

# REINO ADUANERO

"Comprometidos con la Comunidad Aduanera"

# LÍDERES ADUANEROS 2026



\$990.00

- 10 | **Mi Experiencia en el Comercio Internacional**, Mtro. Fernando de Mateo, Fue Embajador de México en la Organización Mundial del Comercio
- 12 | **Más allá de la Reforma: El Riesgo Latente en tus Expedientes de Ayer**, Mtra. Magdalena Macías Ríos, Socia Directora de AYCE Consultores
- 14 | **Padrón de Importadores Riesgos y Retos ante la Nueva Legislación Aduanera**, Lic. Pedro Joel Ruiz Morales, Socio Director en: DCS Imports & Exports, Peters Consulting Logistics, e ITB Group
- 16 | **La Nueva Era del Compliance Aduanero en México: El Expediente Electrónico como Pilar de la Trazabilidad y Materialidad Operativa**, Mtra. Gladis B. Cárdenas Pérez, Consultor Jurídico en Comercio Exterior
- 18 | **Aduanas y Logística en 2026: Ejecución, Control y Ventaja Competitiva**, Mtra. Karina Venizelos, Customs Broker Manager en MAERSK México
- 20 | **Más Requisitos, Menos Claridad: el Problema de Exigir ‘Contratos’ en Aduanas**, Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas, Director de LIT Consulting Group
- 22 | **Impacto Económico y Comercial para México del Conflicto entre Estados Unidos e Irán en 2026**, MRI Christian Alejandro Cantú González, Director Comercial COMCE Noreste
- 24 | **Riesgo de Restricción a Exportaciones Mexicanas y Nuevos Aranceles: Trabajo Forzoso, Certificación Laboral y Vulnerabilidades en el T-MEC**, Mtro. Antonio Ávila, Socio de Comercio Exterior en JA del Río
- 26 | **Modernización del Comercio Exterior en México Bajo el Impacto de la Geopolítica Global y Oportunidades en la Era de la Inteligencia Artificial**, Mtro. Juan José Morán Niembro, Manager Global Trade, en EY Ernst & Young
- 28 | **Peritaje en Materia Aduanera como Herramienta Estratégica de Defensa Técnica**, Daniela González Sánchez, Especialista en Comercio Exterior y Perito Certificado
- 30 | **Renegociación del TMEC, un Tema Vital para la Economía de México**, Dr. Hadar Moreno Valdez, Catedrático de la UNAM, Asesor y Litigante en Temas Fiscales y de Comercio Exterior

CURSO ONLINE  
26 y 27 de junio, 2026

www.reinoaduanero.mx

# Contratos, Defensa y Auditorías de Comercio Exterior

## TEMARIO

- Medios de Defensa en el Comercio Exterior
- Litigio Aduanero
- Nuevas Infracciones Aduaneras
- Valoración Aduanera y sus Métodos en la Nueva Fiscalización
- Contratos Aduaneros
- Nuevos Métodos de Valoración Aduanera
- Peritaje Aduanero Como Opción de Defensa
- Expediente Electrónico Aduanero: Consejos de Cumplimiento
- Incrementables y Decrementables en Comercio Exterior
- Multas y Delitos Aduaneros en 2026
- Claves Jurídicas para la Competitividad en el Despacho Aduanero Post-Reforma
- Auditorías de Comercio Exterior
  - o Nueva Fiscalización
  - o Rubros Considerados de Alto Riesgo por el SAT
  - o Temporalidades y Descarga (Anexo 24 y 30)
  - o Activo Fijo
  - o Programas PROSEC, Regla 8va
  - o Operaciones Virtuales
  - o Tratados de Libre Comercio

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”

## EXPOSITORES



Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas,  
Director de LIT Consulting Group



Mtra. Daniela González,  
Socia Líder en AudiCo Comercio Exterior



Ana Patricia Flores,  
Gerente Legal de Alianza Estratégica Portuaria



Luis Carlos Moreno Durazo,  
Fue Vicepresidente para el Continente Americano de la Organización Mundial de Aduanas OMA. También fue el Administrador General de Aduanas AGA de México hoy ANAM. Es Socio de González Luna, Moreno y Armida



Mtro. Alberto Fernández Romero,  
Fue el Administrador Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior en la AGACE. Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior



Mtra. Brianda Paula Ramírez Cordero, Asociada Senior de Ramos, Ripoll & Schuster



Dr. Luis Enrique Navarro,  
Director del Despacho Navarro, Chavarría y Abogados

## CARACTERÍSTICAS

- 26 y 27 junio, 2026
- Zoom en vivo y grabado (por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
- Con sección para preguntas y respuestas
- Horario en vivo 9 a 2
- Material digital\*
- Constancia Digital por Participación
- 10 horas de duración (5 horas por día)

## CONTACTO

Si tiene alguna duda, estamos para servirle  
📞 222 335 5117 / ✉ info@reinoaduanero.mx

## MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario. Depósito en Oxxo. Con tarjeta de crédito y débito.

- 32 | **Problemas en Trámites ante Secretaría de Economía**, Rodrigo Pérez Ortiz, Socio Director en Comercio Exterior en Winbridge Business Group
- 34 | **Responsabilidad Solidaria en Materia Aduanera**, Mtro. Alejandro Israel Martínez Galindo, CLO/ Encargado del Área de Comercio Exterior en Cuesta Campos y Asociados
- 36 | **Manufactura Estratégica en México: Modelos Operativos y Esquema IMMEX**, Mario A. Hernández, Socio Líder del Segmento IMMEX de KPMG México
- 38 | **Fracciones en Certificación IVA e IEPS: La Trazabilidad Olvidada**, LD y MDF Yadira Donghu García, Socia de la práctica de Comercio Exterior en HN Fiscal & Asociados
- 40 | **La Auditoría, una Herramienta Estratégica**, Mtro. Julio César Quintero Tejeda, CEO de AudiCo Comercio Exterior
- 42 | **Comercio Exterior en México: de la Reacción a la Prevención**, César Buenrostro, Socio de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG México
- 44 | **Seguridad Aeroportuaria y OEA: la Estandarización como Respuesta a la Complejidad del Ecosistema Aéreo**, Mtro. Carlos Eduardo Farfán, Presidente Ejecutivo Asociación de Empresas Seguras y Vicepresidente para las Américas de la IFAEO
- 46 | **Agente Aduanal, Coadyuvante en la Auditoría y Fiscalización Aduanera**, Krystell A. Pujol Farrera, Socio Director Jurídico de AP Consultores Legales
- 50 | **¿2026: Evolución Aduanera o Fiscalización Asfixiante?** Israel Islas, Director de TINKTAX
- 52 | **Política Arancelaria, Revisión del TMEC y el Elefante en el Cuarto**, Mtro. Guillermo Malpica Soto, Director Ejecutivo de Alianza In México

Años de experiencia en la industria logística nos permiten acompañarte de forma cercana en la globalización de tus productos y tu empresa.

El mundo  
es tu mercado.

Nosotros tu guía.



### Agencia Aduanal

Gestionamos tus despachos brindando la certeza jurídica que tus operaciones en puerto o aeropuerto necesitan.



### Servicio Terrestre

Llegamos a cada rincón de la República Mexicana y países fronterizos, como Estados Unidos o la zona de Centroamérica.



### Gestión de trámites con Sec. de Economía

Navegamos el complejo terreno de trámites para garantizar que tus operaciones cumplan con todas las regulaciones requeridas.



### Previos en origen

Revisamos tu mercancía en el país de origen, antes del embarque, para verificar que cumpla con los requisitos físicos y documentales acordados. Esto reducirá tiempos y te ahorrará costos imprevistos.



### Seguros de Mercancía

Protegemos tus activos con seguros a medida para tu mercancía y operación.



### Servicio Marítimo

Contamos con convenios con las principales navieras y el volumen que coordinamos con cada una nos permite ofrecer las tarifas más competitivas en la industria.



### Servicio Aéreo

Cuando la urgencia es primordial, trazamos la ruta más rápida y rentable. Te guiamos en cada paso para realizar operaciones ágiles y exitosas.



### Obtención de NOMs

Simplificamos para ti el proceso de obtención de NOMs, asegurando que tus productos cumplan con los estándares de calidad y seguridad definidos por ley.



### Unidad de Verificación (UVA)

Agilizamos la importación y liberación de tu mercancía, realizando la verificación de las NOMs aplicables con nuestra unidad autorizada por la Secretaría de Economía.



### Auditoría de Proveedores

Verificamos a tus proveedores para asegurar que cumplan con tus expectativas y estándares. Sabemos que cada colaborador cuenta.



**Pasión por la logística,**  
Tu confianza nos motiva.

**www.itbgroup.mx**  
**Contacto:**  
**3316184892**



## Su nueva Agencia Aduanal.

*Nuestro compromiso con usted nos convierte en líderes en simplificar el comercio exterior. Profesionales con décadas de experiencia están listos para orientarle y servirle.*

### Nuestros servicios

- ✓ Asesoría legal aduanera
- ✓ Despacho aduanal
- ✓ Vucem Cove
- ✓ Clasificación arancelaria
- ✓ Control, inspección y clasificación de documentos
- ✓ Tramites con dependencias gubernamentales
- ✓ Asesorías en logística y operación
- ✓ Transporte terrestre
- ✓ Seguros y riesgos
- ✓ Almacenamiento y distribución

¡Esperamos servirle pronto!

**Contáctenos**



+52 (314) 138 2194



pricing@claalpha.com

# REINO ADUANERO

FELICITA A



## Fabiola Solorzano Flores

**Por su liderazgo al frente de  
Alpha Team International Commerce**



**+30 años al servicio de la comunidad aduanera**

**Mayo, 2026**

54 | **Perspectiva Histórica de la Figura del Agente Aduanal**, Mtra. Natalia Bezanilla, Directora de la Firma BEZT INTL

56 | **De la Promoción de Exportaciones a la Sustitución de Importaciones**, Mtra. Teresa González, Líder de Comercio Exterior en Lexat

58 | **Manifestación de Valor Electrónica e Inteligencia Artificial Generativa**, Mtro. Roberto Martínez Gasca, Especialista en Comercio Exterior

60 | **Panorama del Comercio Exterior en 2026 y su Impacto en Empresas Certificadas OEA y CTPAT**, Tessa Nuñez, Gerente de Operaciones en COMCE

62 | **Comercio Exterior 2026: De la Fiscalización Digital al Liderazgo Técnico Sostenible**, Mtra. Samantha Lara Sales, Líder en Comercio Exterior en Integratax

64 | **Cinco Errores Frecuentes en la Implementación del Programa OEA en México**, Siboney Medina, Líder en Certificaciones Oea Ctpat en Audico

66 | **Cumplir Sin Romper la Confianza: el Nuevo Equilibrio Entre Agentes Aduanales, Empresas y Asesores de Comercio Exterior**, Mtra. Silvia Rodríguez Martín del Campo, Socia y Directora de Comercio Exterior en Tradelink Strategies

68 | **Expediente Documental: el Nuevo Campo de Batalla del Comercio Exterior Mexicano**, Dr. Isidoro Juárez Gómez, Especialista en Comercio Exterior

70 | **Repercusión de las Nuevas "Visitas Exprés" del SAT para Detectar Comprobantes Fiscales Falsos en el Ámbito del Comercio Exterior**, Arturo Delgado Navarro, Coordinador de Gestoría

72 | **Supervisión Corporativa del Comercio Exterior: la Prioridad Crítica para el Consejo de Administración de la Empresa**, Mtra. Ana Patricia Flores Obeso, Gerente Legal en Grupo Alianza Estratégica Portuaria

CURSO VIRTUAL  
MODALIDAD E-LEARNING

www.reinoaduanero.mx

# Administración Impecable del Programa IMMEX

## TEMARIO

- Entendiendo Correctamente el Programa IMMEX: Contribuciones, Obligaciones, Diferimiento de Impuestos y Beneficios
- IMMEX: Principales Obligaciones y Beneficios
- Administración de Inventarios para IMMEX: Anexo 24 y Anexo 30
- Comprobación de la Materialidad de las Operaciones de Comercio Exterior
- 10 Mejores Prácticas para una IMMEX
- Operaciones Virtuales: Principales Recomendaciones para su Correcta Ejecución
- CFDI de Exportación Vinculado a Operaciones Virtuales
- Recinto Fiscalizado Estratégico
- Administración Impecable del Programa IMMEX
- Auditoría de Materialidad en Comercio Exterior y Aduanas
- Notificaciones, Avisos y Modificaciones a Considerar en el Programa IMMEX

## “LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”

### EXPOSITORES



**Mtro. José Antonio Ávila Núñez**, Socio en Comercio Exterior en JA del Río



**Mtra. Natalia Bezanilla**, Directora de la Firma BEZT INTL



**Mtra. Yadira Donghu García**, Socia de la práctica de Comercio Exterior en HN Fiscal & Asociados



**Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez**, Socio Director de Escobar Quirarte & Asociados



**Rodrigo Pérez Ortiz**, Socio Director de Comercio Exterior en Winbridge Business Group



**Israel Islas**, Director de TINKTAX



**Esther Millán Cortés**, Consultora de Comercio Exterior y Operación Aduanera

➔ DETALLES DEL CURSO: <https://reinoaduanero.mx/curso-immex/>

### CARACTERÍSTICAS

- Modalidad E-Learning
- Clases Pre Grabadas
- Acceso Inmediato
- Plataforma Reino Aduanero
- Constancia Digital por Participación
- Material digital
- Acceso durante 8 semanas
- En el horario que tu elijas

### CONTACTO

Si tiene alguna duda, estamos para servirle  
☎ 222 335 5117 / ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

### MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario. Depósito en Oxxo. Con tarjeta de crédito y débito.



74 | **Geopolítica, Comercio Internacional y Reforma Aduanera; los Retos por Enfrentar**, Mtro. David Rangel Gómez, Coordinador de Sinergia CLI

76 | **Actualidad y Retos del Comercio Exterior Mexicano: Normatividad, Digitalización y Gestión Aduanera**, Mtro. Roberto Osornio, Consultor Fiscal: Especialista en Comercio Exterior y Aduanas

78 | **Reforma Aduanera 2026: La Transformación Digital del Cumplimiento y sus Implicaciones Críticas para la Industria IMMEX**, Fidel Guerrero Guerrero, Director del Comité de Comercio Exterior INDEX S.L.P y Subdirector del Comité Nacional de Comercio Exterior de INDEX Nacional

80 | **Inconstitucionalidad e Inconvencionalidad del Llenado de la Manifestación de Valor Electrónica**, Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho, Socio Fundador de Askar Camacho, Ramírez y Asociados

82 | **Nueva Era del Comercio Exterior: Materialidad, Trazabilidad y Congruencia**, Ivette Mercado, Gerente de Comercio Exterior en MNP Consultores

84 | **Cumplimiento Aduanero 2026: del Expediente Documental a la Arquitectura de Control Corporativo**, Marco Antonio Reyes, Socio Líder de Comercio Exterior LATAM Andersen

86 | **Comercio Exterior Mexicano: el Desplazamiento hacia un Modelo de Cumplimiento Reforzado**, Luis Masse Torres, Socio Director de Lead Time

88 | **Esquemas Arancelarios en Estados Unidos, ¿Se Redefinirán las Reglas del Juego Comercial?** Fausto R. Lopez Aguilar, Vicepresidente de COMCE Sur

90 | **México Ante la Revisión del TMEC**, Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez, Socio Director de Escobar Quirarte & Asociados

Reino Aduanero, "Comprometidos con la Comunidad Aduanera y el Comercio Exterior Mexicano". Revista Digital. Año 7 Número 19. Segundo Cuatrimestre. Los textos y publicaciones son responsabilidad exclusiva de sus autores y no necesariamente reflejan la postura editorial de Reino Aduanero. La publicidad es propiedad y responsabilidad de los anunciantes. Editor responsable Salvatore G. Oviedo. Diseño a cargo de Carlos Toriz. Contaduría Fresvinda Rojas. Web Master Juan Bernardo. Departamento Legal Fernando Juárez. Finanzas Mariana Galeazzi. Imágenes de archivo, y proporcionadas por los autores. Está prohibida la reproducción total o parcial del contenido de Reino Aduanero sin previa autorización. Para mayores detalles ingresar a <https://reinoaduanero.mx/> o contactar 2223355117 info@reinoaduanero.mx



ayce

## Consultoría en Comercio Exterior

Expertos en cumplimiento, expediente electrónico y regularizaciones, facultades de comprobación, estrategias y planeación aduanera

### Servicios

#### Auditoría Preventiva y Correctiva

Diagnóstico, auditoría, soporte de operaciones, autocorrección.

#### Actos de Autoridad

Revisiones de gabinete, visitas domiciliarias, carta invitación. Autoregularización.

#### Programa de Fomento

IMMEX. Drawback. Trámites y cumplimiento. Inventarios.

#### Esquema de Certificación de Empresas

OEA, IVA e IEPS, Socio Comercial Certificado.

#### Cumplimiento y Planeación

Regulaciones previas y posteriores al despacho. Consultoría fiscal-aduanera. Ahorros. Agentes Aduanales, expediente electrónico, seguimiento de operaciones, control del cumplimiento de obligaciones, reportes fiscales, entre otros.

#### Tratados de Libre Comercio

Calificación de origen. Auditorías de origen. Emisión y obtención de certificados de origen.

### Industrias de Experiencia

Cuidado personal  
Cosméticos  
Bebidas alcohólicas  
Inyección de plásticos  
Envases y empaques  
Autopartes  
Aluminio y acero  
Editorial  
Papelería  
Química  
Equipos médicos  
Textil  
Saborizantes  
Minería  
Aviación,  
entre otras.

Somos una firma joven con un equipo altamente capacitado, de amplia experiencia y sólido nivel técnico.

Destacamos por nuestro profesionalismo, honestidad y atención personalizada, respaldados por una cultura de calidad en cada proceso.

### Contacto

Magdalena Macías Ríos  
mmacias@ayceconsultores.mx

Samara Jiménez Fraga  
sjimenez@ayceconsultores.mx

ayce\_consultores

AYCE Consultores

AYCE Consultores

[somos.ayceconsultores.mx](https://somos.ayceconsultores.mx)

Aniceto Ortega 817-C  
Col. Del Valle  
03100 Benito Juárez  
CDMX

“Excelencia y cumplimiento, nuestra forma de trabajar”

# MI EXPERIENCIA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



**Mtro. Fernando de Mateo,**  
Fue Embajador de México en la  
Organización Mundial del Comercio

**A**gradezco la invitación de Reino Aduanero a escribir sobre el tema, tarea harto difícil por la delgada línea que separa la narración del relato histórico y el autoelogio. En los párrafos siguientes hago un apretado resumen de mis experiencias del medio siglo en que tuve la oportunidad de participar en los momentos más trascendentales de la política comercial de México. Hablo en primera persona del singular, pero siempre acompañé a grandes personalidades en lo narrado y no tendría espacio para nombrarlas. Este breve espacio está dedicado con cariño y admiración a mis jefes y a mis compañeros del Banco de México, la SHCP, la SECOFI, el IMCE, la Secretaría de Economía, El Colegio de México y a los muchos otros colegas con quien tuve el privilegio de formar parte de los eventos aquí descritos.

Mi relación con la política comercial inicia a principios de los años 70 del siglo pasado cuando fui el encargado de concluir el Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo bajo los auspicios del GATT, el que todavía hoy sigue en vigor entre 15 países, incluyendo México,<sup>1</sup> la primera negociación comercial de México fuera del ámbito latinoamericano en 30 años, desde del acuerdo comer-

cial con Estados Unidos en 1942, denunciado en 1951. Es un tímido ejercicio liberalizador cuando empieza a avizorarse el ocaso del modelo de sustitución importaciones, basado en los permisos de importación, los precios oficiales y aranceles muy elevados.

En preparación a la III Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (Santiago de Chile, 1972), en Bogotá se celebró una reunión del Comité Especial de Coordinación Latinoamericana. En consulta con mi jefe en la SHCP, preparé un proyecto de resolución en el que se proponía permitir a los países en desarrollo no miembros del GATT participar en la siguiente ronda de negociaciones, la que luego sería la Ronda Tokio. El proyecto fue aprobado en esa reunión, como también lo fue en el Grupo de los 77 y en la III UNCTAD,<sup>2</sup> donde se agregó que, para beneficiarse de los resultados, los participantes tendrían que convertirse en partes contratantes del GATT.

México participó en la Ronda Tokio, pero cuando ésta concluyó no se adhirió al GATT, tras un histórico debate público de las ventajas y desventajas de formar parte de ese acuerdo, proceso en que me tocó participar. Corrieron ríos de tinta sobre el tema y las discusiones fueron mucho más álgidas que cuando se negoció el TLCAN. El modelo de sustitución de importa-

ciones había sido sustituido por uno basado en altos precios del petróleo recién descubierto en el país, y duró hasta que los precios internacionales cayeron dramáticamente.

La consecuente crisis en la balanza de pagos llevó, entre muchas otras cosas, a una ambiciosa liberación comercial a mediados de los años 80, la que se delineó en negociaciones con el Banco Mundial; también se tomó la decisión de formar parte del GATT.<sup>3</sup> La adhesión tuvo lugar unos días antes del lanzamiento de la Ronda Uruguay, en la que se negoció agricultura, bienes no agrícolas, reglas para los diferentes aspectos del comercio, servicios y propiedad intelectual y, como broche de oro, se creó la Organización Mundial del Comercio. En materia de acceso al mercado mexicano las negociaciones no tuvieron la menor implicación económica, pues los aranceles se consolidaron en 38%, frente a un arancel aplicado promedio que se había reducido del 27% al 10% como resultado de la liberalización unilateral negociada con el Banco Mundial. Pero México adoptó las disciplinas multilaterales en los múltiples temas negociados y tuvo un foro para dirimir sus desavenencias comerciales, particularmente con su principal socio comercial.

Yo tuve la fortuna de ser el negociador de servicios en esa ronda. Fue una experiencia fascinante en un tema en que ni siquiera estaba definido lo que era el comercio de servicios<sup>4</sup> –y sirvió de preparación para participar en el que fue uno de los mayores retos del país en materia económica: la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el acuerdo comercial más exitoso jamás concluido por México y que permitió a México integrarse a la economía mundial con una rápidamente creciente diversificación de la oferta exportadora. Cuando las negociaciones del TLCAN iniciaron, las que se llevaban a cabo en el GATT se encontraban en un impasse. En el TLCAN se establecieron las reglas para el comercio de servicios y se abrieron a la competencia exterior muchas de sus actividades, una tarea pendiente en un sector que había experimentado un proceso de sustitución de importaciones mucho más profundo que en materia de mercancías –y que nunca se había analizado en su conjunto.<sup>5</sup> Todavía hay mucho por hacer<sup>6</sup> en una economía donde los servicios se han convertido en el elemento primordial para la productividad, el crecimiento económico y el comercio tanto de bienes como de los propios servicios.

Por consideraciones tanto políticas como económicas, se llevaron a cabo negociaciones con diferentes países latinoamericanos, usando el TLCAN como guía. Lo que no se había logrado en la ALALC/ALADI se obtuvo en gran medida en negociaciones bilaterales y subregionales. Los servicios no fueron la excepción y a mí me correspondió llevar a cabo las negociaciones del sector.

Se me añadió la responsabilidad de ser el coordinador nacional de la negociación con la Unión Europea. El proceso de preparación para iniciar las negociaciones fue largo y con muchos obstáculos (la Comisión se inclinaba por negociar

primero con MERCOSUR), pero una vez iniciadas el proceso fue relativamente rápido. El TLCUEM, que entró en vigor el año 2000,<sup>7</sup> es menos ambicioso que el TLCAN, particularmente en productos agrícolas, servicios e inversión. Pero era un acuerdo importante no solo como mercado de exportación, sino también como fuente de suministros para ser usados como insumos en las exportaciones hacia nuestro principal mercado. Fui nombrado jefe negociador del acuerdo con la Asociación Europea de Libre Comercio, una versión prácticamente igual al del TLCUEM. La negociación duró unos pocos meses y tenía el mismo objetivo que el acuerdo con la UE.<sup>8</sup>

Un proyecto de gran envergadura fue el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas), un intento de Estados Unidos de extender el TLCAN a todo el Continente. A partir de 2001 fui el negociador en jefe de ese fascinante ejercicio, cuyo principal subproducto hubiera sido la integración latinoamericana (simultáneamente al ALCA, negociaba el TLC con Uruguay). En una reunión ministerial en 2003 en Chantilly, Virginia, Brasil vetó la conclusión de las negociaciones. En ese momento el ALCA dejó de existir, aunque siguió habiendo algunas reuniones en los meses subsecuentes (se enterró en 2009, cuando se cerraron las oficinas de su secretaría ejecutiva en Puebla, la sede de las negociaciones).

Tuve el privilegio durante doce años ser el embajador, representante permanente de México ante la Organización Mundial del Comercio. Ese puesto implica el dar seguimiento a un sinnúmero de temas de mucha importancia para México, pero gran parte del tiempo lo dediqué a la Ronda de Doha (lanzada en 2001) y a dar seguimiento a los nueve grupos de negociación, desde acceso a los mercados y agricultura, hasta la relación entre comercio y medioambiente, propiedad intelectual y servicios, de cuyo grupo negociador fui presidente durante nueve años. También presidí el Órgano de Solución de Diferencias y el Consejo General, lo mismo que el Comité de

Comercio de la OCDE. No obstante los grandes esfuerzos de muchos países favorables a la liberación comercial, la Ronda de Doha resultó en un rotundo fracaso, aunque hubo avances marginales como el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio y la prohibición de los subsidios a las exportaciones de productos agrícolas.<sup>9</sup>

El fracaso de la Ronda de Doha se combinó con la crisis financiera de 2009 para iniciar el principio del final de la época de lo que algunos han llamado la *superglobalización* de la economía mundial. La llegada a la presidencia de Estados Unidos de Donald Trump aceleró el cambio de paradigma, de uno basado en reglas establecido a partir de finales de la segunda guerra mundial a uno aún indefinido, en que el objetivo es quedarse con el mayor número posible de eslabones de las cadenas globales de valor y en la medida de lo posible no compartir los avances tecnológicos. Todo ello está marcado por la salida de Estados Unidos del TPP, la aniquilación del esquema de solución de diferencias de la OMC y la parálisis de esa Organización, la guerra comercial y tecnológica con China, la negociación del TMEC y próxima renegociación a mediados de 2026, el *día de la liberación* en que aumentó los aranceles a todos los países del mundo, las negociaciones bilaterales con diferentes países para establecer aquéllos que individualmente les aplicará, el aumento por miembros de la OMC de muchas nuevas medidas discriminatorias del comercio mundial. Esto viene enmarcado en la parálisis de la mayoría de los campos de cooperación multilateral y de la multiplicación de guerras y guerrillas alrededor del mundo.

Yo sigo todos estos acontecimientos desde la academia, como profesor-investigador asociado a la Presidencia en El Colegio de México y coordinador de su Diplomado en Negociaciones Comerciales Multilaterales. Y me angustio.

<sup>1</sup> WIPO Lex, Tratados, Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo

<sup>2</sup> Resolución de la UNCTAD 82 (III).

<sup>3</sup> Fernando de Mateo, "Del NO al SI, un matrimonio de conveniencia", en G. del Castillo (Coord.), México ante el GATT, El Colegio de México, 1987.

<sup>4</sup> 26-gats.PDF

<sup>5</sup> Cf. Varios autores, México, una economía de servicios, SECOFI/UNCTAD/PNUD, Nueva York, 1991

<sup>6</sup> OECD Services Trade Restrictiveness Index 2026: Policy Trends: OECD Services Trade Restrictiveness Index 2026 | OECD

<sup>7</sup> SICE: Acuerdos Comerciales: México-Comunidad Europea

<sup>8</sup> 2.4.5\_aelc.pdf

<sup>9</sup> Para quien esté interesado en un análisis detallado, cf. Fernando de Mateo "Medio siglo de México en el sistema multilateral de comercio" en Fernando de Mateo y Gustavo Vega y (eds.), *México en el nuevo orden comercial global*. El Colegio de México, 2023

# MÁS ALLÁ DE LA REFORMA: EL RIESGO LATENTE EN TUS EXPEDIENTES DE AYER



Mtra. Magdalena Macías Ríos,  
Socia Directora de AYCE Consultores

Los primeros meses de 2026 han sido de mucho movimiento para quienes nos dedicamos al comercio exterior, reformas a nuestras disposiciones legales, nuevas y muy estrictas reglas, la entrada en vigor de la Manifestación de Valor Electrónica y el artículo 81 del Reglamento de la Ley, etc.

Veo a las empresas realmente preocupadas y ocupadas también en contratar personal, recibir capacitación, incluir el uso de herramientas tecnológicas e Inteligencia Artificial en sus nuevos procesos, mejoras en compliance, entre muchas otras estrategias; lo que creo que la mayoría está perdiendo de vista es el pasado.

No es ajeno al conocimiento de todos que, desde hace unos 4 años, la autoridad ha estado ejerciendo su facultad de fiscalizar, realizando revisiones de gabinete al amparo del artículo 48 de Código Fiscal de la Federación (CFF), actos en los que destacan no solo los temas aduaneros, sino los contables, legales y fiscales, además de la razón de negocios, la trazabilidad y claro, la materialidad.

Por años le dimos mucha más relevancia al cumplimiento para las empresas IMMEX, bajo el criterio de que hay impuestos diferidos, pendientes de pago o en crédito, es decir un aparente "mayor riesgo" que en las operaciones

definitivas. Y si bien actualmente las empresas certificadas están siendo altamente revisadas, también aquellas que solamente tienen importaciones definitivas y es en ellas es las que nos enfocaremos en esta ocasión.

El comercio exterior no es algo aislado en las empresas, partamos de colocar las operaciones de importación y exportación en el contexto general de toda la operación, en dónde las mismas forman parte indispensable del proceso y conforme a ello, el CFF en su artículo 28, indica que la contabilidad incluye, entre otras cosas: el control de inventarios, la documentación e información relacionada con el cumplimiento de las disposiciones fiscales, la que acredite sus ingresos y deducciones; más específicamente el artículo 33 del Reglamento del CFF señala que, entre otros documentos e información que integran la contabilidad está la documentación relativa a importaciones y exportaciones en materia aduanera o comercio exterior.

Ese es el punto de partida de lo que, en los años recientes hemos visto en requerimientos y lo que hoy la Autoridad ha puesto en Reglas.

Veamos algunos ejemplos de requerimientos o documentos puntuales que, a efectos de validar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras, pero especialmente la materialidad para efectos de Impuesto Sobre la Renta (ISR) e Impuesto al Valor Agregado (IVA), está haciendo la AGACE

“Y SI BIEN ACTUALMENTE LAS EMPRESAS CERTIFICADAS ESTÁN SIENDO ALTAMENTE REVISADAS, TAMBIÉN AQUELLAS QUE SOLAMENTE TIENEN IMPORTACIONES DEFINITIVAS”

➔ DESDE HACE UNOS 4 AÑOS, LA AUTORIDAD HA ESTADO EJERCIENDO SU FACULTAD DE FISCALIZAR, REALIZANDO REVISIONES DE GABINETE AL AMPARO DEL ARTÍCULO 48 DE CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN.

(Administración General de Auditoría de Comercio Exterior):

- Declaración anual del ejercicio revisado.
- Integración del rubro de compras de importación.
- Balanzas de comprobación de las cuentas y subcuentas.
- Estados de cuenta bancarios.
- Papel de trabajo y pago de la determinación provisional del ISR.
- Papel de trabajo y pago del IVA mensual definitivo.
- Tratamiento contable de cada una de las importaciones (adjuntando los asientos contables)
- Tratamiento fiscal para efectos del ISR de cada una de las importaciones.
- Declaraciones informativas de Operaciones con Terceros
- Comprobante de pago al proveedor extranjero de cada importación.
- Comprobante de pago a transportistas, aseguradoras y agentes aduanales.
- Contratos, pedidos u ordenes de compra de las mercancías importadas.

Todo esto, sin olvidar desde luego, los expedientes electrónicos que demuestren la legal importación, pago de impuestos, cumplimiento de Regulaciones y Restricciones No Arancelarias y que permiten la revisión de valores, facturas, INCOTERMS, preferencias arancelarias, datos inexactos, vinculación, valoración, etc.

Y podríamos preguntarnos si es legal que nos pidan documentos o información que para los 5 años previos en los que la Autoridad tiene facultades, no estaban escritos en alguna disposición legal, como pueden ser los contratos o pagos a proveedores, y si, si es legal.

No podemos perder de vista el último párrafo del Artículo 48 del CFF, que les ha dado la facultad de solicitarnos “informes, datos, documentos, la contabilidad o parte de ella, así como información económica y financiera, con el orden, metodología y características, que permitan relacionar las operaciones, actos o actividades del contribuyente revisado, además de la relativa a las cuentas o cuentas bancarias abiertas a nombre del contribuyente”.

El “pegamento” que une toda esta información son los conceptos que hoy escuchamos y leemos por todos lados: materialidad y trazabilidad. Hoy no solo basta con haber hecho bien las cosas y con total apego a la Ley, es indispensable poder demostrarlo con toda claridad.

Hay un par de conceptos adicionales estrechamente ligados, la razón de negocios y la sustancia económica, es decir el propósito económico que justifican las acciones realmente ejecutadas por la empresa, y que en conjunto deja fuera los riesgos de que la Autoridad pueda determinar que alguna de esas acciones es una simulación. Finalmente, debemos tener los ojos puestos no

solamente en el soporte de las nuevas operaciones, ya que el riesgo de las auditorías actuales no reside únicamente en el cumplimiento formal de las nuevas reformas, sino en la fragilidad que pudiera haber en las operaciones del pasado, al ejercer la Autoridad sus facultades de comprobación sobre los últimos cinco ejercicios.

“HOY NO SOLO BASTA CON HABER HECHO BIEN LAS COSAS Y CON TOTAL APEGO A LA LEY, ES INDISPENSABLE PODER DEMOSTRARLO CON TODA CLARIDAD”

# PADRÓN DE IMPORTADORES RIESGOS Y RETOS ANTE LA NUEVA LEGISLACIÓN ADUANERA



**Lic. Pedro Joel Ruíz Morales,**  
Socio Director en: DCS Imports & Exports,  
Peters Consulting Logistics, e ITB Group

**E**n el complejo ecosistema del comercio exterior mexicano, la eficiencia operativa ya no es el único termómetro del éxito. Hoy, la supervivencia corporativa se mide a través del cumplimiento preventivo.

Las recientes reformas y el endurecimiento de las (RGCE), específicamente en lo relativo a la Regla 1.3.3, han transformado el Padrón de Importadores de un registro administrativo en una herramienta de control de alta precisión.

El mensaje de la autoridad fiscal es contundente: la era de la “buena fe” ha terminado. Estamos ante una fiscalización 4.0 donde el fortalecimiento del control, la digitalización absoluta y la trazabilidad no son conceptos aspiracionales, sino requisitos de permanencia. Para las empresas, entender el alcance de las fracciones XI, XII y XIII de dicha regla no es una opción técnica, es una necesidad de blindaje legal.

El cambio más disruptivo radica en la naturaleza de la sanción. Anteriormente, la autoridad solía iniciar procesos de verificación que permitían al importador subsanar omisiones sobre la marcha. Bajo el esquema actual, se han perfeccionado los supuestos de suspensión automática. Una empresa suspendida no puede liberar mercancías, lo que detiene líneas de producción y genera altos costos logísticos en cuestión de días. La reforma ha convertido las faltas admi-

nistrativas en “infartos operativos”.

La Fracción XIII introduce la exigencia de la integración del Expediente Aduanero Electrónico. Ya no basta con tener el pedimento; la trazabilidad hoy exige un historial completo de la operación que incluya:

- \* CFDI con complemento Carta Porte: El documento que valida el flujo físico y legal de la mercancía en territorio nacional.
- \* Contratos y Seguros: La prueba documental de la transferencia de riesgo y propiedad.
- \* Documentos de Transporte: El respaldo de que la logística declarada es físicamente posible.

Este expediente consolida un análisis de riesgos preventivo. La falta de un solo documento en este expediente electrónico rompe la cadena de trazabilidad, permitiendo a la autoridad presumir que la operación carece de materialidad o, peor aún, que constituye un esquema de contrabando técnico.

Uno de los pilares del combate a la evasión es la implementación obligatoria de la Manifestación de Valor Electrónica (Fracción XII). Esta herramienta es, en esencia, una confesión digital de los costos. Al ser electrónica, permite realizar cruces automáticos e instantáneos entre el valor declarado en aduana y los pagos bancarios realizados al extranjero.

“**ANTERIORMENTE, LA AUTORIDAD SOLÍA INICIAR PROCESOS DE VERIFICACIÓN QUE PERMITÍAN AL IMPORTADOR SUBSANAR OMISIONES SOBRE LA MARCHA”**

➔ *LA FISCALIZACIÓN SE ENFOCA EN DETECTAR EMPRESAS “FACHADA” QUE SIRVEN COMO VEHÍCULOS PARA EL CONTRABANDO. ANTE ESTE NIVEL DE ESCRUTINIO, LA DEFENSA JURÍDICA POSTERIOR ES COSTOSA Y LENTA.*

Este mecanismo busca erradicar la subvaluación, especialmente en sectores sensibles como el textil, calzado y siderúrgico. Un importador que declare un valor inferior al precio de mercado se enfrentará a una alerta roja inmediata. Si los flujos de efectivo no coinciden con la manifestación electrónica, la suspensión del padrón es la consecuencia lógica y directa. La transparencia financiera se ha vuelto el requisito número uno para cruzar la frontera.

## MATERIALIDAD Y TRAZABILIDAD: EL NUEVO ESTÁNDAR PROBATORIO

En el terreno legal, el concepto de materialidad ha ganado una relevancia sin precedentes. La autoridad ya no pregunta “¿Tienes el papel?”, sino “¿Cómo lo hiciste y con qué recursos?”. La trazabilidad es el camino para demostrar esa materialidad.

Para los sectores sensibles, el rigor es doble. La fiscalización se enfoca en detectar empresas “fachada” que sirven como vehículos para el contrabando. Ante este nivel de escrutinio, la defensa jurídica posterior es costosa y lenta. La verdadera estrategia legal hoy es la prevención técnica. Una empresa que no pueda demostrar la sustancia económica de sus importaciones está operando sobre arenas movedizas.

## LA NECESIDAD IMPERATIVA DE LA ESPECIALIZACIÓN

Gestionar este nivel de complejidad internamente es, para muchas empresas, un riesgo innecesario. La normativa es tan dinámica y las

sanciones tan severas que el margen de error es prácticamente cero. Aquí es donde la contratación de empresas especializadas en comercio exterior se vuelve una inversión de alto retorno. Un consultor especializado no solo audita papeles; diseña Ecosistemas de Cumplimiento (Compliance) que:

- \* Anticipan el riesgo: Realizan cruces de datos idénticos a los del SAT para detectar errores antes que el algoritmo oficial.
- \* Blindan el expediente: Aseguran que cada importación cuente con el soporte de materialidad necesario (contratos, fotos, trazabilidad logística).
- \* Optimizan la carga fiscal: Encuentran eficiencias dentro del marco legal, reduciendo la exposición a multas por mala clasificación o subvaluación involuntaria.

Externalizar la vigilancia del Padrón de Importadores permite a la alta dirección enfocarse en el negocio, con la certeza de que su “llave” para el comercio exterior no será cancelada por un descuido administrativo o una interpretación técnica errónea.

El endurecimiento de las Causales de suspensión del Padrón de Importadores no es un obstáculo burocrático, es un cambio de paradigma. La digitalización ha dotado a la autoridad de una visión estratégica sobre las operaciones internacionales. En este entorno, la trazabilidad documental y la materialidad económica son los únicos escudos efectivos.

Las empresas que sobrevivan y prosperen en

“**LAS LEYES FISCALES Y ADUANERAS CONTIENEN UNA CANTIDAD IMPORTANTE DE DISPOSICIONES QUE NO TODOS CONOCEN PERO QUE REALMENTE NO SON COMPLEJAS”**

esta nueva era de fiscalización serán aquellas que abandonen la reactividad y adopten una cultura de cumplimiento técnico robusto. El costo de la especialización es mínimo comparado con el precio de una operación detenida. En el comercio exterior moderno, la confianza se construye con datos, y la permanencia se asegura con expertos.

Las leyes fiscales y aduaneras contienen una cantidad importante de disposiciones que no todos conocen pero que realmente no son complejas. Acercate a Nosotros en ITB GROUP estamos para apoyarte, ¡Pasión por la Logística Tu Confianza Nos Motiva!

# LA NUEVA ERA DEL COMPLIANCE ADUANERO EN MÉXICO: EL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO COMO PILAR DE LA TRAZABILIDAD Y MATERIALIDAD OPERATIVA



Mtra. Gladis B. Cárdenas Pérez,  
Consultor Jurídico en Comercio Exterior

La dinámica del comercio exterior mexicano ha experimentado transformaciones profundas en los últimos años, impulsadas por la digitalización, la fiscalización inteligente y la creciente interconexión entre obligaciones aduaneras y fiscales. En este contexto, la reforma a la Ley Aduanera publicada el 11 de noviembre de 2025 —con entrada en vigor el 1 de enero de 2026— marca un punto de inflexión para todos los actores de la cadena logística y comercial.

Esta reforma no solo actualiza conceptos y procedimientos, sino que incorpora obligaciones documentales más estrictas, cuyo incumplimiento puede derivar en sanciones económicas, administrativas e incluso legales.

La autoridad aduanera ha dejado claro que la trazabilidad, la materialidad y la transparencia operativa ya no son aspiracionales: son requisitos indispensables para operar.

## EL FORTALECIMIENTO DEL ARTÍCULO 59 LA: EL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO COMO OBLIGACIÓN ESTRUCTURAL

Uno de los cambios más relevantes introducidos por la reforma es la modificación al artículo 59 de la Ley Aduanera, que amplía y detalla la obligación de integrar un expediente electrónico por cada operación de comercio exterior.

Esta obligación, que antes se interpretaba de manera más acotada, ahora se convierte en un eje central del modelo de cumplimiento.

El expediente electrónico debe contener toda la documentación que acredite la existencia, trazabilidad y materialidad de la operación, incluyendo:

- Pedimento y anexos.
- Factura comercial y CFDI relacionados.
- Contratos, órdenes de compra y documentos que acrediten la relación comercial.
- Comprobantes de pago y evidencia del flujo financiero.
- Documentos de transporte, seguros y logística.
- Certificados de origen, permisos y regulaciones no arancelarias.
- Evidencia de cumplimiento fiscal vinculada a la operación.
- Cualquier documento que demuestre la efectiva realización del servicio u operación.

La autoridad busca con ello cerrar espacios a la simulación, fortalecer la verificación del valor en aduana y asegurar que cada operación tenga sustento documental congruente, verificable y accesible.

## COMPLIANCE ADUANERO: DE RECOMENDACIÓN A NECESIDAD ESTRATÉGICA

Antes de la reforma, contar con un área de com-

pliance aduanero era una buena práctica. Hoy, es una condición mínima de operación. La complejidad normativa, la interconexión entre obligaciones fiscales y aduaneras, y el uso de herramientas tecnológicas de fiscalización hacen indispensable que las empresas cuenten con:

- **Diagnósticos preventivos** de obligaciones aduaneras y fiscales.
- **Auditorías internas periódicas** que permitan identificar riesgos antes de una revisión de autoridad.
- **Procesos estandarizados** para la integración del expediente electrónico.
- **Sistemas de gestión documental** que garanticen orden, accesibilidad y conservación.
- **Capacitación continua** para todas las áreas involucradas en la operación.

La autoridad ya no solo revisa el pedimento: revisa la historia completa de la operación, desde la negociación comercial hasta el pago final.

## EL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO COMO HERRAMIENTA DE TRAZABILIDAD Y MATERIALIDAD

La trazabilidad y la materialidad se han convertido en conceptos clave dentro del ecosistema regulatorio. La trazabilidad permite reconstruir el camino de la mercancía y la operación; la materialidad demuestra que la transacción existió, se ejecutó y generó efectos económicos reales.

➔ LA AUTORIDAD ADUANERA HA DEJADO CLARO QUE LA TRAZABILIDAD, LA MATERIALIDAD Y LA TRANSPARENCIA OPERATIVA YA NO SON ASPIRACIONALES: SON REQUISITOS INDISPENSABLES PARA OPERAR.

Un expediente electrónico bien integrado debe permitir responder, sin ambigüedades, preguntas como:

- ¿Quién compró y quién vendió?
- ¿Qué se adquirió o vendió?
- ¿Cómo se pagó?
- ¿Cómo se transportó?
- ¿Qué obligaciones fiscales y aduaneras se generaron?
- ¿Qué evidencia demuestra que la operación ocurrió realmente?

La ausencia de cualquiera de estos elementos puede derivar en presunciones de simulación, omisiones de contribuciones, determinación de créditos fiscales o suspensión de padrones.

## ELEMENTOS BÁSICOS DEL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO

De manera enunciativa, los elementos que deben considerarse como parte del expediente electrónico incluyen:

- Documentación comercial (facturas, contratos, órdenes de compra).
- Documentación logística (cartas porte, pólizas de seguro).
- Documentación aduanera (pedimentos, anexos, COVE, e-documents).
- Documentación fiscal (CFDI, complementos, comprobantes de pago).
- Documentación de valor (incrementables, decrementables, estudios de valor).

- Documentación de cumplimiento regulatorio (permisos, NOM, certificados).
- Evidencia operativa (correos, reportes, fotografías, bitácoras).
- Registros internos (sistemas ERP, inventarios, conciliaciones).

Cada documento debe ser congruente entre sí, estar disponible en formato digital y conservarse por el plazo legal correspondiente.

## CONCLUSIÓN: UN NUEVO ESTÁNDAR PARA LAS EMPRESAS MEXICANAS

La reforma a la Ley Aduanera no solo actualiza obligaciones: redefine la forma en que las empresas deben gestionar su información, documentar sus operaciones y demostrar su cumplimiento. El expediente electrónico se convierte en una herramienta estratégica que, bien implementada, no solo evita sanciones, sino que fortalece la competitividad, la transparencia y la eficiencia operativa.

Las empresas que adopten este enfoque de manera proactiva estarán mejor preparadas para enfrentar auditorías, optimizar procesos y operar bajo un modelo de cumplimiento integral que responda a las exigencias actuales del comercio exterior.



LA AUSENCIA DE CUALQUIERA DE ESTOS ELEMENTOS PUEDE DERIVAR EN PRESUNCIONES DE SIMULACIÓN, OMISIONES DE CONTRIBUCIONES, DETERMINACIÓN DE CRÉDITOS FISCALES O SUSPENSIÓN DE PADRONES”

# ADUANAS Y LOGÍSTICA EN 2026: EJECUCIÓN, CONTROL Y VENTAJA COMPETITIVA



**Mtra. Karina Venizelos,**  
Customs Broker Manager en MAERSK  
México

➔ LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE ADUANAS HA PROMOVIDO MODELOS BASADOS EN GESTIÓN DE RIESGO, DONDE LA CALIDAD, CONSISTENCIA Y OPORTUNIDAD DE LA INFORMACIÓN SON DETERMINANTES.

**E**l comercio exterior está en una nueva fase. No se trata de una evolución gradual, sino de un ajuste estructural que redefine la forma en que operan las empresas a nivel global.

Este cambio redefine los estándares de operación. La precisión en la clasificación arancelaria, la correcta determinación del valor en aduana y el cumplimiento regulatorio en tiempo real ya no son diferenciadores; son condiciones básicas.

De cara a 2026, la diferencia entre competir y quedar rezagado estará determinada por la capacidad de ejecución en aduanas y logística.

Las empresas que no logren adaptarse a este entorno enfrentarán mayores costos, retrasos operativos y pérdida de competitividad.

Hoy, operamos en un entorno caracterizado por la volatilidad, la disrupción constante y una creciente complejidad regulatoria. En este contexto, la logística deja de ser una función operativa para consolidarse como un habilitador estratégico del crecimiento.

En México, esta tendencia se refleja en la evolución de los procesos electrónicos y en la creciente exigencia de cumplimiento inmediato. La digitalización aduanera avanza, pero también lo hace el nivel de escrutinio.

Las decisiones logísticas impactan directamente en la rentabilidad, la continuidad operativa y la capacidad de respuesta ante cambios del entorno.

La eficiencia en el despacho depende cada vez más de la calidad de la información transmitida, así como de la capacidad de coordinación entre actores públicos y privados.

Las aduanas se encuentran en el centro de esta transformación. A nivel global, la tendencia es clara: reducción de fricción física y fortalecimiento del control digital.

Paralelamente, la infraestructura logística global ha demostrado su vulnerabilidad. Disrupciones en puntos estratégicos como el Canal de Suez han evidenciado que las cadenas de suministro no pueden diseñarse únicamente bajo criterios de eficiencia. La continuidad operativa se ha convertido en un objetivo prioritario.

La Organización Mundial de Aduanas ha promovido modelos basados en gestión de riesgo, donde la calidad, consistencia y oportunidad de la información son determinantes.

Esto ha llevado a un cambio de paradigma. La optimización de costos ha sido reemplazada por un enfoque centrado en resiliencia. Diversifica-

“  
LA LOGÍSTICA DEJA DE SER UNA FUNCIÓN OPERATIVA PARA CONSOLIDARSE COMO UN HABILITADOR ESTRATÉGICO DEL CRECIMIENTO”

ción de rutas, visibilidad de extremo a extremo y capacidad de reacción ante eventos imprevistos son ahora elementos esenciales en la planeación logística.

En América del Norte, la revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá será un factor determinante hacia 2026. Este proceso no se limita a ajustes comerciales, sino que implica una redefinición de las condiciones bajo las cuales operan las cadenas de suministro regionales. Aspectos como reglas de origen, cumplimiento laboral y estándares industriales cobrarán mayor relevancia.

Adicionalmente, la política arancelaria de Estados Unidos en sectores estratégicos como el acero, el aluminio y el cobre refleja una tendencia estructural: el comercio internacional se está integrando cada vez más a decisiones de política industrial. Este entorno exige a las empresas una mayor capacidad de análisis y adaptación.

Para México, el escenario presenta tanto oportunidades como desafíos. Su posición geográfica y su integración productiva lo colocan como un actor clave en la reconfiguración del comercio global. Sin embargo, esta ventaja depende directamente de la eficiencia de su sistema logístico y, en particular, de su operación aduanera.

El reto es claro: evolucionar hacia un modelo basado en agilidad, transparencia y uso inten-

sivo de tecnología. La reducción de tiempos de despacho, la mejora en la coordinación institucional y la adopción de herramientas digitales son factores críticos para fortalecer la competitividad del país.

Asimismo, el cumplimiento normativo adquiere una dimensión más amplia. Las empresas no solo deben cumplir con regulaciones locales, sino también responder a estándares internacionales cada vez más estrictos. La trazabilidad completa de las operaciones, desde el origen hasta el destino final, será un requisito cada vez más común.

Este entorno también redefine el perfil del talento en comercio exterior. Más allá del conocimiento técnico, se requiere una visión integral que combine logística, regulación y estrategia. La capacidad de anticipar riesgos, interpretar cambios regulatorios y ejecutar con precisión será determinante.

Hacia 2026, el comercio exterior será más exigente, más dinámico y más selectivo. Las organizaciones que comprendan el carácter estratégico de las aduanas y la logística estarán en posición de capitalizar oportunidades y fortalecer su presencia en los mercados internacionales.

La conclusión es clara. En el entorno actual, la ventaja competitiva no se construye únicamente

“  
LAS ORGANIZACIONES QUE COMPRENDAN EL CARÁCTER ESTRATÉGICO DE LAS ADUANAS Y LA LOGÍSTICA ESTARÁN EN POSICIÓN DE CAPITALIZAR OPORTUNIDADES Y FORTALECER SU PRESENCIA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES”

te a partir de la escala o el volumen, sino de la capacidad de ejecutar con precisión, adaptarse con rapidez y operar con disciplina.

Porque en el comercio global contemporáneo, no gana quien más mueve, sino quien mejor entiende y gestiona la complejidad.

# MÁS REQUISITOS, MENOS CLARIDAD: EL PROBLEMA DE EXIGIR 'CONTRATOS' EN ADUANAS



Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas,  
Director de LIT Consulting Group

La reforma a la Ley Aduanera que entró en vigor el 1 de enero de 2026 ha abierto una discusión que, en realidad, no es nueva en el derecho internacional y mercantil: si para demostrar la materialidad de una operación de comercio exterior —la existencia misma de dicha operación— los importadores están obligados a conservar y poner a disposición de las autoridades aduaneras los contratos de compraventa suscritos con sus proveedores en el extranjero.

A esta obligación se sumó la de acompañar a la manifestación de valor entregada al agente aduanal los contratos, o en su caso, las órdenes de compra relacionadas con la operación, en virtud de las modificaciones al Reglamento de la Ley Aduanera que entraron en vigor en febrero de 2026.

El debate que genera esta nueva obligación no es menor. En la práctica, muchas empresas documentan sus compraventas internacionales mediante órdenes de compra, confirmaciones, facturas comerciales, instrucciones logísticas y comprobantes de pago, sin que siempre exista un documento formal titulado “contrato”. Sin embargo, a partir de la entrada en vigor de la reforma, se ha difundido la idea de que esa documentación ya no resulta suficiente.

La justificación de la nueva obligación —aun cuando pueda calificarse como una medida de sobrerregulación— es clara: la autoridad busca una mayor trazabilidad documental de las operaciones, bajo el argumento de combatir el contrabando. El problema surge cuando esta intención se traduce en la interpretación de que toda compraventa internacional debe constar necesariamente en un contrato formal por escrito.

Esa lectura genera una inquietud razonable en las empresas, no porque operen al margen del derecho, sino porque la realidad del comercio internacional no exige el cumplimiento de formalidades innecesarias para su ejecución. El hecho de que una compraventa se instrumente mediante intercambios de comunicaciones entre las partes, y no mediante un documento denominado “contrato”, no implica que dicha compraventa sea inexistente ni, mucho menos, que se trate de una operación ilegal.

De hecho, una parte importante de las operaciones internacionales no se instrumenta mediante un contrato marco o un documento único firmado por ambas partes, sino mediante una secuencia de actos comerciales que cumplen la misma función económica y jurídica.

Conviene recordar algo básico, pero frecuentemente ignorado: la existencia de un contrato de compraventa no está sujeta al cumplimiento de formalidades. En otras palabras, una com-

“  
EL PROBLEMA  
SURGE CUANDO  
ESTA INTENCIÓN  
SE TRADUCE EN LA  
INTERPRETACIÓN  
DE QUE TODA  
COMPRAVENTA  
INTERNACIONAL  
DEBE CONSTAR  
NECESARIAMENTE  
EN UN CONTRATO  
FORMAL POR  
ESCRITO”

→ EL VERDADERO RETO PARA LAS EMPRESAS NO ES “CREAR” CONTRATOS EN LOS QUE JURÍDICAMENTE YA EXISTE UNA COMPRAVENTA VÁLIDA, SINO REVISAR SUS PROCESOS DOCUMENTALES.

praventa existe aun cuando no se refleje en un documento denominado “contrato”. En el derecho mexicano, habrá compraventa cuando una parte se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y la otra a pagar un precio cierto y en dinero. Además, por regla general, la venta es perfecta y obligatoria cuando las partes han convenido sobre la cosa y su precio, aunque no haya entrega ni pago. El propio Código Civil Federal añade que la compraventa no requiere formalidad especial para su validez, salvo cuando recae sobre un inmueble.

Ese mismo entendimiento se encuentra en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, de la cual México es Estado Parte. La Convención dispone en su artículo 11 que el contrato de compraventa no tiene que celebrarse ni probarse por escrito, ni está sujeto a requisito de forma alguno. Asimismo, el artículo 23 establece que el contrato se perfecciona en el momento en que surte efecto la aceptación de la oferta. En consecuencia, la existencia del contrato no depende de un formato documental específico, sino del acuerdo de voluntades entre comprador y vendedor.

Este punto es especialmente relevante para las empresas que operan mediante órdenes de compra confirmadas. En la práctica, una orden de compra suele contener la mercancía, cantidad, precio, condiciones de entrega y demás elementos esenciales de la operación. Cuando dicha orden es aceptada por el proveedor, exis-

te una oferta aceptada y, por tanto, un contrato perfeccionado. No se requiere un documento adicional para otorgarle validez. La orden aceptada constituye, por sí misma, la manifestación del acuerdo de voluntades. Pretender lo contrario implicaría confundir la existencia del contrato con una formalidad documental que ni la Convención de Viena ni la legislación civil federal exigen para la compraventa de mercancías.

Desde luego, lo anterior no significa que la documentación contractual sea irrelevante. Sería un error interpretar la reforma como si nada hubiera cambiado. Sí cambió, y cambió de manera importante. Las empresas deben ser ahora más disciplinadas en la integración de su expediente de comercio exterior y en la identificación de los documentos que reflejan la transacción. Lo que debe evitarse es una conclusión distinta: que, por no existir un documento formal titulado “contrato”, la operación incumple automáticamente la ley. Esa conclusión no se sostiene ni legal ni técnicamente.

Una interpretación razonable de la reforma conduce a entender que la obligación consiste en conservar y exhibir los documentos que acreditan la transacción, cualquiera que sea la forma en que ésta haya quedado instrumentada conforme al derecho aplicable. En algunos casos será un contrato marco; en otros, una orden de compra aceptada; en otros más, una secuencia integrada por pedido, confirmación, factura y pago. La clave no está en la denominación del documento, sino en su capacidad para acreditar

la relación comercial, el acuerdo sobre la mercancía y el precio, así como su congruencia con la operación declarada en aduana.

Por ello, el verdadero reto para las empresas no es “crear” contratos en los que jurídicamente ya existe una compraventa válida, sino revisar sus procesos documentales. Si una empresa opera con contratos marco, debe asegurarse de que estos estén actualizados y vinculados a las operaciones reales. Si opera con órdenes de compra, debe cuidar de que estas contengan condiciones suficientes y que la aceptación del proveedor quede debidamente acreditada. Y si utiliza varios documentos complementarios, debe poder reconstruir con claridad la transacción ante cualquier revisión.

La autoridad puede exigir documentación relacionada con la transacción; lo que no puede hacer es modificar, por vía interpretativa, la naturaleza jurídica de la compraventa ni imponer como requisito de existencia una formalidad que el derecho internacional y la legislación federal no exigen.

Sin duda, la reforma incrementa el nivel de cumplimiento exigido a las empresas. Sin embargo, ese mayor estándar no debe traducirse en la imposición de formalidades sin sustento jurídico. Conforme al marco legal aplicable, los contratos de compraventa existen aun cuando no consten en un documento expreso.

# IMPACTO ECONÓMICO Y COMERCIAL PARA MÉXICO DEL CONFLICTO ENTRE ESTADOS UNIDOS E IRÁN EN 2026



**MRI Christian Alejandro Cantú González**, Director Comercial COMCE Noreste

**E**l conflicto militar entre Estados Unidos e Irán iniciado a finales de febrero de 2026 se ha convertido en uno de los eventos geopolíticos más relevantes del año. Los ataques estadounidenses e israelíes contra objetivos iraníes y la posterior respuesta militar de Teherán han generado una escalada de tensiones en Medio Oriente que ya impacta a los mercados energéticos, las rutas comerciales globales y las expectativas de crecimiento económico mundial.

Aunque el conflicto ocurre a miles de kilómetros del territorio mexicano, sus repercusiones económicas se transmiten rápidamente a través de la globalización de los mercados de energía, el comercio internacional y las finanzas. Para México, el impacto puede analizarse en varios ámbitos clave: precios del petróleo, inflación, comercio exterior, inversión y estabilidad macroeconómica.

## CONTEXTO DEL CONFLICTO Y EFECTOS GLOBALES INICIALES

La confrontación militar ha generado perturbaciones inmediatas en los mercados energéticos internacionales. La posibilidad de interrupciones en la producción y transporte de petróleo del Golfo Pérsico ha provocado un fuerte aumento de los precios del crudo. De hecho, los

precios del petróleo llegaron a superar los 110 dólares por barril, e incluso alcanzaron niveles cercanos a 119 dólares durante los momentos de mayor tensión.

Un factor crítico en esta volatilidad es la crisis en el Estrecho de Ormuz, por donde circula aproximadamente una quinta parte del petróleo mundial. La reducción del tránsito marítimo y los ataques a infraestructuras energéticas han alterado los flujos de energía y aumentado la incertidumbre en los mercados internacionales. Estas perturbaciones han afectado también a otros sectores económicos globales. El transporte marítimo y aéreo de mercancías se ha encarecido y algunos aeropuertos clave en la región han suspendido operaciones, afectando el comercio entre Asia y Europa.

En este contexto de incertidumbre energética y comercial, economías interconectadas como la mexicana experimentan efectos tanto positivos como negativos.

## IMPACTO EN LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO Y EN LAS FINANZAS PÚBLICAS

El aumento del precio internacional del petróleo tiende a elevar el valor de la mezcla mexicana de exportación, lo que puede incrementar los ingresos del gobierno federal y de Pemex. En el corto plazo, esto podría representar un beneficio para las finanzas públicas. Cuando el



**“ PARA MÉXICO, EL IMPACTO PUEDE ANALIZARSE EN VARIOS ÁMBITOS CLAVE: PRECIOS DEL PETRÓLEO, INFLACIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIÓN Y ESTABILIDAD MACROECONÓMICA ”**

precio del petróleo supera los niveles previstos en el presupuesto federal, el gobierno obtiene ingresos adicionales que pueden utilizarse para fortalecer el gasto público o reducir déficits fiscales.

Sin embargo, el beneficio es limitado. México actualmente exporta menos petróleo del que exportaba hace décadas y depende en gran medida de las importaciones de combustibles refinados. Esto significa que el aumento de los precios energéticos también eleva los costos de importación.

## PRESIÓN INFLACIONARIA POR COMBUSTIBLES

Cuando el precio internacional del petróleo aumenta, el costo de la gasolina importada también se incrementa. Esto genera presiones inflacionarias en la economía mexicana, ya que el transporte y la energía son insumos fundamentales para prácticamente todas las actividades productivas.

Además, los aumentos en los precios energéticos pueden trasladarse a los costos de producción de bienes y servicios, provocando una subida generalizada de precios. En el contexto actual, algunos analistas advierten que el encarecimiento del petróleo derivado del conflicto podría contribuir a un repunte de la inflación global.

## EFECTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE MÉXICO

El conflicto también afecta al comercio global debido a las interrupciones en las rutas marítimas y al aumento de los costos logísticos. La reducción del tráfico en rutas estratégicas de transporte energético y comercial puede encarecer el envío de mercancías y afectar las cadenas de suministro internacionales.

México es una economía altamente integrada al comercio mundial, especialmente a través del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Aunque su principal socio comercial es Estados Unidos, los cambios en los costos de transporte global o en la demanda internacional pueden afectar indirectamente sus exportaciones.

Por ejemplo, si el conflicto provoca una desaceleración económica global, la demanda de productos manufacturados —uno de los principales rubros de exportación mexicana— podría disminuir. Sectores como el automotriz, electrónico y de maquinaria serían particularmente vulnerables a una reducción en la actividad económica mundial.

## IMPACTO EN LA INVERSIÓN Y LOS MERCADOS FINANCIEROS

Otro canal importante de transmisión del conflicto es la volatilidad financiera. Las guerras y tensiones geopolíticas generan incertidumbre en los mercados internacionales, lo que puede provocar fluctuaciones en las bolsas de valores, el tipo de cambio y los flujos de inversión.

En el caso de México, esta incertidumbre podría traducirse en movimientos del tipo de cambio peso-dólar. En escenarios de riesgo global, los inversionistas suelen refugiarse en activos considerados más seguros, lo que fortalece al dólar frente a monedas emergentes como el peso mexicano.

## REPERCUSIONES EN LA SEGURIDAD ENERGÉTICA DE MÉXICO

Si el conflicto prolongado provoca una crisis energética global o disrupciones en los mercados de hidrocarburos, México podría enfrentar dificultades para asegurar el suministro energético necesario para su economía.

Este escenario ha reavivado el debate sobre la necesidad de fortalecer la capacidad de refinación nacional, diversificar las fuentes de energía y acelerar la transición hacia energías renovables.

## ESCENARIOS FUTUROS PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

Los analistas identifican varios escenarios posibles dependiendo de la duración y la intensidad del conflicto.

### ESCENARIO DE CORTO PLAZO:

Si el conflicto se mantiene limitado y no provoca interrupciones prolongadas en el suministro energético mundial, el impacto para México podría ser relativamente moderado. En este caso, los mayores precios del petróleo podrían incluso beneficiar temporalmente a las finanzas públicas.

### ESCENARIO DE ESCALADA REGIONAL:

Si el conflicto se expande o se prolonga, los precios energéticos podrían mantenerse altos durante meses. Esto generaría presiones inflacionarias más fuertes y podría desacelerar el crecimiento económico global.

### ESCENARIO DE CRISIS ENERGÉTICA GLOBAL:

En el peor de los casos, un cierre prolongado del Estrecho de Ormuz o ataques a infraestructuras energéticas podrían provocar una crisis energética mundial. Este escenario tendría efectos negativos importantes para México, incluyendo inflación elevada, volatilidad financiera y menor crecimiento económico.

El conflicto entre Estados Unidos e Irán en 2026 demuestra cómo los acontecimientos geopolíticos pueden tener repercusiones económicas globales inmediatas. Aunque México no participa directamente en la confrontación, su economía se ve afectada por los cambios en los mercados energéticos, las cadenas de suministro y la confianza de los inversionistas.

El aumento en los precios del petróleo puede generar ingresos adicionales para el país, pero también incrementa los costos de los combustibles y presiona la inflación. Asimismo, la incertidumbre geopolítica puede afectar el comercio, la inversión y la estabilidad financiera.

En última instancia, el impacto económico para México dependerá de la duración y la intensidad del conflicto. Sin embargo, la crisis también pone de manifiesto la importancia de fortalecer la seguridad energética, diversificar la economía y reducir la vulnerabilidad ante shocks externos en un mundo cada vez más interconectado.

# RIESGO DE RESTRICCIÓN A EXPORTACIONES MEXICANAS Y NUEVOS ARANCELES: TRABAJO FORZOSO, CERTIFICACIÓN LABORAL Y VULNERABILIDADES EN EL T-MEC



**Mtro. Antonio Avila,**  
Socio de Comercio Exterior en JA del Río

**E**ste año se ha mostrado de manera más clara que la política comercial de Estados Unidos con México está atravesando un cambio estructural, más allá de los temas arancelarios. El 12 de marzo de 2026, la administración del presidente Donald Trump inició una investigación bajo la Sección 301 del Trade Act of 1974 contra 60 países, incluyendo a México, lo que identifica un punto de inflexión relevante.

La meta es evaluar si los socios comerciales de Estados Unidos han fallado en imponer y aplicar de manera efectiva la prohibición de importación de bienes producidos con trabajo forzoso. Sin embargo, el mensaje es claro: el acceso a su mercado estará condicionado a estándares documentados y verificables de cumplimiento laboral.

Para México, que es el principal socio comercial de Estados Unidos y un actor clave en las cadenas de suministro de Norteamérica, esta investigación representa el riesgo de posibles restricciones comerciales, aranceles o incluso prohibiciones a exportaciones específicas. Cuidados y nuevas obligaciones para el sector agroexportador

El sector agroalimentario mexicano, responsable de aproximadamente el 9.1% del Producto

Interno Bruto nacional y uno de los principales motores de exportación, se encuentra en el centro de esta transformación. La Secretaría de Gobernación en México el 11 de marzo de 2026 remite al congreso la iniciativa de reforma donde busco anticiparse a estos cambios, pero también evidencia los retos estructurales que enfrenta el país.

Uno de los hechos más críticos de los datos de la propuesta de reforma, es el alto nivel de informalidad laboral. Al cierre de julio de 2025, de los 2.78 millones de personas ocupadas en el sector agrícola, más del 83% se encontraba en condiciones de informalidad, sin acceso a seguridad social ni prestaciones básicas.

Ante este escenario, propone el gobierno mexicano:

## CERTIFICADO LABORAL PARA LA AGROEXPORTACIÓN

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) será responsable de emitir un certificado que acredite el cumplimiento de obligaciones laborales y de seguridad social. Este documento será obligatorio para las empresas que participen en actividades de agroexportación.

Esto obliga a que las empresas y proveedores del sector formalicen a su fuerza laboral y empien a documentarlo.



**EL SECTOR AGROALIMENTARIO MEXICANO, RESPONSABLE DE APROXIMADAMENTE EL 9.1% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y UNO DE LOS PRINCIPALES MOTORES DE EXPORTACIÓN, SE ENCUENTRA EN EL CENTRO DE ESTA TRANSFORMACIÓN”**

La consecuencia es que, sin certificación, no habrá posibilidad de exportar. El incumplimiento laboral o la identificación de trabajo forzoso puede convertirse en una restricción directa a la exportación.

Además, la reforma incorpora un componente ambiental relevante no solicitado en la investigación de la sección 301:

## CONTROL DE LA DEFORESTACIÓN

Las empresas deberán asegurar que los terrenos utilizados para producción agropecuaria no hayan sido deforestados sin autorización. Esta medida alinea la política comercial con compromisos ambientales internacionales, particularmente con el

## CAPÍTULO 24 DEL T-MEC.

El incumplimiento en este ámbito no solo puede generar sanciones internas, sino también afectar el acceso a mercados internacionales que cada vez exigen mayor trazabilidad ambiental.

## TRAZABILIDAD Y CUMPLIMIENTO: EL NUEVO ESTÁNDAR COMPETITIVO

Otro supuesto clave es la trazabilidad de la cadena de suministro. Bajo el endurecimiento de la legislación estadounidense, especialmente con la aplicación de la Ley de Prevención del Trabajo Forzoso Uigur (UFLPA), las empresas deben garantizar que ninguno de sus insumos provenga de regiones asociadas con trabajo forzoso, como Xinjiang, China.

Ante lo anterior las empresas mexicanas deben:

- Auditar a sus proveedores
- Implementar controles de origen de insumos
- Documentar la trazabilidad completa de sus productos

Ahora la competitividad ya no depende únicamente de costos o eficiencia operativa, sino de la capacidad de demostrar cumplimiento integral.

## REGULACIÓN EN MÉXICO: AVANCES, PERO CON LIMITACIONES ESTRUCTURALES

A pesar de los avances legislativos, México aún presenta debilidades en su marco operativo. Actualmente, el país no cuenta con una lista propia de empresas prohibidas por prácticas de trabajo forzoso. Bajo el esquema vigente, se considera que las mercancías cumplen con la normativa mientras no exista una resolución específica emitida por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

En la práctica, esto ha llevado a que las autoridades mexicanas utilicen los comunicados de la U.S. Customs and Border Protection (CBP) como referencia preventiva. Sin embargo, esta dependencia limita la capacidad de México para actuar de manera autónoma y oportuna.

Esta situación puede ser interpretada por Estados Unidos como una falta de enforcement efectivo, lo cual es precisamente el eje central de la investigación bajo la sección 301 lo que puede llevar a aranceles a los productos mexicanos bajo esta sección.

Existen 4 casos documentados de empresas mexicanas que han sido sujetas a investigación por parte de autoridades estadounidenses. La CBP evidencia que están dispuestos a actuar cuando identifican incumplimientos laborales.

## UN MOMENTO CRÍTICO PARA MÉXICO EN EL T-MEC

México se encuentra en una coyuntura decisiva. La revisión del T-MEC que inicia legalmente el 1 de julio del 2026, combinada con la investigación bajo la Sección 301, podría redefinir las condiciones futuras de acceso al mercado estadounidense.

Las debilidades actuales de México son la informalidad laboral, la falta de mecanismos autónomos de sanción y la dependencia de listas extranjeras. The United States Trade Representative (USTR) ha sido clara al señalar que la falta de aplicación efectiva de las prohibiciones de trabajo forzoso distorsiona la competencia y permite la circulación de bienes ilícitos dentro de la región.

Por lo que México deberá de tomar acciones contundentes antes de que se ve afectado con:

- Imposición de aranceles adicionales
- Restricciones a exportaciones específicas
- Mayor supervisión y auditorías a empresas mexicanas

El futuro del comercio exterior mexicano con Estados Unidos estará definido en los siguientes meses por demostrar por las empresas los siguientes puntos clave:

cumplimiento documentado laboral, aduanal y ambiental.

México está reaccionando, pero falta demostrar operativamente una ejecución suficiente frente a los estándares requeridos por las autoridades estadounidenses.

En mi experiencia asesorando a empresas exportadoras, este tipo de requerimientos ya está impactando las decisiones inmediatas de trade compliance, la inversión en áreas vulnerables de las empresas y la supervisión de proveedores en las cadenas de suministro dirigidas a Estados Unidos.

## FUENTES

1. Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión. (2026, marzo 11). Iniciativa con proyecto de decreto por el que se reforman los artículos 40 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 15 de la Ley de Comercio Exterior y se adiciona el artículo 283 Quater a la Ley Federal del Trabajo. Secretaría de Gobernación.
2. Office of the United States Trade Representative. (2026, March 12). Initiation of Section 301 investigations of acts, policies, and practices of various economies related to the failure to impose and effectively enforce a prohibition on the importation of goods produced with forced labor. Federal Register.
3. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. (2023, febrero 17). Acuerdo por el que se establece la regulación de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en materia de trabajo forzoso u obligatorio. Diario Oficial de la Federación. <https://www.dof.gob.mx>
4. Swanson, A. (2026, March 12). Trump targets forced labor in global tariff scheme. The New York Times.
5. U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs. (s.f.). Labor standards and the U.S.-Mexico-Canada Agreement. <https://www.dol.gov/agencies/ilab/our-work/trade/labor-rights-usmca>

# MODERNIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO BAJO EL IMPACTO DE LA GEOPOLÍTICA GLOBAL Y OPORTUNIDADES EN LA ERA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Mtro. Juan José Morán Niembro,  
Manager Global Trade, en EY Ernst &  
Young

A inicios de 2025, México lanzó una ambiciosa campaña para atraer inversiones y mostrar una visión clara de planeación a futuro a través del llamado Plan México. Entre sus múltiples objetivos, destacaba la modernización de los instrumentos de comercio exterior, con iniciativas como el Programa IMMEX 4.0, que buscaba integrar la Certificación de IVA e IEPS y simplificar procesos para optimizar la administración tributaria y aduanera.

Estas reformas prometían impulsar la competitividad del país en el comercio internacional y facilitar las operaciones de empresas importadoras y exportadoras mediante una regulación más eficiente, adaptada a las realidades globales actuales. La expectativa era clara: México quería posicionarse como un actor confiable y moderno en la cadena global de valor, capaz de atraer inversiones y fomentar el crecimiento económico sostenible.

Sin embargo, el panorama global cambió abruptamente con la llegada de la administración Trump en Estados Unidos y su política exterior arancelaria, que aunque con un enfoque proteccionista, tenía un marcado carácter recaudatorio. Esta política alteró significativamente las reglas del juego para México y otros socios comerciales, generando incertidumbre y volatilidad en los mercados internacionales.

México, como socio estratégico de Estados Unidos, se vio directamente afectado no solo en su comercio bilateral, sino también por la reconfiguración de las cadenas globales de suministro. Esto obligó al país a replantear sus prioridades y estrategias en materia de comercio exterior, adaptándose a un entorno más incierto y volátil. Se debe recordar que la administración Trump implementó una serie de aranceles y medidas proteccionistas que impactaron principalmente productos de origen asiático y sectores clave como el acero y el aluminio, con aranceles del 25% y un impuesto adicional del 30% a ciertas importaciones mexicanas, bajo la justificación de proteger la seguridad nacional. Estas medidas generaron un ambiente de volatilidad y riesgo para los países exportadores, incluyendo a México, que tuvo que retrasar la publicación y aplicación de sus políticas de modernización para enfocarse en proteger sus cadenas de exportación.

Es relevante mencionar que a finales de febrero 2026 estas medidas arancelarias fueron consideradas fuera de las facultades presidenciales por la Suprema Corte de Estados Unidos, lo que ha generado debates y posibles consecuencias legales en ese país, aunque el impacto en México ya puede observarse.

En respuesta, México fortaleció sus controles aduaneros y aumentó aranceles en productos estratégicos para salvaguardar sectores clave

“  
LAS  
MODIFICACIONES  
CONTEMPLAN  
MULTAS QUE  
PUEDEN ALCANZAR  
HASTA EL 300%  
DEL VALOR DE  
LAS MERCANCÍAS  
EN CASOS DE  
INCUMPLIMIENTO”

➔ LA IA PUEDE IR MÁS ALLÁ DE LA SIMPLE AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS RUTINARIOS, OFRECIENDO SOPORTE ESTRATÉGICO PARA EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO.

de su economía. Esta estrategia buscó mitigar el impacto de las tensiones comerciales y asegurar la continuidad de las operaciones de exportación. Además, estas medidas enviaron una señal clara de que México está dispuesto a proteger sus intereses comerciales y a mantener la estabilidad económica frente a desafíos externos.

Un elemento clave en el panorama del comercio exterior mexicano es el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), que desde su entrada en vigor ha sido fundamental para mantener la integración comercial en Norteamérica. En 2026, se espera una revisión importante del TMEC, la cual podría traer ajustes significativos en áreas como reglas de origen, laboral y medioambiental.

En este contexto, México actualizó diversas regulaciones aduaneras, incluyendo las Reglas Generales en Materia de Comercio Exterior y el reglamento de la Ley Aduanera. El objetivo fue claro: aumentar las obligaciones para comprobar que las operaciones de comercio exterior efectivamente se realizaron y cuentan con la documentación soporte necesaria. Además, se fortalecieron las facultades de la autoridad para revisar el cumplimiento de estas nuevas obligaciones y endurecer las sanciones en caso de infracciones.

Las modificaciones contemplan multas que pueden alcanzar hasta el 300% del valor de las mercancías en casos de incumplimiento, además de detallar la trazabilidad de las mercancías y aumentar la eficiencia de los sistemas de control, incluso permitiendo el acceso directo

de la autoridad a dichos sistemas. Esto implica un cambio significativo en la supervisión y fiscalización, que exige a las empresas una mayor disciplina y control interno.

Este fortalecimiento de la autoridad aduanera no solo busca mejorar la recaudación fiscal, sino también fomentar la transparencia y confianza en el comercio exterior mexicano. En este sentido, la modernización regulatoria se convierte en un motor para mejorar la competitividad y la seguridad jurídica del país.

Bajo este orden de ideas, la mejor estrategia para las empresas es invertir en herramientas que ayuden a supervisar el compliance, es decir, el cumplimiento riguroso de las normativas y regulaciones aplicables. Aquí es donde la inteligencia artificial (IA) juega un papel fundamental.

La IA puede ir más allá de la simple automatización de procesos rutinarios, ofreciendo soporte estratégico para el cumplimiento normativo. Por ejemplo, mediante el análisis avanzado de grandes volúmenes de datos aduaneros y comerciales (muchos de ellos disponibles en bases de datos accesibles como el Data Stage) la IA puede identificar patrones de riesgo, detectar posibles incumplimientos y anticipar sanciones, permitiendo a las empresas tomar acciones preventivas y evitar multas costosas.

Un ejemplo concreto es el uso de sistemas de IA para la clasificación arancelaria automática, que reduce errores humanos y acelera los procesos aduaneros, o la implementación de análisis predictivos que anticipan posibles retrasos o

riesgos en la cadena logística, permitiendo una gestión más proactiva.

Mirando hacia adelante, es probable que las políticas comerciales y tecnológicas sigan evolucionando en un entorno marcado por la digitalización, el proteccionismo selectivo y la creciente importancia de la sostenibilidad. México deberá continuar adaptando sus marcos regulatorios y aprovechar las tecnologías emergentes para mantener su competitividad y responder a los retos globales.

La revisión del TMEC también impulsará a México a continuar modernizando sus procesos y regulaciones para alinearse con los estándares internacionales más exigentes.

En resumen, la geopolítica global ha marcado un antes y un después en la modernización del comercio exterior en México. La combinación de un entorno regulatorio más estricto y la adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial representan tanto un desafío como una oportunidad para las empresas mexicanas.

Invertir en compliance y en tecnologías inteligentes no es solo una cuestión de adaptación, sino una estrategia clave para asegurar la competitividad y la sostenibilidad en un mundo comercial cada vez más complejo y dinámico. México y sus empresas deben estar preparados para navegar este entorno con visión, innovación y resiliencia, aprovechando las herramientas tecnológicas y las reformas regulatorias para consolidar su posición en el comercio internacional.

# PERITAJE EN MATERIA ADUANERA COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA DE DEFENSA TÉCNICA



**Daniela González Sánchez,**  
Especialista en Comercio Exterior y Perito  
Certificado

## CUANDO LA AUTORIDAD PRESUME Y EL PERITO DEMUESTRA

En el contexto actual de fiscalización aduanera, el debate ya no se centra únicamente en torno al cumplimiento documental. Hoy, las auditorías en comercio exterior se han sofisticado y, con ello, también se ha incrementado el nivel de presunción por parte de esta exigiendo acreditar materialidad, trazabilidad y razón de negocio, particularmente a la luz del artículo 59, fracción V, y del último párrafo del artículo 112 de la Ley Aduanera, que refuerzan la obligación de conservar y proporcionar información suficiente para demostrar la legal estancia, origen y destino de las mercancías.

Sin embargo, en la práctica profesional observamos un fenómeno cada vez más recurrente: determinaciones millonarias sustentadas en presunciones técnicas que no siempre son debidamente analizadas en el acta final de auditoría, ni valoradas con profundidad en acuerdos conclusivos.

Cuando la discusión es técnica, la defensa debe ser técnica.

Es aquí donde el peritaje en comercio exterior cobra una relevancia estratégica.

## NATURALEZA JURÍDICA DEL PERITAJE

El peritaje es un medio de prueba técnico-científico mediante el cual un experto en determinada materia emite una opinión fundada, imparcial y sustentada metodológicamente, con el objetivo de ilustrar a la autoridad sobre aspectos que requieren conocimientos especializados.

La doctrina procesal y la práctica jurisdiccional reconocen que cuando el juzgador o la autoridad administrativa carecen de conocimientos técnicos suficientes para resolver una cuestión compleja, deben apoyarse en la opinión de expertos.

En el ámbito internacional, la Corte Interamericana de Derechos Humanos ha reconocido que el dictamen pericial constituye un instrumento idóneo cuando la determinación de derechos u obligaciones exige valoración especializada. Este reconocimiento refuerza la idea de que las decisiones que impactan derechos deben sustentarse en análisis técnico suficiente y no únicamente en apreciaciones generales.

En materia aduanera, los temas controvertidos suelen involucrar:

- Clasificación arancelaria.
- Determinación del valor en aduana.
- Cumplimiento de reglas de origen.
- Procesos productivos IMMEX.
- Materialidad de exportación de servicios.

- Operaciones virtuales.
- Control de inventarios.

No se trata únicamente de revisar papeles; se trata de comprender procesos industriales, modelos de negocio y estructuras operativas complejas.

## EL PROBLEMA ACTUAL: LA PRESUNCIÓN COMO PUNTO DE PARTIDA

En diversas auditorías se observa una tendencia preocupante: la presunción se convierte en el eje central de la determinación.

- Se presume inexistente la materialidad de operaciones y descargos por supuestas inconsistencias documentales.
- Se cuestionan la materialidad de servicios exportados sin análisis técnico del modelo de negocio.
- Se desconocen procesos productivos por no comprender la naturaleza industrial del contribuyente.
- Se rechaza la aplicación de métodos de valoración sin estudio especializado.

El contribuyente exhibe contratos, facturas, pedimentos y registros contables; sin embargo, la discusión no se resuelve porque el análisis no se traslada al terreno técnico.

Cuando el asunto escala a instancia jurisdiccional, la controversia ya no es meramente docu-

➔ *EL PERITAJE ES UN MEDIO DE PRUEBA TÉCNICO-CIENTÍFICO MEDIANTE EL CUAL UN EXPERTO EN DETERMINADA MATERIA EMITE UNA OPINIÓN FUNDADA, IMPARCIAL Y SUSTENTADA METODOLÓGICAMENTE, CON EL OBJETIVO DE ILUSTRAR A LA AUTORIDAD SOBRE ASPECTOS QUE REQUIEREN CONOCIMIENTOS ESPECIALIZADOS.*

mental: es técnica. Y en ese punto, la defensa requiere algo más que argumentos jurídicos; requiere explicación especializada.

## EL PERITAJE COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA

Aunque el peritaje no es una figura nueva en el ámbito procesal, su uso estratégico en materia aduanera sí representa una evolución en la defensa técnica del contribuyente.

El dictamen pericial no es una simple opinión profesional. Es un instrumento metodológico que debe estructurarse con rigor:

1. Delimitación clara del objeto pericial.
2. Metodología técnica aplicada.
3. Análisis técnico-documental cruzado.
4. Fundamentación normativa específica.
5. Desarrollo técnico detallado.
6. Conclusiones congruentes y sustentadas.

Su fortaleza radica en traducir procesos complejos al lenguaje jurídico, permitiendo que la autoridad o el tribunal comprendan técnicamente lo que realmente está en discusión.

En la práctica reciente, el uso estratégico del peritaje ha permitido:

- Cuestionar presunciones técnicas.
- Desvirtuar presunciones sobre falta de materialidad.
- Acreditar transformación suficiente para efectos de origen.
- Rebatir determinaciones de valor en aduana.
- Explicar técnicamente la operación real en esquemas virtuales IMMEX.
- Disminuir significativamente montos observados en auditoría.
- Preparar defensa preventiva.

No se trata de confrontar a la autoridad, sino de

elevar el nivel técnico del análisis y equilibrar la discusión.

## PERITAJE Y DEBIDO PROCESO

Los artículos 14 y 16 constitucionales garantizan el derecho al debido proceso y a una resolución debidamente fundada y motivada. Cuando una determinación administrativa involucra aspectos técnicos complejos, la correcta valoración de pruebas especializadas no es opcional: es una exigencia constitucional.

Si la autoridad formula una conclusión técnica sin contar con elementos especializados suficientes, el equilibrio procesal se ve comprometido. El peritaje contribuye precisamente a ese estándar, aportando objetividad, metodología y claridad técnica al procedimiento.

En este sentido, el dictamen pericial no solo fortalece la defensa del contribuyente; también robustece la calidad de la decisión administrativa o jurisdiccional.

## MÁS ALLÁ DE LA DEFENSA REACTIVA

El peritaje no debe concebirse únicamente como una herramienta reactiva posterior a la determinación de un crédito fiscal. Puede integrarse como instrumento preventivo dentro de una estrategia de cumplimiento técnico:

- Para evaluar riesgos antes de una auditoría.
- Para documentar procesos productivos complejos.
- Para sustentar operaciones sensibles en sectores estratégicos.
- Para robustecer la integración del expediente electrónico.

En un entorno donde la carga probatoria práctica recae cada vez más en el contribuyente, la

técnica especializada deja de ser complementaria y se convierte en un activo estratégico.

Las empresas que comprenden técnicamente su operación y pueden explicarla con metodología clara, se encuentran en una posición sustancialmente más sólida frente a cualquier revisión.

## LA TÉCNICA COMO DIFERENCIADOR

El comercio exterior actual exige algo más que cumplimiento formal: exige capacidad técnica para demostrar lo que se hace y cómo se hace. Muchas controversias no se pierden por falta de documentos, sino por falta de explicación técnica estructurada.

El peritaje en materia aduanera representa esa línea divisoria entre la presunción y la demostración, entre la observación millonaria y la defensa sólida, entre la interpretación unilateral y el análisis especializado.

Como especialista y perito en comercio exterior, sostengo que el futuro de la defensa aduanera no está en reaccionar cuando el crédito fiscal ya ha sido determinado, sino en anticiparse técnicamente a la controversia.

- La fiscalización continuará evolucionando.
- Las exigencias documentales seguirán incrementándose.
- La complejidad operativa será cada vez mayor.
- Frente a ello, la respuesta no puede ser improvisada.
  - ▶ Debe ser metodológica.
  - ▶ Debe ser técnica.
  - ▶ Debe ser estratégica.

Porque en comercio exterior, la diferencia no la marca quien presume. La marca quien demuestra.

# RENEGOCIACIÓN DEL TMEC, UN TEMA VITAL PARA LA ECONOMÍA DE MÉXICO



**Dr. Hadar Moreno Valdez,**  
Catedrático de la UNAM y asesor y litigante en temas fiscales y de Comercio exterior

Un tema trascendental que tendrá lugar en el presente año de 2026, será, sin duda el inicio de la renegociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), ya que se trata de un tema fundamental para la economía de México, y nos parece, que implica una cuestión que incide en temas diversos, a saber: económicos, comerciales, industriales, laborales, medio ambientales, de inversiones, entre otros aspectos, y que se traduce en un instrumento de enorme peso para el desarrollo de nuestra nación.

De acuerdo con el Periódico la Jornada entre enero y noviembre de 2025 el comercio bilateral entre México y los Estados Unidos se ubicó en 802 mil 300 millones de dólares, un nivel sin precedente para un periodo similar, revelan datos oficiales de aquel país. De esta forma, México, se reafirmó como el principal socio comercial de la mayor potencia económica del mundo. Con cifras hasta noviembre se destaca que la relación con México significó 15.6% del comercio estadounidense, con un crecimiento anual de 3.4%, toda vez que en los primeros 11 meses de 2024 se ubicó en aproximadamente 775 mil 765 millones de dólares. Detrás se ubicó Canadá, con 661 mil 200 millones de dólares, equivalentes a 12.9% del comercio de EU, mientras en tercer lugar se colocó China, con 385 mil 200 millones de dólares, que representaron sólo 7.5% del total

estadunidense. En el ramo de exportaciones a la mayor economía del mundo, México se ubicó a la cabeza, con 492 mil 500 millones de dólares, un aumento anual de 5.6%; seguido por Canadá, con 351 mil 200 millones de dólares, y por China, con 287 mil 300 millones de dólares. En el caso de las importaciones de EU, Canadá sigue ligeramente por delante, con 310 mil millones de dólares, pero México se acerca, con 309 mil 800 millones de dólares. En tercer lugar, muy lejos, se ubicó China, con sólo 97 mil 900 millones de dólares<sup>1</sup>.

Cómo podrá observarse, el peso económico del TMEC para la economía de los países de Norteamérica, resulta ser innegable, pues involucra a nuestro principal socio comercial, a saber, los Estados Unidos de América, así como, a otro país con el que se tiene gran comercio, cómo resulta ser el caso de Canadá.

Se estima que la renegociación del TMEC, no será un tema para nada sencillo, lo anterior, habida cuenta que se estima que los Estados Unidos, colocará, a nuestro modo de ver, diversos temas en la mesa de negociaciones que nuestro país y seguramente Canadá deberá ponderar y

<sup>1</sup> CARBAJAL, Braulio. Comercio entre Estados Unidos y México supera 802 mil mdd. La Jornada. 30 de enero de 2026. México. 2026. Documento consultado el 06 de febrero de 2026. Ubicado en la página: <https://www.jornada.com.mx/2026/01/30/economia/019n2eco>

cumplir, si es que se desea avanzar en la renegociación del Tratado de referencia.

Atendiendo a las noticias, reportes y estudios que provienen de los propios Estados Unidos y de nuestro país, nos parece que entre las cuestiones que serán objeto de renegociación, se tendrán, a saber:

- El aumento de los requisitos en las reglas de origen, tema que significará, que para cumplir, con las reglas de origen en el Tratado, posiblemente se negociará una mayor incorporación de insumos elaborados en Norteamérica -particularmente originarios de los Estados Unidos-, y un mayor énfasis de diseño y producción proveniente de los Estados Unidos y en general de Norteamérica.
- Apertura de mercados para nuevos sectores comerciales, industriales y tecnológicos, asegurando que los países busquen complementar el libre comercio en dichos temas, mismos que podrían enmarcar cuestiones tecnológicas, industriales, agrícolas, así como de nuevos campos en materia de planeación y desarrollo de manufacturas de diversa índole, incluyendo el uso de nuevas tecnologías, por ejemplo, drones, vehículos no tripulados, procedimientos médicos, nuevas máquinas de construcción y agrícolas, etc.

- Se considera que podría incluirse la regulación y quizás prohibición de utilizar a cualquiera de los tres países, para servir como trampolines, a fin de qué, desde los mismos, los terceros o empresas originarias de los mismos, aprovechen el libre comercio, a fin de exportar sus productos, o sea, evitar triangulaciones comerciales o industriales.
- Revisión y adecuación de los esquemas de verificación de los procedimientos de verificación de origen de las mercancías, tema que nos parece podría incluir nuevas figuras jurídicas y una mayor cooperación e intercambio de información comercial y fiscal.
- Seguramente se enfatizarán normas, acciones y procedimientos coordinados en temas aduaneros, entre los tres países, incluyendo aspectos de mayor fiscalización y cooperación internacional.
- La implementación de normas más estrictas en temas de propiedad intelectual, sobre todo, en cuestiones inherentes a patentes, marcas, diseños industriales, entre otros, para ser cumplimentadas entre los tres países, se estima la inclusión y regulación de nuevos esquemas técnico-jurídicos en el campo de la propiedad industrial, como la regulación de nuevos tipos de patentes y marcas, sin olvidar la regulación con mayor énfasis de los derechos de autor.
- La adopción de compromisos que regulen con mayor fuerza y apertura el tema de la inversión extranjera, lo anterior, a fin de que los Estados se comprometan a proteger en sus respectivos Estados, la inversión extranjera originaria de cualquiera de los tres países, sobre el presente punto, nos parece que se reforzarán los esquemas de soluciones de controversias en materia de inversiones entre los países.
- Cabe destacar qué sobre el tema de inversión extranjera, se examinará la protección de la inversión extranjera en temas energéticos, particularmente en el caso de México.
- Reforzamiento de los procedimientos de soluciones de controversias en el marco del TMEC, para el caso de la inversión extranjera.
- Revisión de la normatividad laboral y ambiental en el caso del TMEC, y, en su oportunidad, reforzar los procedimientos laborales y medio ambientales, asimismo, se estima, que existe la posibilidad de que pudieran proponerse adecuaciones en temas de soluciones de diferencias en estas materias.
- Modificaciones mayores en el Capítulo de Competencia Económica, a fin de liberalizar el comercio y la economía entre los tres países, incluyendo la implementación de mecanismos de revisión en estos temas, para el caso de México, particularmente importante será la definición y trabajo de las áreas gubernamentales en temas de competitividad, y mayor revisión de los temas de monopolios y prácticas monopólicas, en general.
- Reforzamiento del libre comercio en temas de telecomunicaciones, y nuevas tecnologías de la comunicación.
- Mayor regulación y reforzamiento del libre comercio en el esquema de los servicios.
- Ajustes y modificaciones en el campo de la contratación pública, a fin de que exista mayor apertura para la participación de empresas en licitaciones públicas internacionales.
- Revisión de los esquemas de remedios comerciales en el marco del TMEC, a fin de reforzar y ajustar los procedimientos administrativos de los tres países, hablando del dumping y subvenciones, y modificando y actualizando los esquemas de soluciones de diferencias.
- Revisión, modificación y mayor apertura del comercio electrónico entre los países de Norteamérica.
- Posible inclusión y regulación del tema de la inteligencia artificial en el comercio internacional en el campo del TMEC.
- Revisión y reforzamiento de una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas en el mercado económico de América del Norte.
- Revisión, adecuación y actualización de las instituciones que actualmente operan y administran el TMEC, con la inclusión de nuevos órganos que verificarían el cumplimiento de ciertas materias contenidas en el propio Tratado.
- Nos parece que un tema que será objeto de modificación, será la adecuación del tema de las salvaguardias en el comercio regional de Norteamérica, sobre todo, teniendo en cuenta la legislación de los Estados Unidos en este sector.
- Se estima que un tema que va a sufrir adecuaciones, seguramente serán los mecanismos de soluciones de controversias, que podrían ser adecuados y contemplados para diversos temas y con una mayor amplitud en su desarrollo y ejecución.
- Un posible tema de inclusión sería la aplicación de los Derechos Humanos y Garantías, como objeto de regulación en el marco del TMEC.
- También, se estima que, podrían implementarse candados para la negociación del TMEC, sobre todo, en temas que tienen que ver con la migración, vigilancia de fronteras, cooperación en temas de seguridad entre los países, etc.

En términos generales se considera que, los temas antes referidos y seguramente, otros más, serán objeto de regulación en el marco del TMEC, en el 2026 y posiblemente más allá del año corriente.

## PROBLEMAS EN TRÁMITES ANTE SECRETARÍA DE ECONOMÍA



**Rodrigo Pérez Ortiz,**  
Socio Director de Comercio Exterior en  
Winbridge Business Group

**T**ras la implementación del modelo de austeridad republicana, la Dirección General de Comercio Exterior, adscrita a la Secretaría de Economía, procedió a la centralización de las solicitudes y avisos relacionados con los programas de fomento (PROSEC, IMMEX, AVISOS, REGLAS 8v, entre otros). Esta centralización ha derivado en demoras considerables en la resolución de los trámites. A partir del año 2024, se ha observado un decremento sustancial en estos dictámenes, lo que ha generado pérdidas económicas para las empresas que ya cuentan con algún programa de fomento y una disminución significativa en la solicitud de nuevos programas, afectando la inversión extranjera.

Conforme al listado publicado por el Servicio Nacional de Industria y Comercio Exterior (SNICE), se contabilizan 5,821 IMMEX (Industrial y Servicios) autorizadas al 28 de febrero de 2026. A partir del año 2024, se proyecta una disminución en las autorizaciones, con las siguientes cifras para los periodos correspondientes: 129 en 2024, 82 en 2025 y 19 al 28 de febrero del 2026. Este panorama resulta preocupante, considerando que las autorizaciones del año 2026 podrían corresponder a solicitudes ingresadas en el año 2025.

De acuerdo con el Director de Área de la Dirección General de Facilitación Comercial y de

Comercio (DG FCC), la dependencia enfrenta una insuficiencia de personal para satisfacer la demanda nacional de solicitudes. La DG FCC es responsable de la resolución de avisos, permisos, ampliaciones y otros trámites relacionados con la facilitación comercial. Esta situación ha provocado una acumulación de expedientes, con tiempos de respuesta que superan los 80 días hábiles, generando incertidumbre a las empresas, pérdidas económicas y la imposibilidad de importar mercancías necesarias para cumplir con su demanda exterior.

Adicionalmente, el contribuyente enfrenta problemas ante la Secretaría de Economía, derivados de dictaminaciones incorrectas y carentes de toda lógica normativa. Por señalar un ejemplo, la información asentada en la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM) se entiende como NO modificable y, por lo tanto, NO subsanable, ocasionando que, si existe un error en la captura, se entienda como un **trámite negativo**, sin requerimiento. Anteriormente, estos errores se requerían y se subsanaban.

Cabe destacar que la misma Dirección General de Comercio Exterior (DGCE) es la encargada de la VUCEM y, desde mi opinión, deberá ajustarla de acuerdo con la normativa vigente y en apoyo a la facilitación comercial, lo cual no se está llevando a cabo.



**EN CASO DE PERSISTIR LA FALTA DE RESPUESTA, LA ESTRATEGIA RECOMENDADA Y DE PROBADA EFICACIA CONSISTE EN LA INTERPOSICIÓN DE UN AMPARO INDIRECTO ANTE EL PODER JUDICIAL DE LA FEDERACIÓN, O JUZGADO DE DISTRITO DONDE SE UBIQUE LA EMPRESA”**

➔ *ESTA SITUACIÓN HA PROVOCADO UNA ACUMULACIÓN DE EXPEDIENTES, CON TIEMPOS DE RESPUESTA QUE SUPERAN LOS 80 DÍAS HÁBILES, GENERANDO INCERTIDUMBRE A LAS EMPRESAS, PÉRDIDAS ECONÓMICAS Y LA IMPOSIBILIDAD DE IMPORTAR MERCANCÍAS NECESARIAS PARA CUMPLIR CON SU DEMANDA EXTERIOR.*

### RECOMENDACIONES

1. Antes de iniciar el proceso de solicitud IMMEX, se recomienda realizar una revisión exhaustiva de la información corporativa de la empresa, incluyendo socios, accionistas y representante legal. Es imperativo verificar la alta ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la opinión de cumplimiento. En el caso de socios extranjeros, se deberá solicitar documentación que acredite su tributación en su país de origen.
1. Se sugiere la elaboración de un checklist detallado para facilitar la captura de datos en el Sistema Único de Información, Comercio Exterior (VUCEM). Este checklist debe abarcar el proyecto de inversión en su totalidad, incluyendo la ubicación geográfica, insumos de importación, material de empaque, maquinaria, componentes y productos terminados. Es fundamental considerar la fracción arancelaria, Nomenclatura Industrial Combinada de México (NICO), descripción detallada de los productos y una proyección de dos años. Cualquier error en la información proporcionada podría resultar en una negativa directa de la solicitud IMMEX.

2. Se debe revisar minuciosamente el documento que acredite el inmueble, incluyendo escrituras, contratos y comprobante de domicilio. Es crucial que el domicilio se encuentre completo tal como se solicitó ante

el SAT. Adicionalmente, el layout del inmueble debe incluir medidas exactas y abarcar todas las áreas pertinentes para el proyecto de inversión. Asimismo, se recomienda verificar que el documento que acredite el proyecto de inversión sea congruente con la actividad económica a realizar.

3. Es fundamental que los proveedores se encuentren debidamente establecidos en el extranjero. En el caso de proveedores chinos, se debe tener en cuenta que el trámite de dictaminación podría extenderse significativamente, lo que podría impactar los plazos del proyecto.
4. Para la elaboración de la fe de hechos, se deberá revisar previamente el listado de corredores públicos autorizados por la Secretaría de Economía para garantizar su validez. Una vez llevada a cabo la fe de hechos, se debe verificar que todos los anexos estén debidamente cotejados y que la información contenida sea precisa y completa.
5. Se recomienda contar con la asesoría de expertos en el trámite IMMEX para evitar errores y contratiempos que puedan afectar el desarrollo del proyecto.

### SEGUIMIENTO AL TRÁMITE.

Es fundamental dar seguimiento al trámite, en caso de que se exceda el plazo de tres meses. Se recomienda la solicitud de una afirmativa ficta.

Si bien este documento no garantiza una resolución favorable, permite un seguimiento preciso del trámite ante la Secretaría de Economía. Los correos electrónicos para su envío son: dgfcce.gestion@economia.gob.mx y dgce.tramitesc@economia.gob.mx., o, en su caso, de manera presencial, deberá ser acompañado con la información y escrito firmado en original por el representante legal.

En caso de persistir la falta de respuesta, la estrategia recomendada y de probada eficacia consiste en la interposición de un amparo indirecto ante el Poder Judicial de la Federación, o juzgado de distrito donde se ubique la empresa. Este procedimiento garantiza una respuesta en un plazo máximo de 25 días hábiles. Actualmente, hemos implementado esta estrategia con nuestros clientes, obteniendo resultados satisfactorios.

Lamentablemente, la comunicación con la Secretaría de Economía se caracteriza por su falta de apertura y eficiencia. En consecuencia, se recomienda ejercer el derecho a una respuesta oportuna mediante la interposición de un amparo indirecto en cualquier trámite presentado ante la Dirección General de Comercio Exterior (DGCE) que exceda los plazos establecidos.

En caso de dictaminaciones erróneas, se sugiere interponer un Recurso de Revisión, lo cual obliga a la Secretaría a una revisión exhaustiva de su dictamen y al cumplimiento de la normativa vigente.

## RESPONSABILIDAD SOLIDARIA EN MATERIA ADUANERA



**Mtro. Alejandro Israel Martínez Galindo,**  
CLO/ Encargado del área de Comercio Exterior  
en Cuesta Campos y Asociados

➔ *EL SUJETO PASIVO ES QUIÉN SE ENCUENTRA OBLIGADO A REALIZAR EL PAGO DEL TRIBUTO (REALIZADOR DEL HECHO IMPONIBLE), Y EL OBJETO ES, PRECISAMENTE LA ACTIVIDAD QUE GENERA EL PAGO DE LA CONTRIBUCIÓN DEBIDA.*

Uno de los puntos más significativos en las recientes modificaciones a la Ley Aduanera, su Reglamento y a las Reglas Generales de Comercio Exterior, es la ampliación de la responsabilidad solidaria de los agentes aduanales (agencias aduanales), almacenes generales de depósito y de las empresas maquiladoras que transfieran mercancías importadas temporalmente a otras empresas (artículo 53, fracciones II, VI y X de la LA), respecto del pago de los impuestos al comercio exterior, impuesto al valor agregado, impuesto especial sobre producción y servicios, cuotas compensatorias y cualquier otra contribución que se genere a partir de la introducción (importación) o extracción (exportación) de mercancías al país o fuera de él.

La figura de la responsabilidad solidaria en materia tributaria no es novedosa, y se ha convertido en la forma “sencilla” para compartir la responsabilidad en el pago de los tributos, y en este caso, de los derivados de operaciones de comercio exterior, sin que por ello podamos concluir que dicho traslado de la responsabilidad sea correcto y mucho menos, sea la mejor forma de compartir la responsabilidad del cumplimiento aduanero.

Dentro de los sujetos de la relación tributaria se encuentran el sujeto activo, el sujeto pasivo y

el objeto; siendo el Estado el sujeto activo de la relación al ser el acreedor de la prestación debida (pago) generada con la realización del hecho imponible (ejem., importación de mercancía sujeta al pago de impuestos al comercio exterior).

El sujeto pasivo es quién se encuentra obligado a realizar el pago del tributo (realizador del hecho imponible), y el objeto es, precisamente la actividad que genera el pago de la contribución debida.

Dentro de la doctrina que analiza la obligación tributaria y en especial a los sujetos pasivos, encontramos que éstos se identifican como sujetos pasivos por deuda propia y sujetos pasivos por deuda ajena. Los primeros son sin duda los causantes directos de la obligación tributaria, quién realiza el hecho imponible, es decir el contribuyente, y los segundos son aquellos quienes son obligados por que la ley los determina de esa manera (*ex lege*) sin que hubieran manifestado su capacidad contributiva.

Dentro de esta última definición, encontramos a los responsables solidarios, responsables objetivos y a los sustitutos del tributo, quienes a su vez se pueden dividir en i) sustitutos retenedores y ii) sustitutos recaudadores.

No obstante lo anterior, en el ordenamiento tributario mexicano (i.e., Código Fiscal de la Federación y Ley Aduanera) sólo existe como



**UN EJEMPLO DE LO ANTERIOR SE IDENTIFICA EN EL TERCER PÁRRAFO DE LA FRACCIÓN II DEL ARTÍCULO 53 DE LA LEY ADUANERA, AL ESTABLECER QUE LOS SOCIOS DE LAS AGENCIAS ADUANALES SON RESPONSABLES SOLIDARIOS”**

responsabilidad tributaria la solidaridad, sin dar oportunidad de contemplar a otros tipos de responsabilidad por exclusión de la solidaria, aunado a que en la práctica al ser determinada dicha responsabilidad se realizan actos que no concuerdan con la naturaleza de la solidaridad, y ello representa en sí mismo un error y una imprecisión de la adopción de la solidaridad como una forma de extender la obligación del cumplimiento aduanero.

Un ejemplo de lo anterior se identifica en el tercer párrafo de la fracción II del artículo 53 de la Ley Aduanera, al establecer que los socios de las agencias aduanales son responsables solidarios respecto de las contribuciones que se hubieran causado en relación con las actividades realizadas por la agencia aduanal, “*en la parte del interés fiscal que no alcance a ser garantizada con los bienes de las misma*” y sin que la misma exceda la participación que se tenga en el capital social.

Es decir, no nos encontramos frente a una obligación solidaria, sino frente a una responsabilidad subsidiaria, pues esta responsabilidad significa que el responsable está obligado a responder por las conductas de otras personas, pero sólo a partir del límite en que esta sea impotente para cubrir el todo o la parte de las prestaciones que debe, lo que significa que indiscutiblemente se tendrá que ejecutar, en primera instancia al obligado directo (i.e., a la agencia

aduanal) y luego (previa declaración de fallido) al responsable subsidiario, que serán todos y cada uno de los socios de la agencia aduanal deudora.

Lo anterior es precisamente la crítica que hacemos a la “determinación” de responsabilidad solidaria señalada en el artículo 53 de la Ley Aduanera, pues como lo ejemplificamos anteriormente, no todos los supuestos reúnen esas características, aunado a que la misma legislación (tanto la Ley Aduanera, como el Código Fiscal de la Federación) no señalan el procedimiento que se deberá seguir para determinar la solidaridad del adeudo o incumplimiento requerido a dicho sujeto.

Es importante señalar que una de las principales características de la solidaridad es que el acreedor puede acudir, indistintamente al sujeto pasivo directo (importador o exportador) o al responsable (agente aduanal) para exigirle, a cualesquiera de ellos el pago de lo adeudado, en todo o en parte, sin que para ello sea necesario la declaración de fallido de la exigencia del adeudo al obligado principal; no obstante la anterior manifestación y sin que la misma entre en pugna con el carácter accesorio de la responsabilidad, decimos que el responsable solidario es un deudor accesorio, por lo que su obligación de pago sólo surgirá si, previamente existe la obligación del sujeto pasivo directo.

Al ser un deudor accesorio, consideramos que dicha obligación debe estar regulada en la legislación correspondiente, y colmarse con la existencia de un acto administrativo individual y específico en el que se determine la responsabilidad solidaria que se pretende ejecutar, satisfaciendo con ello los elementos que todo acto administrativo debe cumplir (estar debidamente fundado y motivado, expresando el origen de la obligación no cumplida que generó la omisión de contribuciones, y la situación fáctico jurídica que genera la responsabilidad solidaria del deudor tributario accesorio), y además, señalando que derivado de dicha situación se está frente a una obligación de sujeto pasivo tributario.

Finalmente, consideramos que la solidaridad en materia aduanera, al igual que la planteada en materia fiscal, está defectuosamente determinada al no existir un régimen jurídico suficiente que regule dicha obligación, así como los procedimientos y características que la hacen existir como obligación tributaria. Máxime que dicha responsabilidad aplica para los agentes aduanales (agencias aduanales), almacenes generales de depósito y empresas maquiladoras que transfieran mercancía importada temporalmente a otras empresas.

# MANUFACTURA ESTRATÉGICA EN MÉXICO: MODELOS OPERATIVOS Y ESQUEMA IMMEX



**Mario A. Hernández,**  
Socio Líder del Segmento IMMEX de  
KPMG México\*

**C**uando una empresa evalúa expandir o establecer nuevas operaciones de manufactura, no solo enfrenta una decisión operativa: define también una estrategia a largo plazo.

— ¿Existe infraestructura adecuada, incluyendo carreteras, vías férreas, puertos y aeropuertos?

Estas no son decisiones aisladas ni de corto plazo; suelen requerir inversiones significativas, análisis integral de múltiples factores y un horizonte de implementación prolongado.

## ELEGIR EL MODELO CORRECTO: LA CLAVE PARA UNA OPERACIÓN EXITOSA

En México, las compañías e inversionistas generalmente evalúan distintos modelos de manufactura. Muchos de ellos pueden, o no, operar bajo el programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), dependiendo de sus objetivos.

### 1. MODELO DE ALBERGUE

Se utiliza principalmente cuando el residente en el extranjero no está familiarizado con el país y prefiere que un tercero realice los procesos de manufactura.

Las empresas de albergue en México ofrecen diversas modalidades de servicios y pueden operar en cualquier región del país.

En estos casos, suele recomendarse el uso del programa IMMEX en la modalidad de, a fin de optimizar los impuestos de importación y del

“**NO SON DECISIONES AISLADAS NI DE CORTO PLAZO; SUELEN REQUERIR INVERSIONES SIGNIFICATIVAS, ANÁLISIS INTEGRAL DE MÚLTIPLES FACTORES Y UN HORIZONTE DE IMPLEMENTACIÓN PROLONGADO**”

➔ **INDEPENDIEMENTE DEL MODELO ELEGIDO, ES RECOMENDABLE REVISAR LOS PROGRAMAS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DISPONIBLES PARA MAXIMIZAR EL USO EFICIENTE DE RECURSOS.**

La ubicación, el modelo operativo y la integración con el mercado destino pueden determinar la competitividad y sostenibilidad del proyecto durante décadas.

Tomar decisiones de este tipo implica responder una serie de preguntas clave:

- ¿En qué país y estado se llevarán a cabo las operaciones de manufactura?
- ¿Los centros de distribución y logística se instalarán en el país o en el extranjero?
- ¿Dónde se ubicarán los centros de soporte y atención al cliente?
- ¿Cómo se estructurará la cadena de suministro y cuál será el origen de los materiales y materias primas? ¿Existe proveeduría local suficiente o será necesario desarrollarla?
- ¿Qué modelo de manufactura se utilizará?
- ¿Qué incentivos fiscales ofrecen el país, los estados y los municipios?
- ¿Qué disponibilidad existe de recursos humanos calificados y cuál es el nivel de competencia para atraer y retener talento?
- ¿Qué recursos básicos, como energía y agua, están disponibles?

impuesto al valor agregado (IVA). Aunque tradicionalmente se considera un modelo para iniciar operaciones, actualmente no existe límite de tiempo para su uso.

### 2. MAQUILADORA

Brinda beneficios fiscales y aduaneros, y no requiere grandes inversiones en México, ya que los activos (maquinaria, equipo e inventarios) permanecen como propiedad del residente en el extranjero. Puede utilizarse con fines fiscales y aduaneros, o exclusivamente aduaneros.

A menudo se cree que todas las compañías manufactureras son maquiladoras; sin embargo, cada organización decide si desea ser considerada como tal para efectos fiscales. En este caso, se sugiere utilizar el programa IMMEX bajo la modalidad industrial.

### 3. TOLL MANUFACTURING

Frecuentemente se confunde con el modelo de maquiladora y, en el ámbito internacional, ambos conceptos suelen usarse como sinónimos; sin embargo, son modelos distintos. En el esquema de *toll manufacturing*, la maquinaria y el equipo deben ser propiedad del residente en México, lo que reduce riesgos fiscales.

El modelo puede o no operar bajo el programa IMMEX, dependiendo de si los bienes se prefie-

ren importar temporal o definitivamente. Su estructura es similar a la del antiguo Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX).

### 4. CONTRATISTA MANUFACTURERO

Implica una mayor inversión en el país y puede adoptar distintas modalidades, según las funciones, actividades y riesgos que se mantengan en México o en el extranjero. También tiene la posibilidad de operar mediante el programa IMMEX, dependiendo de la forma de importación de los bienes involucrados.

### 5. MANUFACTURERO COMPLETO

Suele ser utilizado por compañías que destinan la mayor parte de su producción al mercado nacional o por empresas con inversión de capital mexicano. Dependiendo del origen de los bienes, puede o no beneficiarse del programa IMMEX.

### PROGRAMAS COMPLEMENTARIOS PARA OPTIMIZAR OPERACIONES

Independientemente del modelo elegido, es recomendable revisar los programas de importación y exportación disponibles para maximizar el uso eficiente de recursos.

Esto dependerá del origen de las materias pri-

mas y del destino final de los productos manufacturados.

En la práctica, suelen evaluarse opciones como:

- IMMEX (modalidad albergue, industrial o de servicios)
- Programas de Promoción Sectorial (Prosec)
- Regla Octava
- Certificación IVA

La implementación de procesos de manufactura es compleja y no debe tomarse a la ligera. Requiere evaluar múltiples factores estratégicos, operativos y fiscales, así como considerar que se trata de decisiones con impacto e inversiones a largo plazo.

Históricamente, México ha sido un país atractivo para la manufactura, posicionándose como líder en inversión extranjera, exportaciones, generación de divisas, empleo y desarrollo tecnológico. Esto ha sido especialmente relevante en industrias como la automotriz, aeroespacial, eléctrica y dispositivos médicos.

\* Nota: las ideas y opiniones expresadas en este escrito son de quienes firman el artículo y no necesariamente representan las ideas y opiniones de KPMG en México.

# FRACCIONES EN CERTIFICACIÓN IVA E IEPS: LA TRAZABILIDAD OLVIDADA



**LD y MDF Yadira Donghu García,**  
Socia de la práctica de Comercio Exterior  
en HN Fiscal & Asociados

**E**n el entorno actual de fiscalización intensiva en materia de comercio exterior, uno de los puntos que mayor vulnerabilidad está generando para las empresas con Certificación en materia de IVA e IEPS es la trazabilidad de las fracciones arancelarias sobre todo las consideradas sensibles.

Lo importante no solo radica en cumplir obligaciones futuras, preocupa la existencia de obligaciones con una evolución fragmentada; por un lado, tenemos la ausencia histórica de seguimiento por parte de la autoridad competente, y por el otro, la pérdida de memoria documental dentro de las propias empresas.

Hoy, en 2026, esos dejos, están comenzando a traducirse en requerimientos, cuestionamientos e incluso cancelaciones del esquema.

## EL ORIGEN: LA DISTINCIÓN REGULATORIA ENTRE FRACCIONES SENSIBLES Y NO SENSIBLES

Desde su origen, la Certificación IVA e IEPS, distinguió entre fracciones sensibles y no sensibles, pero su evolución regulatoria fue asimétrica.

Las fracciones no sensibles operaron durante años sin obligación específica de aviso o autorización individualizada; la trazabilidad formal surge realmente hasta 2025, en la mayoría de las

empresas, con el requerimiento de declarar fracciones históricas y validar nuevas fracciones vía VUCEM.

En contraste, las fracciones sensibles sí estuvieron sujetas desde 2017 a avisos y autorizaciones por parte de la autoridad. No obstante, esas obligaciones surgieron por etapas aisladas, sin consolidarse como una línea continua de cumplimiento, lo que hoy genera vacíos documentales relevantes.

El resultado es una paradoja: el grupo de fracciones que históricamente tuvo mayor regulación es hoy el que presenta mayores problemas de trazabilidad documental, precisamente porque su control evolucionó por etapas y no como un sistema único claramente estructurado desde el inicio.

## 2017: EL REQUERIMIENTO QUE MARCÓ UN PRECEDENTE

En 2017, la autoridad de Certificación IVA e IEPS, mediante boletín P007, instó a las empresas certificadas a cumplir con la autorización para importar mercancías sensibles; ese requerimiento no fue una simple formalidad administrativa, representó el primer ejercicio claro de validación de trazabilidad técnica, operativa y documental respecto del uso de dichas fracciones sensibles al amparo de la certificación.

Las empresas que atendieron el requerimiento cumplieron en su momento, y debieron ser casi todas las que utilizaban fracciones sensibles, sin embargo, con el transcurso de los años, la evidencia de ese cumplimiento se diluyó o extravió, y hoy carecen de esa documentación para hacer frente a cuestionamientos.

## LA AUTORIZACIÓN DE SENSIBLES EN CERTIFICACIÓN IVA E IEPS

Un elemento que contribuyó a la confusión fue la redacción de las fichas 79/LA, 93/LA y posteriormente 118/LA. Las primeras señalaban que debían presentarlo las empresas certificadas que no hubieran declarado realizar importaciones temporales de mercancías listadas en los anexos correspondientes y que desearan comenzar a realizarlas.

Muchas empresas interpretaron que, si en 2017 ya habían informado a la autoridad que operaban fracciones sensibles, no era necesario un nuevo aviso, pues el requisito no exigía un listado detallado por fracción, sino una manifestación general.

Sin embargo, las modificaciones posteriores a la ficha —particularmente a partir de 2020— incorporaron una redacción que vinculaba expresamente la autorización con la mercancía y su relación con la actividad preponderante o el proceso productivo. Ello dejaba ver que era necesari-

➔ *LAS FRACCIONES NO SENSIBLES OPERARON DURANTE AÑOS SIN OBLIGACIÓN ESPECÍFICA DE AVISO O AUTORIZACIÓN INDIVIDUALIZADA; LA TRAZABILIDAD FORMAL SURGE REALMENTE HASTA 2025, EN LA MAYORÍA DE LAS EMPRESAS, CON EL REQUERIMIENTO DE DECLARAR FRACCIONES HISTÓRICAS Y VALIDAR NUEVAS FRACCIONES VÍA VUCEM.*

rio identificar y listar las mercancías o fracciones específicas, a efecto de que la autoridad pudiera evaluar dicha vinculación, convirtiéndose en un elemento esencial para la autorización.

## 2022: EL AVISO ANTE LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA

En 2022, derivado del Acuerdo publicado por la Secretaría de Economía, se estableció, mediante la regla 3.2.19, que las empresas IMMEX certificadas en IVA e IEPS debían proporcionar información sobre las mercancías sensibles, a fin de que dicha autoridad tuviera información actualizada.

Aunque diversas empresas presentaron el aviso, otras no lo identificaron como obligatorio e incluso algunas desconocieron su existencia. Lo cierto es que no se materializó una consecuencia inmediata o sanción directa por su incumplimiento, lo que redujo su percepción de riesgo.

Por otra parte, aquellas que sí informaron en su momento no necesariamente dieron seguimiento posterior cuando incorporaron nuevas fracciones sensibles, al no existir un mecanismo expreso de actualización periódica. Así, tanto por omisión inicial como por falta de continuidad, la obligación quedó nuevamente fragmentada en su cumplimiento.

## EL AVISO DE FRACCIONES HISTÓRICAS Y DE NUEVAS FRACCIONES EN VUCEM

Durante 2025, a través de comunicados emitidos en buzón tributario, la autoridad de Certificación requirió a diversas empresas registrar en VUCEM las fracciones históricas utilizadas, así como canalizar por el mismo mecanismo el aviso de nuevas fracciones.

Si bien desde el inicio existió falta de claridad respecto al alcance del registro histórico —y aún persisten puntos interpretativos—, la industria ha conocido criterios de la autoridad, a través de mesas de trabajo con cámaras y asociaciones que representan ese sector.

La forma en que esta obligación ha sido comunicada ha generado confusión operativa y, en consecuencia, errores en su cumplimiento. Hoy puede advertirse que la expectativa institucional para Certificación IVA e IEPS, es un registro histórico integral de todas las fracciones —sensibles y no sensibles; de materia prima y de activo fijo—, que deberá complementarse con avisos posteriores respecto de nuevas fracciones bajo el mismo esquema electrónico.

De no atenderse adecuadamente el registro histórico y el aviso de nuevas fracciones, las empresas podrían reproducir los mismos problemas de trazabilidad que sufren las fracciones sensibles.

## LA INTEGRACIÓN DEL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO: EL VERDADERO DETONANTE

El punto de inflexión en materia de trazabilidad es consecuencia directa de las reformas a la Ley Aduanera y a las Reglas Generales de Comercio Exterior, al robustecer la obligación de integrar y conservar el expediente electrónico de cada operación.

Bajo este nuevo entorno, la documentación que acredita el cumplimiento relacionado con el registro y/o autorización de cualquier fracción arancelaria al amparo de una Certificación IVA e IEPS, se convierte en parte estructural del expediente electrónico exigible tanto a la empresa certificada como a la agencia aduanal.

La trazabilidad, en este contexto, no solo representa riesgo en el despacho aduanero, sino que se integra al ciclo completo de fiscalización. Cualquier inconsistencia o ausencia documental puede proyectarse en mercancías detenidas en la importación, o revisiones posteriores con consecuencias diversas.

## REFLEXIÓN FINAL: RECONSTRUIR ANTES DE QUE LA AUTORIDAD LO HAGA

El momento actual exige a las empresas certificadas realizar un ejercicio interno de reconstrucción histórica de sus fracciones sensibles y no sensibles.

No se trata de generar alarma, sino de reconocer que el entorno de fiscalización ha evolucionado y que hoy la autoridad dispone de mayores herramientas para revisar el cumplimiento histórico. Ello ocurre en un contexto en el que la regulación y sus mecanismos de comunicación han sido objeto de ajustes y precisiones a lo largo del tiempo, lo que ha llevado a las empresas a adoptar interpretaciones bajo una óptica razonable de cumplimiento.

La experiencia de los últimos meses demuestra que las cancelaciones no necesariamente se originan en incumplimientos materiales graves, sino en inconsistencias documentales acumuladas en el tiempo.

Por ello, más que enfocarse en el cumplimiento futuro, las empresas deben mirar hacia atrás y validar que su expediente histórico sea coherente, completo y defendible, a fin de evitar riesgos en su operación, o en su Certificación IVA e IEPS, ser conscientes que la trazabilidad se vuelve un elemento de permanencia.

# LA AUDITORÍA, UNA HERRAMIENTA ESTRATÉGICA



Mtro. Julio César Quintero Tejeda,  
CEO de AudiCo Comercio Exterior

## UN NUEVO ESCENARIO PARA EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

El comercio exterior en México está entrando en una etapa de fiscalización más sofisticada. El **Plan Maestro de Fiscalización 2026 del SAT** confirma que la autoridad ha evolucionado hacia un modelo digital, preventivo y basado en análisis de riesgo.

Ya no se trata únicamente de revisiones documentales o visitas domiciliarias tradicionales. Hoy, el SAT cruza información en tiempo real entre CFDI, pedimentos, declaraciones fiscales, devoluciones de IVA, beneficiarios controladores, información del IMSS y reportes vinculados a prevención de lavado de dinero.

La fiscalización dejó de ser reactiva. Ahora es **predictiva**.

En este contexto, las auditorías deben dejar de verse como un evento incómodo y convertirse en una herramienta estratégica para la alta dirección.

## FISCALIZACIÓN 2026: DEL CUMPLIMIENTO FORMAL AL ANÁLISIS INTEGRAL

El enfoque 2026 está orientado a detectar patrones de riesgo, tales como:

- Simulación de operaciones.
- Inconsistencias entre inventarios IMMEX y pedimentos.
- Clasificaciones arancelarias incorrectas.
- Subvaluación de mercancías.
- Esquemas reportables no revelados.
- Operaciones con partes relacionadas sin sustancia económica.

La autoridad no revisa únicamente si existe un documento; analiza si existe coherencia entre lo fiscal, lo aduanero, lo contable y lo corporativo.

Una discrepancia en el Anexo 24 puede impactar el IVA.

Una inconsistencia en contratos puede cuestionar la deducibilidad.

Una estructura corporativa mal documentada puede generar responsabilidad solidaria.

La auditoría ahora es **sistémica**.

## COMERCIO EXTERIOR BAJO LA LUPA

Para las empresas con programa IMMEX, el riesgo se concentrará en tres grandes frentes:

### 1. Inventarios y trazabilidad

El SAT y la AGACE enfocarán sus revisiones en la congruencia entre:

- Anexo 24.
- Bill of Materials.
- Pedimentos de importación y exportación.
- Contabilidad electrónica.

La autoridad busca verificar que los descargos correspondan a procesos productivos reales y que las mermas estén debidamente justificadas.

La trazabilidad ya no es opcional; es probatoria.

### 2. Materialidad contractual

En 2026, la revisión de contratos adquiere mayor relevancia:

- Contratos de maquila y submaquila.
- Comodatos de maquinaria importada temporalmente.
- Determinación de INCOTERMS y responsabilidades reales.
- Operaciones intercompañía con sustancia económica.

La ausencia de contratos robustos puede derivar en pérdida de deducibilidad, cancelación de sellos digitales o incluso en la presunción de operaciones inexistentes.

### 3. Estructura corporativa y beneficiarios controladores

La actualización de beneficiarios controladores y la coherencia en la estructura accionaria son

puntos críticos. El cruce de información entre autoridades fiscales y financieras incrementa la exposición a sanciones si existen inconsistencias.

## LA AUDITORÍA: DE GASTO A INVERSIÓN ESTRATÉGICA

Durante años, muchas empresas consideraron la auditoría externa como un requisito corporativo o una obligación formal. En el entorno 2026, esa visión resulta limitada.

La auditoría especializada en comercio exterior debe concebirse como:

- Un diagnóstico preventivo de riesgos fiscales y aduaneros.
- Una simulación técnica de revisión por parte de la autoridad.
- Un ejercicio de validación de coherencia documental y operativa.
- Un mecanismo de protección para socios, administradores y representantes legales.

Existe una diferencia fundamental entre ser auditado por la autoridad y auditarse voluntariamente.

Cuando la autoridad revisa, la empresa responde bajo presión.

Cuando la empresa se audita externamente, controla el momento y la estrategia de corrección.

## AUDITORÍA BASADA EN RIESGOS: EL NUEVO ESTÁNDAR

Una auditoría estratégica en comercio exterior no debe limitarse a verificar expedientes. Debe analizar **riesgos estructurales**.

Un enfoque moderno debe incluir:

- Conciliación integral de inventarios IMMEX.
- Validación técnica de fracciones arancelarias.

- Análisis de devoluciones y acreditamientos de IVA.
- Evaluación de partes relacionadas y precios de transferencia.
- Revisión de contratos vinculados a operaciones internacionales.
- Diagnóstico de cumplimiento corporativo y responsabilidad solidaria.

El objetivo no es “cumplir en papel”, sino garantizar que la operación resista una auditoría electrónica cruzada.

## GOBERNANZA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

El entorno del T-MEC y los estándares internacionales de cumplimiento han elevado las expectativas sobre las empresas exportadoras mexicanas.

- Matrices extranjeras y fondos de inversión exigen:
- Transparencia operativa.
- Trazabilidad documental.
- Programas formales de compliance.
- Controles internos robustos.

La auditoría externa preventiva fortalece no solo la relación con la autoridad, sino también la reputación frente a inversionistas y socios comerciales.

En muchos casos, se convierte en un diferenciador competitivo.

## RESPONSABILIDAD DE LA ALTA DIRECCIÓN

El **Plan Maestro de Fiscalización 2026** refuerza un elemento clave: la responsabilidad ya no es exclusivamente de la persona moral.

Socios, administradores y representantes legales pueden enfrentar:

- Responsabilidad solidaria.
- Sanciones económicas significativas.
- Riesgos penales en supuestos graves.

Por ello, la auditoría estratégica debe formar parte de la agenda del Consejo de Administración y no limitarse a un ejercicio técnico del área contable o aduanera.

## LA PREVENCIÓN ES UNA DECISIÓN DE LIDERAZGO.

## CAMBIO CULTURAL: EL VERDADERO DESAFÍO

El mayor reto no es normativo, sino cultural.

Muchas empresas operan bajo la lógica de que, si nunca han sido auditadas, están en cumplimiento. Sin embargo, el modelo de fiscalización digital reduce los márgenes de error y acelera la detección de inconsistencias.

La nueva realidad exige:

- Cultura preventiva.
- Diagnósticos periódicos.
- Integración entre áreas fiscal, legal, aduanera y laboral.
- Actualización constante de procesos y contratos.

La auditoría deja de ser un evento aislado y se convierte en un mecanismo de mejora continua.

El comercio exterior mexicano enfrenta un entorno de fiscalización más tecnológico, más integral y más exigente.

En este escenario, las auditorías ya no son únicamente una revisión posterior a los hechos. Son una **herramienta estratégica** para anticipar riesgos, fortalecer la gobernanza y proteger la continuidad operativa.

En 2026, no bastará con cumplir. Habrá que demostrar coherencia, trazabilidad y sustancia económica. Y esa demostración comienza con una decisión estratégica: auditarse antes de que la autoridad lo haga.

# COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO: DE LA REACCIÓN A LA PREVENCIÓN



**César Buenrostro,**  
Socio de Comercio Internacional y  
Aduanas de KPMG México\*

➤ *ADOPTAR UN ENFOQUE PREVENTIVO SE VUELVE ESENCIAL PARA ANTICIPAR HALLAZGOS Y EVITAR RESPUESTAS REACTIVAS ANTE AUDITORÍAS, LA PÉRDIDA DE PROGRAMAS O CERTIFICACIONES E INCLUSO LA SUSPENSIÓN DEL PADRÓN DE IMPORTADORES.*

**E**l entorno regulatorio para las empresas de comercio exterior en México atraviesa un periodo de fiscalización intensa y de cambios normativos con efectos operativos directos.

La fiscalización sobre las empresas IMMEX se ha intensificado con un énfasis creciente en la trazabilidad, los plazos de retorno y la materialidad.

Las autoridades han fortalecido sus mecanismos mediante cruces electrónicos de información, incrementando la identificación temprana de inconsistencias incluso antes de iniciar facultades de comprobación.

En este contexto, la adecuada administración de los controles de comercio exterior y la integridad de la información en el sistema de control de inventarios se convierten en elementos críticos para mitigar contingencias.

## CAMBIOS EN LA LEGISLACIÓN Y SUS IMPACTOS

La reforma a la Ley Aduanera y la publicación de las RGCE 2026 refuerzan una tendencia clara: la fiscalización dejó de centrarse exclusivamente en los pedimentos para abarcar la operación completa que los respalda.

Esto implica verificar la entrada de mercancías, su clasificación arancelaria y valoración aduanera, así como la consistencia de los flujos financieros y documentales que demuestran la realización efectiva de las operaciones, desde pagos a proveedores y agentes aduanales hasta la existencia de contratos y documentación probatoria.

En particular, las compañías que operan bajo el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) enfrentan hoy una mayor atención en temas como el control de inventarios, los plazos de retorno, la trazabilidad documental y la materialidad de las operaciones.

Al mismo tiempo, recientes modificaciones a la Ley Aduanera, la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) y las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) exigen procesos más sólidos, mayor inversión tecnológica y esquemas de cumplimiento más robustos que permitan conservar beneficios y reducir riesgos.

Adoptar un enfoque preventivo se vuelve esencial para anticipar hallazgos y evitar respuestas reactivas ante auditorías, la pérdida de programas o certificaciones e incluso la suspensión del padrón de importadores, lo que impactaría directamente la continuidad de las operaciones.

**FISCALIZACIÓN: LÍNEAS DE AUDITORÍA Y CRITERIOS DE RIESGO**

“**LA FISCALIZACIÓN DEJÓ DE CENTRARSE EXCLUSIVAMENTE EN LOS PEDIMENTOS PARA ABARCAR LA OPERACIÓN COMPLETA QUE LOS RESPALDA**”

La entrada en vigor de la Manifestación de Valor Electrónica (MVE) ejemplifica este mayor nivel de escrutinio, al requerir que las empresas cuenten con la documentación soporte antes del despacho aduanero.

Asimismo, aunque los recientes ajustes en las obligaciones a los agentes aduanales están dirigidos principalmente a ellos, la exigencia de integrar expedientes completos de los usuarios tiene efectos indirectos en las empresas importadoras y exportadoras, que deben garantizar la consistencia y disponibilidad de su información.

## DIGITALIZACIÓN Y TECNOLOGÍA COMO PILARES DEL CUMPLIMIENTO

La evolución del marco regulatorio impulsa a las empresas a fortalecer sus sistemas de información y asegurar que la información sea confiable, estructurada y verificable.

La autoridad espera contar con datos de calidad que permitan acreditar la trazabilidad de las operaciones.

Ante este escenario, las compañías deben acelerar la integración de sus áreas clave (Compras, Producción, Recursos Humanos, Finanzas, Logística, Aduanas y Sistemas) bajo criterios comunes de control y gestión de datos.

Las organizaciones que consoliden sus proce-

sos y adopten un enfoque preventivo apoyado en tecnología estarán mejor preparadas para un entorno de fiscalización cada vez más técnico y selectivo, reduciendo riesgos y protegiendo la continuidad operativa.

En este contexto, 2026 se perfila como un año decisivo: la modernización del comercio exterior, especialmente para empresas IMMEX y aquellas con certificación IVA-IEPS, debe asumirse como un tema estratégico que impacta directamente en la competitividad y la operación diaria.

## CONCLUSIÓN

La fiscalización creciente y los cambios normativos obligan a las empresas a reforzar sus controles internos, la trazabilidad de sus procesos y sus mecanismos de gestión.

La adopción de tecnología, indicadores clave de desempeño (KPI, por sus siglas en inglés) y auditoría preventiva, junto con una actualización normativa constante, contribuye a reducir riesgos de sanciones y a proteger la continuidad operativa.

Para enfrentar este entorno, las compañías deben avanzar hacia un modelo preventivo que integre el cumplimiento de comercio exterior en la estrategia y en los procesos internos, articulando la participación de todas las áreas de la or-

“**LA FISCALIZACIÓN CRECIENTE Y LOS CAMBIOS NORMATIVOS OBLIGAN A LAS EMPRESAS A REFORZAR SUS CONTROLES INTERNOS, LA TRAZABILIDAD DE SUS PROCESOS Y SUS MECANISMOS DE GESTIÓN**”

\* Nota: las ideas y opiniones expresadas en este escrito son de quienes firman el artículo y no necesariamente representan las ideas y opiniones de KPMG en México.

# SEGURIDAD AEROPORTUARIA Y OEA: LA ESTANDARIZACIÓN COMO RESPUESTA A LA COMPLEJIDAD DEL ECOSISTEMA AÉREO



**Mtro. Carlos Eduardo Farfán,**  
Presidente Ejecutivo Asociación de  
Empresas Seguras y Vicepresidente para  
las Américas de la IFAEO

La seguridad aeroportuaria ha dejado de ser un asunto exclusivamente operativo para convertirse en un componente estratégico de la facilitación del comercio exterior y de la protección integral de la cadena de suministro internacional. En el contexto actual, los aeropuertos ya no pueden entenderse únicamente como infraestructuras físicas destinadas al tránsito de pasajeros y mercancías, sino como nodos críticos donde convergen autoridades aduaneras, operadores logísticos, aerolíneas, agentes de carga, concesionarios, prestadores de servicios y socios comerciales, todos expuestos a un entorno de riesgo cada vez más complejo y dinámico.

Desde la perspectiva aduanera, esta realidad exige modelos de gestión de la seguridad alineados con los principios del Marco Normativo SAFE de la Organización Mundial de Aduanas y con los programas de Operador Económico Autorizado (OEA), que promueven una gestión basada en riesgos, la corresponsabilidad público-privada y la confianza mutua entre autoridades y sector productivo. La seguridad aeroportuaria se convierte así en un habilitador del comercio seguro, más que en una barrera operativa.

Tradicionalmente, la protección aeroportuaria se abordó desde esquemas reactivos, centrados en el cumplimiento normativo y en listas de

verificación que priorizaban la existencia documental de procedimientos.

Sin embargo, el incremento de amenazas transnacionales como el contrabando técnico, la contaminación de carga, la trata de personas, el terrorismo y los ciberataques a infraestructuras críticas ha evidenciado las limitaciones de estos enfoques. La seguridad moderna requiere evaluar no solo si existen controles, sino si estos son adecuados, operativos y efectivos en la práctica.

En este escenario surge el Airport Safety and Security Assessment Program (ASSAP), desarrollado por la Asociación de Empresas Seguras (AES), como un esquema de certificación orientado a evaluar la madurez real de los sistemas de *Security* y su interacción con la *Safety* dentro del ecosistema aeroportuario. ASSAP se concibe como un mecanismo de evaluación de la conformidad que trasciende la verificación documental y se enfoca en la efectividad operativa, la gestión de riesgos y la mejora continua, principios plenamente alineados con la filosofía OEA.

Uno de los principales aportes de ASSAP al ámbito aduanero es su capacidad para fortalecer requisitos clave del OEA aplicables a los operadores que actúan dentro de los aeropuertos. Entre ellos se destacan el control de accesos a áreas restringidas, la gestión de socios comerciales, la trazabilidad de la carga, la protección de la información, la ciberseguridad y la preven-

“**TRADICIONALMENTE, LA PROTECCIÓN AEROPORTUARIA SE ABORDÓ DESDE ESQUEMAS REACTIVOS, CENTRADOS EN EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y EN LISTAS DE VERIFICACIÓN QUE PRIORIZABAN LA EXISTENCIA DOCUMENTAL DE PROCEDIMIENTOS**”

➔ *EN EL ENTORNO AEROPORTUARIO, DECISIONES MAL EQUILIBRADAS EN MATERIA DE PROTECCIÓN PUEDEN GENERAR CONDICIONES LATENTES QUE AFECTEN LA SEGURIDAD OPERACIONAL Y, EN CONSECUENCIA, LA CONTINUIDAD DE LAS OPERACIONES Y EL COMERCIO.*

ción de delitos transnacionales. Al evaluar estos elementos bajo un esquema estandarizado, ASSAP contribuye a reducir vulnerabilidades sistémicas que pueden comprometer la integridad de la cadena logística internacional.

Desde la óptica de la gestión de riesgos, ASSAP adopta una metodología de auditoría basada en evidencias, que considera el perfil de riesgo del operador, el tipo de operación, el entorno regional y el historial de incidentes. Este enfoque resulta coherente con los modelos de segmentación y análisis de riesgo promovidos por las administraciones aduaneras en el marco del OEA, permitiendo una mejor interoperabilidad entre los controles privados y la supervisión estatal.

Un aspecto diferenciador del esquema ASSAP es la evaluación de la interfaz entre *Security* (protección) y *Safety* (seguridad operacional). En el entorno aeroportuario, decisiones mal equilibradas en materia de protección pueden generar condiciones latentes que afecten la seguridad operacional y, en consecuencia, la continuidad de las operaciones y el comercio. La identificación temprana de estas brechas aporta valor tanto a los operadores como a las autoridades, al reducir el riesgo de interrupciones, sanciones o incidentes mayores.

Asimismo, ASSAP incorpora criterios de ciber-resiliencia, reconociendo que los sistemas de información son hoy un componente crítico de la operación aeroportuaria y aduanera. La protección de datos, la integridad de los sistemas de monitoreo, la videovigilancia y la inte-

operabilidad con plataformas aduaneras son elementos esenciales para cumplir con los requisitos de trazabilidad y control exigidos por los programas OEA modernos. En este sentido, la certificación se convierte en un complemento técnico que refuerza la preparación de los operadores frente a la digitalización de los procesos aduaneros.

La validación de ASSAP en aeropuertos internacionales, incluido el Aeropuerto El Dorado de Bogotá, primer terminal de carga y pasajeros en Latinoamérica, demuestra la viabilidad de aplicar un modelo estandarizado de evaluación de la seguridad en entornos altamente complejos. Esta experiencia confirma que la estandarización técnica no solo mejora los niveles de protección, sino que también genera confianza entre autoridades, operadores y socios comerciales, uno de los pilares fundamentales del programa OEA.

Desde la perspectiva de *Reino Aduanero* y de sus lectores, resulta evidente que la seguridad aeroportuaria ya no puede analizarse de forma aislada. Su correcta gestión impacta directamente en la competitividad del comercio exterior, en la eficiencia de los controles aduaneros y en la reputación internacional de los países como socios confiables. En este contexto, esquemas como ASSAP contribuyen a cerrar la brecha entre la normativa y la operación real, ofreciendo a los operadores del ecosistema aeroportuario una herramienta concreta para fortalecer su cumplimiento OEA y su posición dentro de la cadena de suministro segura.

“**LA VALIDACIÓN DE ASSAP EN AEROPUERTOS INTERNACIONALES, DEMUESTRA LA VIABILIDAD DE APLICAR UN MODELO ESTANDARIZADO DE EVALUACIÓN DE LA SEGURIDAD EN ENTORNOS ALTAMENTE COMPLEJOS**”

En conclusión, la evolución de la seguridad aeroportuaria hacia modelos de evaluación estandarizados, basados en riesgos y alineados con OEA, representa una respuesta necesaria frente a la creciente complejidad del comercio internacional. ASSAP se posiciona como un instrumento técnico que facilita esta transición, fortaleciendo la integridad del ecosistema aeroportuario y aportando valor tangible a la seguridad y facilitación del comercio exterior en la región.

# AGENTE ADUANAL, COADYUVANTE EN LA AUDITORÍA Y FISCALIZACIÓN ADUANERA



**Krystell A. Pujol Farrera,**  
Socio Director Jurídico de AP Consultores  
Legales

**E**l Agente Aduanal es una persona física autorizada por la SHCP que, a través de una patente, realiza el despacho aduanero en los diferentes regímenes aduaneros a nombre de terceros.

Históricamente, el Agente Aduanal ha sido una figura progresiva; es decir, si bien no pierde su esencia en el sentido de que su función principal es la de llevar a cabo las encomiendas que le asignan los importadores y/o exportadores con el fin de introducir o extraer mercancías del territorio nacional; la especialización que requiere su actividad ha avanzado de tal manera que no es suficiente ser experto en la determinación de la clasificación arancelaria, entre otras responsabilidades que ha venido desarrollando, sino que el día de hoy se encuentra en una posición compleja pues su labor ha transicionado de ser un facilitador certificado del comercio exterior a ser los ojos vigilantes de las autoridades administrativas a través de esquemas impositivos que se han incorporado a la legislación aduanera, y respecto de los cuales se han dispuesto sanciones y consecuencias casi imposibles de evitar.

Como es bien sabido por los partícipes del comercio exterior y aduanero, a finales del 2025 y hasta en los primeros meses del 2026, se emitieron una serie de reformas a la Ley Aduanera

y al Reglamento de la Ley Aduanera, además de la correspondiente publicación de las Reglas Generales de Comercio Exterior para 2026, que han representado un impacto significativo al dinamismo propio de la operación aduanera.

Son muchos los cambios que se reflejaron en estos documentos, en particular la mayoría traduciéndose en una carga administrativa para todas las partes (importadores, exportadores, operadores logísticos, agentes aduanales, entre otros), pero no todos tienen una repercusión tan desconcertante como la que podría tener el Agente Aduanal.

Esto es así pues, se vuelve más sencillo encontrarse en alguna causal de suspensión y/o cancelación que representaría la pérdida de la fuente de trabajo para más de una persona.

Las recientes modificaciones al cuadro normativo que regula las obligaciones de los agentes aduanales, así como su responsabilidad directa y/o solidaria deja definitivamente en un estado de incertidumbre jurídica a estas personas físicas que fungen como mandatarios en la operación aduanera toda vez que se elimina todo tipo de excluyente de responsabilidad.

El artículo 54 de la Ley Aduanera anteriormente preveía supuestos muy específicos que eximían de alguna sanción al Agente Aduanal pues se reconocía que, por su parte, podría suscitarse



**SON MUCHOS LOS CAMBIOS QUE SE REFLEJARON EN ESTOS DOCUMENTOS, EN PARTICULAR LA MAYORÍA TRADUCIÉNDOSE EN UNA CARGA ADMINISTRATIVA PARA TODAS LAS PARTES (IMPORTADORES, EXPORTADORES, OPERADORES LOGÍSTICOS)”**

➔ *EL ARTÍCULO 54 DE LA LEY ADUANERA ANTERIORMENTE PREVEÍA SUPUESTOS MUY ESPECÍFICOS QUE EXIMÍAN DE ALGUNA SANCIÓN AL AGENTE ADUANAL PUES SE RECONOCÍA QUE, POR SU PARTE, PODRÍA SUSCITARSE LA IMPOSIBILIDAD DE EVITAR ALGUNA IRREGULARIDAD.*

la imposibilidad de evitar alguna irregularidad o inconsistencia respecto a las operaciones de tramitaba cuando, por ejemplo, existía una incorrecta clasificación arancelaria que era detectada por la autoridad aduanera al llevar a cabo la toma de muestras por ser mercancía de difícil identificación, o cuando se le entregaban documentos falsos por parte de los importadores y/o exportadores y la autoridad detectaba esta falsedad al llevar a cabo revisiones con auxilio de alguna entidad en el extranjero y/o realizando verificaciones de domicilio, etc.

Así pues, al eliminar todo tipo de excluyente y hacerlo directamente responsable de la mayoría de las incidencias que pudieran actualizarse, se insiste, es posicionado en una situación extremadamente difícil pues el Agente Aduanal no cuenta con las diversas herramientas y facultades que tienen las autoridades administrativas, pero que pareciera que esta imposición de obligaciones establecidas en el artículo 162 de la Ley Aduanera, con relación directa a las reglas 1.4.14 y 3.1.42 de las RGCE para 2026.

Reglas integradas a las Reglas Generales de Comercio Exterior que establecen los documentos que debe de solicitar y resguardar el Agente Aduanal tanto para confirmar la identidad de sus encomendantes, como la materialidad de sus operaciones; es un otorgamiento de facultades para que ellos directamente auditen a los importadores y/o exportadores obligándoles

a desempeñar un rol que es meramente de las autoridades.

Por lo anterior, el Agente Aduanal ha iniciado el 2026 en una postura muy preventiva y restrictiva respecto a las operaciones que efectivamente realiza lo cual ha representado una baja significativa en las operaciones de comercio exterior.

En conclusión, tomando en consideración las recientes actualizaciones que han afectado exponencialmente las relaciones comerciales entre Agente Aduanal e importador y/o exportador resulta indispensable, como parte interesada de que se lleven a cabo las operaciones encomendadas, desarrollar e implementar procesos internos de compliance aduanero que se apeguen a las nuevas disposiciones, y que se traduzcan en tiempos ágiles de respuesta a los requerimientos por parte del Agente Aduanal que auxilien en la dinámica del comercio exterior.



**EL AGENTE ADUANAL HA INICIADO EL 2026 EN UNA POSTURA MUY PREVENTIVA Y RESTRICTIVA RESPECTO A LAS OPERACIONES QUE EFECTIVAMENTE REALIZA LO CUAL HA REPRESENTADO UNA BAJA SIGNIFICANTE EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR”**

CURSO VIRTUAL  
MODALIDAD E-LEARNING

www.reinoaduanero.mx

# Administración Impecable del Programa IMMEX

## TEMARIO

- Entendiendo Correctamente el Programa IMMEX: Contribuciones, Obligaciones, Diferimiento de Impuestos y Beneficios
- IMMEX: Principales Obligaciones y Beneficios
- Administración de Inventarios para IMMEX: Anexo 24 y Anexo 30
- Comprobación de la Materialidad de las Operaciones de Comercio Exterior
- 10 Mejores Prácticas para una IMMEX
- Operaciones Virtuales: Principales Recomendaciones para su Correcta Ejecución
- CFDI de Exportación Vinculado a Operaciones Virtuales
- Recinto Fiscalizado Estratégico
- Administración Impecable del Programa IMMEX
- Auditoría de Materialidad en Comercio Exterior y Aduanas
- Notificaciones, Avisos y Modificaciones a Considerar en el Programa IMMEX

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”

## EXPOSITORES



**Mtro. José Antonio Ávila Núñez,**  
Socio en Comercio Exterior en JA del Río



**Mtra. Natalia Bezanilla,**  
Directora de la Firma BEZT INTL



**Mtra. Yadira Donghu García,**  
Socia de la práctica de Comercio Exterior en HN Fiscal & Asociados



**Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez,**  
Socio Director de Escobar Quirarte & Asociados



**Rodrigo Pérez Ortiz,**  
Socio Director de Comercio Exterior en Winbridge Business Group



**Israel Islas,**  
Director de TINKTAX



**Esther Millán Cortés,**  
Consultora de Comercio Exterior y Operación Aduanera

DETALLES DEL CURSO: <https://reinoaduanero.mx/curso-immex/>

## CARACTERÍSTICAS

- Modalidad E-Learning
- Clases Pre Grabadas
- Acceso Inmediato
- Plataforma Reino Aduanero
- Constancia Digital por Participación
- Material digital
- Acceso durante 8 semanas
- En el horario que tu elijas

## CONTACTO

Si tiene alguna duda, estamos para servirle  
☎ 222 335 5117 / ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

## MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario. Depósito en Oxxo.  
Con tarjeta de crédito y débito.



CURSO ONLINE  
26 y 27 de junio, 2026

www.reinoaduanero.mx

# Contratos, Defensa y Auditorías de Comercio Exterior

## TEMARIO

- Medios de Defensa en el Comercio Exterior
- Litigio Aduanero
- Nuevas Infracciones Aduaneras
- Valoración Aduanera y sus Métodos en la Nueva Fiscalización
- Contratos Aduaneros
- Nuevos Métodos de Valoración Aduanera
- Peritaje Aduanero Como Opción de Defensa
- Expediente Electrónico Aduanero: Consejos de Cumplimiento
- Incrementables y Decrementables en Comercio Exterior
- Multas y Delitos Aduaneros en 2026
- Claves Jurídicas para la Competitividad en el Despacho Aduanero Post-Reforma
- Auditorías de Comercio Exterior
  - Nueva Fiscalización
  - Rubros Considerados de Alto Riesgo por el SAT
  - Temporalidades y Descarga (Anexo 24 y 30)
  - Activo Fijo
  - Programas PROSEC, Regla 8va
  - Operaciones Virtuales
  - Tratados de Libre Comercio

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”

## EXPOSITORES



**Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas,**  
Director de LIT Consulting Group



**Mtra. Daniela González,**  
Socia Líder en AudiCo Comercio Exterior



**Ana Patricia Flores,**  
Gerente Legal de Alianza Estratégica Portuaria



**Luis Carlos Moreno Durazo,**  
Fue Vicepresidente para el Continente Americano de la Organización Mundial de Aduanas OMA. También fue el Administrador General de Aduanas AGA de México hoy ANAM. Es Socio de González Luna, Moreno y Armida



**Mtro. Alberto Fernández Romero,**  
Fue el Administrador Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior en la AGACE. Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior



**Mtra. Brianda Paula Ramírez Cordero,** Asociada Senior de Ramos, Ripoll & Schuster



**Dr. Luis Enrique Navarro,**  
Director del Despacho Navarro, Chavarría y Abogados

## CARACTERÍSTICAS

- 26 y 27 junio, 2026
- Zoom en vivo y grabado (por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
- Con sección para preguntas y respuestas
- Horario en vivo 9 a 2
- Material digital\*
- Constancia Digital por Participación
- 10 horas de duración (5 horas por día)

## CONTACTO

Si tiene alguna duda, estamos para servirle  
☎ 222 335 5117 / ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

## MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario. Depósito en Oxxo.  
Con tarjeta de crédito y débito.



## ¿2026: EVOLUCIÓN ADUANERA O FISCALIZACIÓN ASFIXIANTE?



Israel Islas,  
Director de TINKTAX

**E**l comercio exterior en México ha transitado de ser una práctica de logística y aranceles a convertirse en un campo de batalla de cumplimiento legal, fiscal y patrimonial en el caso de los Agentes Aduanales.

Al cierre de 2025 y el inicio de este 2026, la operación aduanera se encuentra en una encrucijada crítica: las reformas implementadas no sólo buscan la modernización tecnológica, sino un control total sobre la trazabilidad de las mercancías y, fundamentalmente, sobre la infraestructura de quienes las operan. La pregunta que domina el entorno actual es si estos cambios representan un progreso genuino hacia la transparencia o si se han convertido en un retroceso operativo y un obstáculo insalvable para la facilitación del Comercio Exterior y la competitividad de los Contribuyentes.

Durante décadas, el sector operó bajo la premisa de que un pedimento pagado y una carpeta de documentos sin errores y con coherencia eran escudos suficientes ante una revisión de la autoridad. Esa realidad ha muerto.

Las modificaciones a la Ley Aduanera 2026 y el endurecimiento de las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE) han trasladado la carga de la prueba de la “forma” al “fondo”. Ya no basta con la validez del dato; hoy se exige la veraci-

dad de la existencia. Este cambio de paradigma implica que la autoridad ya no se conforma con el cumplimiento de requisitos arancelarios. Hoy, la fiscalización se ha incrustado en el ADN de las aduanas bajo el concepto de materialidad. En una revisión de gabinete o visita domiciliaria, el contribuyente debe demostrar que cuenta con la infraestructura física, el personal suficiente bajo esquemas legales de contratación, los activos fijos debidamente registrados y la capacidad financiera real para haber realizado la operación. Si no hay sustancia, la operación es inexistente para efectos fiscales, lo que deriva en el rechazo de deducciones, el desconocimiento de preferencias arancelarias bajo los diversos Tratados Comerciales, y la cancelación inmediata de Autorizaciones, Programas o Registros que son el eje de toda la operación. En el peor de los escenarios, la falta de materialidad se traduce en una presunción de contrabando con consecuencias penales.

El cambio más disruptivo de este 2026 recae en la figura del Agente Aduanal. Con las recientes actualizaciones a la Ley Aduanera, la patente ha dejado de ser una concesión de confianza técnica para convertirse en una autorización bajo vigilancia permanente y condicionada. La introducción de una responsabilidad solidaria endurecida y la obligación de reportar operaciones sospechosas que no se alineen con los criterios no vinculativos del SAT, han colocado al Agente Aduanal en una posición de vulnerabilidad sin

“**YA NO BASTA CON LA VALIDEZ DEL DATO; HOY SE EXIGE LA VERACIDAD DE LA EXISTENCIA. ESTE CAMBIO DE PARADIGMA IMPLICA QUE LA AUTORIDAD YA NO SE CONFORMA CON EL CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS ARANCELARIOS**”

➔ *CON LAS RECIENTES ACTUALIZACIONES A LA LEY ADUANERA, LA PATENTE HA DEJADO DE SER UNA CONCESIÓN DE CONFIANZA TÉCNICA PARA CONVERTIRSE EN UNA AUTORIZACIÓN BAJO VIGILANCIA PERMANENTE Y CONDICIONADA.*

precedentes. Hoy, el Agente se ve obligado a auditar a su propio cliente antes de validar un pedimento. Esta “fiscalización delegada” genera fricciones operativas y encarece el despacho, convirtiendo el análisis de riesgo previo en una etapa obligatoria, lenta y costosa. El Agente ya no solo despacha; hoy gestiona el riesgo reputacional de su propia patente en cada transmisión electrónica.

La tesis central que define el comercio exterior en 2026 es que la “gran prueba” ya no es la legal estancia, sino la existencia real. La autoridad ha evolucionado su cuestionario de auditoría: ya no pregunta “¿Dónde está el documento?”, sino “¿Cómo lo hiciste?”. El cuestionamiento se extiende a la logística de fondo, analizando cómo se transportó la mercancía si el transportista subcontratado no cuenta con activos registrados o Carta Porte válida; a la capacidad operativa, revisando cómo se transformó el insumo en una planta que no reporta un consumo de energía eléctrica o agua acorde a su volumen de producción; y al flujo financiero, verificando cómo se pagó al proveedor si el flujo de efectivo no coincide milimétricamente con los estados de cuenta bancarios y los contratos de compraventa internacional. Todo esto se suma a un cumplimiento permanente que exige acreditar que se mantienen las obligaciones fiscales y aduaneras ligadas a la operación en todo momento.

Esta fiscalización a menudo ignora la dinámica y velocidad del comercio moderno, priorizando una visión recaudatoria sobre la facilitación

comercial establecida en acuerdos internacionales.

Para responder a la interrogante inicial, debemos ser contundentes: El 2026 es una evolución en las herramientas de control, pero una asfixia en la operatividad diaria. Estamos ante un sistema que ha digitalizado la desconfianza. El comercio exterior ya no se gestiona en el puerto o en la frontera; se gestiona en la contabilidad, en los expedientes de defensa preventiva y en la robustez del Compliance Aduanero. Para los Agentes Aduanales y los contribuyentes, la exposición es máxima; un error de fondo hoy no es una multa, es una crisis corporativa que puede paralizar la continuidad del negocio.

La única ruta de supervivencia es la institucionalización de procesos de Due Diligence exhaustivos. Quien insista en ver la aduana como un simple trámite logístico, ignorando la profundidad de la fiscalización actual, está destinado a ser la estadística de la siguiente cancelación de Padrones o de Patente. En este nuevo ecosistema, comerciar, transportar o transformar se ha vuelto algo secundario; lo primordial es demostrar que se tiene la estructura legal y material para hacerlo con integridad. La eficiencia ya no se mide en tiempo de despacho, sino en la solidez de la evidencia que respalda que cada operación, más que legal, es real.

Frente a una autoridad que ha digitalizado la desconfianza, el Compliance total es la única ruta de éxito. No es un costo, es la inversión nece-

saria para garantizar que cada operación resista el escrutinio de la materialidad. En el comercio exterior de hoy, el cumplimiento es —y será— el único pasaporte hacia la continuidad operativa.

“**ESTAMOS ANTE UN SISTEMA QUE HA DIGITALIZADO LA DESCONFIANZA. EL COMERCIO EXTERIOR YA NO SE GESTIONA EN EL PUERTO O EN LA FRONTERA; SE GESTIONA EN LA CONTABILIDAD**”

## POLÍTICA ARANCELARIA, REVISIÓN DEL TMEC Y EL ELEFANTE EN EL CUARTO



Mtro. Guillermo Malpica Soto,  
Director Ejecutivo de Alianza In México\*

**D**espués de haber sido negociador mexicano por más de 20 años, no fue sino hace un par días que supe que hay un Día Internacional del Negociador y la Negociadora Internacional. Ese día es el 18 de marzo y varios países lo celebran para reconocer a aquellas personas que trabajan desde las trincheras internacionales para lograr acuerdos beneficiosos para las partes involucradas y sostenibles en el tiempo. Muy a propósito de este día, en la misma semana (16 de marzo) iniciaron formalmente las discusiones sobre la revisión del TMEC, con una reunión entre negociadores de México y Estados Unidos en formato híbrido (al inicio de la semana de manera virtual y justo el 18 de marzo, de manera presencial en Washington DC).

Llaman la atención tres cosas de este primer encuentro. Primero, que es bilateral, cuando el acuerdo es trilateral. Esto no sorprende si recordamos las fricciones recientes entre el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump y el Primer Ministro de Canadá, Mark Carney, como resultado de los aranceles de Estados Unidos a Canadá y por la diferencia de posiciones sobre la Groenlandia, expresada públicamente durante la Cumbre de Davos de este año. Pero el mejor resultado de cualquier esfuerzo de integración regional pasa por vernos como Norteamérica, y no hay visión de Norteamérica sin uno de los

tres países en la mesa de discusión.

El segundo tema que llama la atención es la agenda. Se discutieron básicamente tres temas: reglas de origen, la seguridad de las cadenas de suministro y la reducción de la dependencia de China. No queda muy claro que estos temas hayan sido propuestos de manera conjunta, sino más bien en aceptación de los temas de interés de Estados Unidos. Y como resultado, el tercer tema que llama la atención es la necesidad de explicar claramente cuál será la estrategia de negociación de México en este ejercicio de revisión, cuáles los objetivos y las prioridades, cuáles las líneas rojas que no se deberán cruzar y la duración estimada de este proceso.

Pero la revisión del TMEC no es el único ángulo de esta relación comercial y estratégica fundamental para México y para sus socios de Norteamérica. El entorno en el que se llevará a cabo esta revisión es igual o más desafiante que el que se enfrentó en la negociación del TMEC en 2017 y 2018. En ese momento se tenía una nueva administración en Estados Unidos, liderada por Donald Trump que venía de hacer fuertes mensajes anti-Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) durante la campaña y cuyo primer acto de gobierno fue retirarse del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), que había sido visto por los países de América del Norte como la manera de renovar el TLCAN de 1994, retiro del TPP.

“**EL SEGUNDO TEMA QUE LLAMA LA ATENCIÓN ES LA AGENDA. SE DISCUTIERON BÁSICAMENTE TRES TEMAS: REGLAS DE ORIGEN, LA SEGURIDAD DE LAS CADENAS DE SUMINISTRO Y LA REDUCCIÓN DE LA DEPENDENCIA DE CHINA**”

➔ *EL PRESIDENTE TRUMP TRATÓ DE RECURRIR INICIALMENTE A LEY DE PODERES ECONÓMICOS EN EMERGENCIAS INTERNACIONALES (IEEPA) DE 1977, Y CON ESTE FUNDAMENTO SE IMPUSIERON ARANCELES POR MIGRACIÓN Y FENTANILO A MÉXICO, CANADÁ Y CHINA EN FEBRERO DE 2025.*

Se tenía además una negociación atípica, donde por primera vez los tres países no compartían objetivos de la renegociación, donde se daba un constante ruido mediático por parte del Presidente Trump, que amenazaba con contaminar la negociación técnica y donde se empezó a usar la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos como una herramienta de coerción política.

Ahora, tenemos un escenario igualmente retador con una andanada mucho mayor de aranceles de Estados Unidos hacia el mundo, usando diferentes leyes nacionales como fundamento y en clara violación de los compromisos del TMEC, lo que nos hace cuestionarnos si se trata de una cuestión coyuntural que cambiará con el ciclo político en ese país o si se trata, por el contrario, de un nuevo paradigma en el (des)orden comercial global. Adicionalmente, se tiene la discusión sobre el rol de China en la competitividad regional (China como elefante en el cuarto), que demandará de México un análisis estratégico y una definición de posición que no solo responda a las exigencias de Washington. Y finalmente, se tiene la tendencia a mezclar temas comerciales con no comerciales en las relaciones bilateral de México y Canadá con Estados Unidos (fentanilo, seguridad, migración).

En relación con la “nueva” política arancelaria de Estados Unidos (las comillas, porque de alguna manera es una tendencia proteccionista

que se repite por diferentes razones aproximadamente cada 100 años en ese país), la Casa Blanca tiene hoy en día una colección de herramientas arancelarias muy variadas, sustentadas en varias leyes que fueron diseñadas para otra época. Por ejemplo, se tiene la sección 301 de la Ley Comercial de 1974, que da facultades al Presidente para imponer medidas arancelarias o no arancelarias ante el incumplimiento de un país de sus compromisos internacionales (conductas extranjeras discriminatorias). Esta sección ha sido recurrentemente usada para “vigilar” el cumplimiento de compromisos internacionales de los países sobre derechos de propiedad intelectual.

También se ha recurrido al uso de la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, que permite poner aranceles cuando la entrada de productos pone en riesgo la seguridad nacional. Ya se usó por el mismo Presidente Trump en 2018 para acero y aluminio y ahora, además de esos productos, se ha usado para imponer aranceles a cobre, autos, autopartes, madera y derivados, autos semipesados y pesados, sus partes y semiconductores. No es creíble que estos aranceles se justifiquen porque sus importaciones representen un riesgo a la seguridad nacional de Estados Unidos, que es el Espíritu de esa sección en un context de Guerra Fría, pero es complicado poder lograr un pronunciamiento de las cortes locales o de algún panel de solución de diferencias del TMEC.

El Presidente Trump trató de recurrir inicialmente a Ley de Poderes Económicos en Emergencias Internacionales (IEEPA) de 1977, y con este fundamento se impusieron aranceles por migración y fentanilo a México, Canadá y China en febrero de 2025, así como aranceles recíprocos a todo el mundo anunciados en el llamado Día de la Liberación, en abril de 2025. Estos aranceles fueron impugnados en las cortes y el 20 de febrero se obtuvo un fallo en contra de la imposición de aranceles. Ante esto, el Presidente Trump aplicó la sección 122 de la Ley de Comercio de 1974, por la cual se pueden imponer aranceles de hasta 15% por hasta 150 días, en un primero momento, bajo el argumento de problemas de balanza de pagos. Finalmente, se tiene también la sección 338 de la Ley de Aranceles de 1930, por la que se pueden imponer aranceles de hasta 50% por discriminación.

Será importante que una parte de la estrategia de negociación mexicana en este contexto complicado sea la separación de los temas comerciales de los no comerciales; y dentro de los comerciales, la separación de los temas sobre la política arancelaria de Estados Unidos de los temas de la revisión del TMEC, estableciendo para cada uno de esos elementos una secuencia, estrategia y objetivos claros.

\*Las opiniones presentadas acá son a título personal.

# PERSPECTIVA HISTÓRICA DE LA FIGURA DEL AGENTE ADUANAL



Mtra. Natalia Bezanilla,  
Directora de la Firma BEZT INTL

Este artículo tiene el como propósito presentar una perspectiva histórica de la figura del agente aduanal, desde que aparece establecida legalmente por la presidencia a principios del siglo pasado, y cómo poco a poco fue incorporando más regulaciones relativas a cuestiones como su licenciamiento, nivel de responsabilidad, compromiso solidario, hasta los organismos encargados de observarlo y juzgarlo. A través de esta lectura, podremos constatar cómo se va convirtiendo en una figura rígida, sobre regulada y que, aunque algunas características lo acompañan desde sus inicios, hay cambios sustanciales en reforma a la Ley Aduanera publicada el pasado noviembre 2025, que posicionan al agente aduanal en una postura por demás vulnerable y arriesgada para la que requerirá de cambios estructurales en su manera de operar para poder subsistir.

## ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La historia del comercio exterior en México se remonta a tiempos de la colonia, y curiosamente hay varios documentos, libros, monografías que describen la mecánica, problemática y realidad histórica del comercio exterior en México en aquellos tiempos. Diferentes autores señalan la importancia del muy conocido texto de Miguel Lerdo de Tejada, “*El comercio exterior de México desde la conquista hasta hoy*” (México, impreso por Rafael Rafael 1853) o el de Guillermo Tardiff,

*Historia del comercio exterior mexicano (antece- dentes, documentos, glosas y comentarios) 1503- 1847*; estos por mencionar solo algunos textos relevantes. Incluso los que describen condicio- nes irregulares, como lo es el caso de la obra de Walter L. Bernecker, *Contrabando, ilegalidad y corrupción en el México del s XIX* (trad. de Manuel Emilio Waelti, México, Universidad Iberoameri- cana, 1994), lo cual ciertamente llamó mi aten- ción, pues hubiera pensado que esos problemas nos aquejan de manera reciente, consecuencia de nuestra evolución política y comercial, y evi- dentemente, según lo respaldan estos escritos, es tema añejo en nuestra realidad nacional.

La primera ordenanza de aduanas nace en 1856 bajo el título de *Ordenanza General de Aduanas Marítimas y Fronterizas de la República Mexicana* de 1856. La reforma a esta ordenanza en 1891 ya contenía disposiciones sobre sus consignatarios y apoderados. Más concretamente para lo relati- vo a los Agentes Aduanales, en 1918, Venustiano Carranza expide el Decreto Reglamentando los Derechos y Obligaciones de los Agentes Aduana- les. Es en este documento donde vemos por primera vez a definición de Agente Aduanal.

Para 1927 se promulga la Ley de Agentes Aduana- les y su reglamento en 1928, misma que sirvió de modelo para el Código Aduanero de 1951, La ley Aduanera de 1981 la de 1995, sus muy di- versas reformas, incluyendo la más reciente en 2025.

En su primera definición, los encontrábamos como *las personas que, en legítima representa- ción de los dueños, remitentes o consignatarios de mercancías, gestionaban ante las oficinas aduaneras, la Dirección General de Aduanas o ante los cónsules de México en el extranjero, las operaciones que autoriza la Ordenanza General de Aduanas* (Artículo 1º del Decreto).

Como veremos a continuación, la ley que vio nacer la figura del Agente Aduanal siembra fuer- temente los cimientos de lo que tenemos ahora, con muchas similitudes en cuanto a requisitos, responsabilidad y obligaciones:

De acuerdo con la Ley de Agentes Aduanales, la autorización no podía otorgarse a residentes fuera del país o que fueran sentenciados por delitos del orden común a una pena mayor a seis meses de arresto o de 500 pesos de multa; declarados en quiebra fraudulenta, que fueran comerciantes o comisionistas, que estuvieran al servicio de la milicia o como empleados del ramo de Hacienda.

En esta ley, observamos que en las obligaciones se incluían las siguientes:

- Asegurarse de la identidad de las personas
- Desempeñar por sí mismo la función de su cargo ante la aduana
- Extender una constancia del asunto encomendado
- Notificar cambios de domicilio

- Llevar un expediente de cada operación aduanal con lo siguiente:
  - Fecha de recibo
  - Nombre del remitente y consignatario
  - Cantidad y tipo de bultos
  - Nombre del vista y fecha de despacho
  - Importe y fecha de pago
  - Documento de cobro por los derechos
  - Las instrucciones del dueño de la mercancía
  - La constancia de si hay gestión por de- volución de derechos

En caso de incumplimiento a sus obligaciones podía ser acreedor a multas considerables o hasta perder la patente, dependiendo del tipo de omisión.

Es en 1928, con el reglamento de la ley de agen- tes aduanales que aparece el precedente del en- cargo aduanero, mediante una carta poder.

Un dato curioso es que, hasta este momento histórico, era permitido a los extranjeros fungir como agentes aduanales, siempre que en su país se les permitiera a los mexicanos llevar el mismo cargo, como una especie de principio de reciprocidad.

Una coincidencia también ha sido, que tenían que demostrar su patrimonio, y declarar la forma en la que proponían otorgar la garantía de las operaciones ejecutadas por su patente.

Es también en este reglamento que aparece por primera vez la obligación de mencionar a sus dependientes y quien de ellos estaría autoriza- do para actuar en su nombre en las operaciones aduanales (herencia de la patente) y conservar 5 años la documentación de las operaciones en que hubiera intervenido (conservación del ex- pediente por 5 años).

Así mismo, el reglamento de 1929 ya establecía le responsabilidad solidaria y mancomunada, excepto cuando el Agente Aduanal siguiera las instrucciones expresas del importador y estas no constituyeran un delito. En esos casos, solo recaía en el consignatario o dueño de las mer- cancias, digamos que era el precedente del ex- cluyente de responsabilidad del art. 54

En la ley Aduanera publicada en 1995, que entró en vigor en 1996 define al agente aduanal como “*la persona física autorizada por la Secretaría, mediante una patente, para promover por cuen- ta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la ley*”. En esta misma publicación, surgen algunas novedades, como el sistema aleatorio de revi- sión, los pedimentos consolidados, revisión en origen, pero específicamente sobre el tema que nos atañe, uno de los cambios más sustanciales es que, a diferencia de la ley 1982, en esta, su artículo 159-A señala que la patente del Agente Aduanal **deja de ser hereditaria o transferi- ble**, y se convierte en una autorización personal e intransmisible.

Así mismo, se establece la forma en que los agentes aduanales pueden defenderse de los actos de autoridad, delimitando plazos para los procedimientos administrativos y actas que de- terminan provisionalmente créditos en contra del agente aduanal o de sus clientes.

Se reitera aquí también la obligación de que el Agente Aduanal cuente con una carta de encar- go por parte de los importadores o exportado- res, pero desaparece la obligación que había en leyes anteriores de presentar una garantía por las operaciones realizadas

Tanto en esta ley como en la anteriores, en el artículo 164 f VII ya estaba prevista la conservación del expediente con las copias de pedimentos y facturas, debiendo conservar en original del en- cargo conferido durante 5 años.

En este ordenamiento legal, ya se le transfería al Agente Aduanal la responsabilidad de la veraci- dad y exactitud de los datos, información, deter- minación aduanera y clasificación arancelaria de las mercancías, así como de los documentos que acreditan el cumplimiento de las regulacio- nes y restricciones no arancelarias, en términos del primer párrafo del artículo 54 de esta ley.

En lo que respecta a sanciones, la Ley de 1995 estableció dos tipos de sanciones: la suspensión de actividades y la cancelación de la patente, así como la suspensión provisional establecida en el art. 167 como medida cautelar cuando se esté

en un proceso de suspensión o cancelación de- finitiva, cuando el agente aduanal esté sujeto a un procedimiento penal por haber participado en delitos fiscales, o privado de su libertad por la comisión de un delito que amerite pena cor- poral. En este supuesto de suspensión, también está considerado como causal, carecer por dos ocasiones de bienes suficientes para cubrir los créditos fiscales que hayan quedado firmes, y que declare en el pedimento con inexactitud y resulte lesionado el interés fiscal, salvo excep- ciones por impresiones en la clasificación aran- celaria,

En conclusión. La legislación ha sido homogé- nea desde que aparece la figura legal del agente aduanal en 1918. Los requisitos, obligaciones y capacidades se mantuvieron similares hasta la reforma de 2025, a excepción de que en la pri- mera regulación podían ser extranjeros, cues- tión que desapareció en 1932. Algo irónico que encontraremos es que en todas las normativas se señala que no puede ser un funcionario pú- blico, y en la reforma actual, el Agente Aduanal cumple con ese tipo de funciones, incluso sien- do obligado a presentar una declaración patri- monial tal como están obligadas los funciona- rios en mención.

## Bibliografía

- ALVAREZ VILLAGOMEZ, Juan, *¿Sabe usted quién es su agente aduanal?, Consultorio fis- cal. Jurídico, laboral y contrable-financiero*, num 455, agosto de 2008.
- CISNEROS GARCÍA, Juan Rabindrana, *Derecho aduanero mexicano*, México, Porrúa, 2013.
- REYES DÍAZ-LEAL, Eduardo, *El despacho aduanal*, México, 2003
- MORENO CASTELLANOS, Jorge Alberto, *IMMEX 4.0 Manufactura Inteligente*, México, Editorial Casa, 2018.
- WITKER, Jorge, *Derecho del comercio exte- rior*, México, UNAM-AAA-DAM, 2011
- Ley Aduanera publicada en el Diario Oficial de la Federación el 19 de noviembre 2025

## DE LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES A LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES



Mtra. Teresa González,  
Líder de Comercio Exterior en Lexat

**E**n los últimos años hemos sido partícipes de diversos ajustes en la administración federal en materia de comercio exterior y aduanas. Lejos de responder exclusivamente a una lógica política interna, estos cambios se insertan en una tendencia global más amplia: un proceso de reconfiguración del comercio internacional que ha sido denominada regionalización.

En México, este proceso ha sido impulsado a través del denominado Plan México, en el cual se han planteado diversas estrategias orientadas a restablecer una política comercial basada en la sustitución de importaciones, misma que no observábamos con tal claridad desde la década de los años ochenta. Esta política busca privilegiar el consumo interno y fortalecer las capacidades productivas nacionales, lo que necesariamente implica un replanteamiento del modelo de promoción de exportaciones que predominó en décadas anteriores.

En efecto, durante la década de los noventa, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México adoptó un enfoque claramente orientado a la apertura comercial. En ese contexto, el objetivo primordial era posicionar productos mexicanos en mercados internacionales, competir globalmente en términos de calidad y eficiencia, y facilitar

las operaciones de comercio exterior mediante esquemas administrativos ágiles. Los programas de fomento a las exportaciones jugaron un papel fundamental, promoviendo beneficios en tiempos de respuesta, simplificación administrativa y esquemas de facilitación comercial para importadores y exportadores.

Sin embargo, el entorno actual refleja un cambio significativo en la dirección de la política comercial. Hoy observamos un proceso inverso, caracterizado por una mayor imposición de cargas arancelarias, un incremento en las regulaciones y restricciones no arancelarias, así como un endurecimiento de los requisitos documentales y operativos. Este nuevo contexto implica, en muchos casos, una reversión de los beneficios asociados a los programas de fomento a las exportaciones, lo que obliga a las empresas a replantear sus estrategias operativas.

Ante este escenario, la industria se encuentra en un proceso de adaptación. Si bien las curvas de aprendizaje han sido pronunciadas, también han resultado valiosas para diversos sectores. La actual política comercial, orientada a la relocalización de la proveeduría, exige una gestión distinta de las cadenas de suministro, alineada con el objetivo de fortalecer la producción regional y satisfacer las necesidades de los mercados locales y regionales.

Aunque este planteamiento puede parecer evi-



**EN TÉRMINOS DE VALOR AGREGADO MÉXICO TIENE UN IMPORTANTE DÉFICIT COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS EN COMERCIO DE MERCANCÍAS. ESO NO LO ENTIENDE NI LE INTERESA A DONALD TRUMP”**

➤ *LOS PROGRAMAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES JUGARON UN PAPEL FUNDAMENTAL, PROMOVRIENDO BENEFICIOS EN TIEMPOS DE RESPUESTA, SIMPLIFICACIÓN ADMINISTRATIVA Y ESQUEMAS DE FACILITACIÓN COMERCIAL PARA IMPORTADORES Y EXPORTADORES.*

dente, en la práctica implica retos importantes. La reconfiguración de las cadenas de suministro y de valor requiere considerar factores que han cobrado creciente relevancia en los últimos años. Entre ellos, destaca la necesidad de priorizar insumos provenientes de países con los que México mantiene acuerdos o tratados comerciales, lo cual permite aprovechar beneficios arancelarios y mitigar riesgos asociados a medidas restrictivas.

Adicionalmente, resulta indispensable identificar proveedores locales que, aun cuando no garanticen el origen nacional de todos los insumos, contribuyan al cumplimiento de estándares en materia de responsabilidad social, laboral, ambiental y fiscal. Asimismo, estos proveedores deben permitir una adecuada trazabilidad de los materiales, aspecto que se ha convertido en un elemento central en la evaluación de las operaciones de comercio exterior.

En este sentido, también es fundamental analizar el destino final de los productos terminados, identificando posibles barreras arancelarias o no arancelarias que puedan afectar su competitividad. La experiencia reciente, particularmente en relación con la imposición de tarifas por parte del gobierno de Estados Unidos, ha evidenciado la importancia de anticipar estos escenarios y ajustar oportunamente las estrategias comerciales.

La creciente exigencia en materia de trazabilidad no responde a decisiones aisladas, sino a una tendencia global que busca privilegiar los productos manufacturados dentro de las re-

giones comerciales. Por ello, los productores y exportadores en México deben prepararse para enfrentar un entorno en el que no solo las autoridades nacionales, sino también los países de destino que demandarán información detallada sobre el origen y la composición de los productos.

Este contexto abre, a su vez, oportunidades relevantes en materia de inversión. Particularmente, se vislumbra un mayor interés por parte de países asiáticos en establecer operaciones en México, aprovechando tanto la ubicación estratégica como la disponibilidad de mano de obra calificada. Este fenómeno podría contribuir a incrementar el contenido nacional de las exportaciones, en línea con los objetivos planteados en el Plan México.

No obstante, el fortalecimiento de la industria local y la atracción de inversión extranjera también implicarán un mayor nivel de escrutinio en las operaciones aduaneras. Es previsible un incremento en las revisiones y en los mecanismos de control, lo que se traduce en un entorno de mayor exigencia regulatoria.

En este sentido, resulta claro que el rol del gobierno federal está evolucionando hacia el de un regulador estratégico, más que un facilitador del comercio. Este nuevo enfoque se caracteriza por un énfasis en la trazabilidad, el control y la fiscalización preventiva basada en la gestión de riesgos.

Frente a este panorama, las empresas deben adoptar un enfoque proactivo y estratégico. En

particular, se sugieren las siguientes líneas de acción:

- Reconfigurar las cadenas de suministro hacia esquemas nacionales y regionales, privilegiando proveedores que permitan cumplir con reglas de origen y estándares internacionales.
- Fortalecer los sistemas de cumplimiento, incorporando controles internos robustos en materia aduanera, fiscal y de comercio exterior.
- Implementar mecanismos de trazabilidad integral que permitan identificar el origen y la transformación de los insumos a lo largo de toda la cadena de valor.
- Desarrollar capacidades de análisis de riesgo que permitan anticipar cambios regulatorios y mitigar impactos operativos.
- Diversificar mercados de exportación, reduciendo la dependencia de un solo destino y evaluando continuamente las condiciones de acceso a nuevos mercados.
- Invertir en tecnología y digitalización de procesos, facilitando la gestión documental y el cumplimiento normativo.

En conclusión, el entorno actual del comercio exterior exige una transformación profunda en la manera en que las empresas gestionan sus operaciones. La regionalización, lejos de ser una tendencia pasajera, se consolida como un nuevo paradigma que redefine las reglas del juego. En este contexto, la capacidad de adaptación, el enfoque en el cumplimiento y la construcción de cadenas de suministro resilientes serán factores determinantes para la competitividad de las empresas mexicanas en el escenario global.

# MANIFESTACIÓN DE VALOR ELECTRÓNICA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA



Mtro. Roberto Martínez Gasca,  
Especialista en Comercio Exterior

## MANIFESTACIÓN DE VALOR ELECTRÓNICA E INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA: HACIA UN MODELO DE VALIDACIÓN DE DATOS Y DOCUMENTAL EN EL ENTORNO DE LA VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR (ENTORNO VUCEM)

Si llevas años trabajando en comercio exterior, sabes que el ritmo de cambio en nuestra industria es altísimo y en los últimos meses hemos sido testigos de dos transformaciones que, aunque parecen independientes y están destinadas a converger: la obligatoriedad de la Manifestación de Valor Electrónica (MVE) y la madurez operativa de la Inteligencia Artificial Generativa (IA Generativa) como herramienta real de trabajo en el comercio exterior.

Las preguntas que me ha motivado a escribir este ensayo son: ¿Puede la IA Generativa anticipar errores en la MVE antes de que el importador los transmita a la autoridad? ¿Puede la información y documentación que debe transmitir y conservar el importador evolucionar el cumplimiento en materia de valor para desarrollar elementos preventivos? Mi respuesta inicial en ambos casos es sí y en las páginas siguientes elaboro en un sencillo modelo conceptual para hacerlo posible dentro del entorno de la Ventanilla Única de Comercio Exterior Mexicano (VUCEM).

Quienes hemos acompañado a importadores en sus procesos de cumplimiento sabemos que la Manifestación de Valor ha representado un reto generalizado el que sea adoptada la obligación por parte del importador, ya que en la práctica durante muchos años se ha descargado la responsabilidad en terceros, agentes aduanales, operadores aduaneros o consultores operativos. Ese traslado informal de responsabilidad es, precisamente, uno de los factores que explica por qué los errores en la valoración aduanera por parte del importador siguen siendo frecuentes y costosos.

La MVE encuentra su fundamento en el artículo 59, fracción III de la Ley Aduanera y en el artículo 81 de su Reglamento<sup>1</sup>. A través de ella, el importador declara, bajo protesta de decir verdad, cómo determinó el valor en aduana de sus mercancías, de conformidad con el método de valor de transacción establecido en el artículo 64 de la misma Ley, ajustado conforme a los incrementables del artículo 65 y los decrementables del artículo 66<sup>2</sup>, o bien mediante la aplicación de métodos alternativos descritos en el conjunto de reglas relacionadas, llámese Ley

1 Ley Aduanera, artículo 59, fracción III y artículo 81 del Reglamento de la Ley Aduanera. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf>

2 Ley Aduanera, artículos 64, 65 y 66. *Ibidem*. <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf>

“**CUANDO ESA HISTORIA TIENE INCONSISTENCIAS, LA AUTORIDAD PUEDE DETECTARLAS, Y LAS CONSECUENCIAS VAN DESDE MULTAS HASTA LA PRESUNCIÓN DE SUBVALUACIÓN Y LA SUSPENSIÓN DEL PADRÓN DE IMPORTADORES**”

Aduanera, Reglamento de la Ley Aduanera o Reglas Generales de Comercio Exterior<sup>3</sup>.

3 Reglas Generales de Comercio Exterior para 2026 y Anexo 13 <https://www.sat.gob.mx/minisitio/NormatividadRMFyRGCE/documentos2026/rgce/rgce/ReglasGeneralesComercioExteriorpara2026.pdf>

La posibilidad que tanto los Importadores como las autoridades aduaneras tienen de asegurar la legalidad, consistencia y trazabilidad del valor en aduana de las mercancías, es precisamente la potencialidad de documentar la coherencia total entre diferentes sistemas: el contrato de compraventa internacional, la factura comercial, el Comprobante de Valor Electrónico (COVE), el pedimento y la propia MVE deben contar una sola historia contable y aduanera. Cuando esa historia tiene inconsistencias, la autoridad puede detectarlas, y las consecuencias van desde multas hasta la presunción de subvaluación y la suspensión del padrón de importadores.

Los errores más frecuentes que he observado en la práctica son predecibles: Reglas Incoterms mal aplicadas que distorsionan el valor en aduana declarado, incrementables no declarados, falta de soporte documental para gastos de flete o seguro, y diferencias entre el valor pagado y el declarado.

En mi artículo publicado en esta revista, exploraré cómo la IA Generativa está transformando la operación de comercio exterior en México, particularmente en el entorno de la VUCEM<sup>4</sup>. Señalé que esta tecnología puede revisar facturas comerciales, identificar inconsistencias documentales, verificar regulaciones y restricciones no arancelarias, y comunicar sus hallazgos en lenguaje natural y comprensible.

Ahora bien, el llevar esas capacidades a un terreno más específico: la validación previa de los datos y documentos que integran el Valor en Aduana de la mercancía y cuya obligación se materializa en la transmisión de la Manifestación de Valor Electrónica

Pensemos en lo que la IA Generativa puede hacer concretamente en este contexto. Primero, puede compulsar automáticamente el contrato de compraventa internacional con los elementos incrementables del artículo 65 de la Ley Aduanera, identificando los elementos incrementables, que

4 Martínez Gasca, Roberto. “Inteligencia Artificial Generativa y el Entorno de Ventanilla Única de Comercio Exterior en México”. Revista Reino Aduanero, Año 7, Número 18, Primer Cuatrimestre 2026, pp. 46-51.

deberían sumarse al valor declarado, segundo, puede validar la coherencia entre la regla Incoterms declarada y los gastos de flete y seguro registrados, alertando por ejemplo cuando un importador bajo términos EXW no ha sumado esos conceptos al valor. Tercero, puede comparar la información transmitida en la MVE con los datos contenidos en los documentos a ser transmitidos a la autoridad aduanera o bien conservador en los expedientes de comercio exterior correspondientes, principalmente por el Importador, pero también por el Agente o Agencia Aduanal.

Lo que distingue a la IA Generativa de los sistemas de validación tradicionales es la capacidad de identificación y comunicación detallada en los hallazgos. En lugar de mostrar un código de error genérico, puede explicar con mayor detalle comparativo: “El contrato de compraventa incluye una cláusula de pago de regalías como condición de venta. Este concepto debe declararse como incrementable conforme al artículo 65, fracción III de la Ley Aduanera y no aparece reflejado en los datos a transmitir en la MVE”.

Con base en lo anterior, en la implementación práctica de validación documental contra validación de datos integrado al entorno VUCEM<sup>5</sup> puede ser implementada en las tres fases tradicionales dentro de la ejecución de comercio exterior:

*Primera fase: Validación documental previa al despacho.* Antes de que se genere la MVE, la IA Generativa analiza el conjunto documental de soporte: contrato de compraventa, factura comercial, conocimiento de embarque y comprobantes de pago. El sistema identifica campos de riesgo, cláusulas contractuales con implicaciones en el valor en aduana y conceptos que podrían constituir incrementables no declarados. Esta capa actúa como un primer filtro inteligente que orienta al operador antes de que inicie la captura.

*Segunda fase: Coherencia interna de la MVE.* Una

5 Decreto por el que se establece la Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 2011. Consultable en: [https://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5174688&fecha=14/01/2011](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5174688&fecha=14/01/2011)

vez generada la MVE, el sistema verifica su coherencia interna: contrasta el valor declarado con los incrementables y los denominados decrementables identificados en la fase anterior, valida la correcta aplicación de la regla Incoterms, y cruza la información con los datos del sistema ERP del importador y los registros de transferencias bancarias internacionales. Si detecta una discrepancia entre el valor pagado al proveedor y el valor declarado en la MVE, genera una alerta específica con la explicación jurídica correspondiente.

*Tercera fase: controles posteriores al despacho aduanero.* Con base en el análisis de patrones históricos de operaciones similares, el sistema genera un indicador de riesgo de observación por parte de las autoridades fiscalizadoras competentes. Si determinado proveedor, fracción arancelaria o tipo de operación ha generado ajustes o requerimientos en el pasado, el sistema alerta al importador antes de transmitir, permitiéndole corregir de forma preventiva. Como señalé en mi artículo anterior, la IA Generativa aprende de patrones históricos y puede crear alertas específicas para revisar con mayor cuidado aspectos recurrentes en futuras operaciones.

Es importante señalar los límites con la misma claridad con que expongo sus capacidades. La Dra. Irais María Arenas Ita<sup>6</sup>, en su artículo publicado en esta misma revista, hace una advertencia: las tecnologías de IA enfrentan limitaciones estructurales significativas para abordar la complejidad técnica y normativa del comercio exterior, la MVE implica la exigencia de un nuevo estándar de cumplimiento documental en el comercio exterior mexicano, la integración de capacidades de IA Generativa en el entorno VUCEM, bajo el modelo de validación previamente señalado, puede transformar la MVE de una obligación formal en un activo de cumplimiento de valor de carácter preventivo.

6 Arenas Ita, Irais María Valoración Aduanera y Precios de Transferencia en la Era de la Inteligencia Artificial, Revista Reino Aduanero, Año 7, Número 18, Primer Cuatrimestre 2026, pp. 38-45

# PANORAMA DEL COMERCIO EXTERIOR EN 2026 Y SU IMPACTO EN EMPRESAS CERTIFICADAS OEA Y CTPAT



**Tessy Nuñez,**  
Gerente de Operaciones en COMCE

**E**l comercio exterior en 2026 se desarrolla en un entorno global caracterizado por una mayor complejidad regulatoria, tensiones comerciales y una creciente exigencia en materia de seguridad logística, trazabilidad y cumplimiento normativo, a pesar de esto el comercio internacional continúa siendo uno de los principales motores de crecimiento económico a nivel mundial, particularmente para economías altamente integradas en las cadenas globales de suministro como es el caso de México.

A nivel global, diversos organismos internacionales estiman que el crecimiento del comercio mundial será moderado durante 2026 derivado de factores como el incremento de medidas arancelarias, tensiones geopolíticas, conflictos comerciales y cambios en las políticas económicas de las principales potencias, por lo que este escenario ha generado un entorno algo dudoso y competitivo para las empresas que tienen operaciones internacionales.

Los países han implementado nuevas medidas regulatorias y comerciales con el objetivo de fortalecer los controles en las operaciones de importación y exportación. Tan solo entre 2024 y 2025 se registraron un poco más de mil medidas relacionadas con el comercio internacional, lo que refleja el cambio constante del entorno

regulatorio y la necesidad de que las empresas fortalezcan sus sistemas de cumplimiento, gestión de riesgos y seguridad en la cadena de suministro.

## EL PAPEL DE MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

México continúa consolidándose como uno de los actores más relevantes en el comercio internacional, particularmente dentro de la región de Norteamérica. Debido a la zona geográfica en la que se encuentra su red de tratados comerciales y su estrecha integración con Estados Unidos y Canadá a través del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC se ha convertido en un punto clave dentro de las cadenas globales de suministro.

El comercio exterior representa aproximadamente el 75% del Producto Interno Bruto (PIB) de México, lo que refleja el alto nivel de apertura económica y la fuerte dependencia del país hacia las actividades de importación y exportación, así como las exportaciones mexicanas representan el 36% del PIB nacional, consolidando al sector exportador como uno de los principales motores de crecimiento económico. En términos de volumen México han superado los 600 mil millones de dólares anuales, posicionando al país entre las principales economías exportadoras del mundo. Adicionalmente cerca del 90% de las exportaciones mexicanas

“**CERCA DEL 90% DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS CORRESPONDEN AL SECTOR MANUFACTURERO, PARTICULARMENTE EN INDUSTRIAS COMO LA AUTOMOTRIZ, ELECTRÓNICA, DISPOSITIVOS MÉDICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO**”

➤ *EL COMERCIO EXTERIOR REPRESENTA APROXIMADAMENTE EL 75% DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) DE MÉXICO, LO QUE REFLEJA EL ALTO NIVEL DE APERTURA ECONÓMICA Y LA FUERTE DEPENDENCIA DEL PAÍS HACIA LAS ACTIVIDADES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.*

corresponden al sector manufacturero, particularmente en industrias como la automotriz, electrónica, dispositivos médicos, maquinaria y equipo eléctrico. Esta especialización manufacturera ha permitido que México se mantenga como un socio estratégico dentro de las cadenas de suministro globales.

Otro factor clave es la fuerte integración comercial con Estados Unidos, ya que aproximadamente el 78% de las exportaciones mexicanas tienen como destino el mercado estadounidense, lo que refleja el alto nivel de interdependencia económica entre ambos países.

## INCREMENTO DE REGULACIONES Y CONTROLES EN EL COMERCIO EXTERIOR

Uno de los rasgos más relevantes del comercio exterior en 2026 es el incremento en los controles regulatorios y aduaneros. Las autoridades han fortalecido los mecanismos de supervisión con el objetivo de garantizar la transparencia en las operaciones internacionales, prevenir riesgos de seguridad y combatir prácticas comerciales indebidas, entre los principales aspectos que han tenido mayor relevancia en revisiones aduaneras son:

- Clasificación arancelaria de mercancías
- Valoración aduanera
- Verificación de certificados de origen
- Cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias
- Revisión de documentación comercial y logística
- Seguridad en la cadena de suministro

Estos controles buscan asegurar el cumplimiento de los acuerdos comerciales internacionales

y fortalecer la seguridad en las operaciones logísticas globales.

## IMPORTANCIA DE LAS CERTIFICACIONES OEA Y CTPAT EN EL CONTEXTO ACTUAL

Ante este escenario de mayor supervisión y exigencia regulatoria, las certificaciones de seguridad en la cadena de suministro como Operador Económico Autorizado (OEA) y Customs Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT) han adquirido una relevancia estratégica para las empresas que participan en el comercio exterior.

Estas certificaciones permiten demostrar que las organizaciones cuentan con procesos más sólidos en materia de seguridad logística, control de riesgos, cumplimiento normativo y gestión de la cadena de suministro, lo que se traduce en beneficios como una mayor confianza por parte de las autoridades aduaneras, procesos de despacho más ágiles, reconocimiento internacional dentro de la cadena logística, fortalecimiento de los sistemas de gestión de riesgos y una mayor competitividad en los mercados internacionales.

En un entorno donde la seguridad de la cadena de suministro se ha convertido en un factor clave para el comercio internacional, las empresas certificadas cuentan con una ventaja competitiva significativa, al haber sido previamente evaluadas bajo estándares internacionales de seguridad.

## IMPACTO PARA LAS EMPRESAS CERTIFICADAS

Para las empresas que cuentan con certificaciones OEA y CTPAT, el panorama del comercio exterior en 2026 representa tanto retos como oportunidades, ya que el incremento en regu-

laciones y controles exige una actualización constante de los sistemas internos de seguridad y cumplimiento, especialmente en aspectos relacionados con el análisis y gestión de riesgos, la seguridad en instalaciones y procesos logísticos, la evaluación de socios comerciales, la seguridad en el transporte nacional e internacional, así como la protección de la información y la ciberseguridad dentro de la cadena de suministro.

Ambas certificaciones permiten posicionar a las empresas como socios confiables dentro de las cadenas globales de suministro lo cual resulta especialmente relevante en un contexto donde las organizaciones buscan mayor transparencia, trazabilidad y control en sus operaciones logísticas.

El comercio exterior este 2026 se caracteriza por un entorno global más exigente y competitivo marcado por cambios regulatorios, tensiones comerciales y la transformación de las cadenas de suministro internacionales. México continúa desempeñando un papel clave en el comercio global, gracias a su integración económica con Norteamérica y al crecimiento de su sector exportador.

Dentro de este panorama las certificaciones OEA y CTPAT se consolidan como herramientas fundamentales para fortalecer la seguridad, la competitividad de las empresas que participan en operaciones internacionales, así mismo las organizaciones que invierten en gestión de riesgos, cumplimiento normativo y seguridad logística no solo logran adaptarse a los nuevos desafíos del comercio global, sino que también fortalecen su posicionamiento dentro de las cadenas de suministro internacionales y contribuyen al desarrollo económico del país.

# COMERCIO EXTERIOR 2026: DE LA FISCALIZACIÓN DIGITAL AL LIDERAZGO TÉCNICO SOSTENIBLE



Mtra. Samantha Lara Sales,  
Líder en Comercio Exterior en Integratax

➔ EL VERDADERO CAMBIO NO ESTÁ EN LA AUTORIDAD. ESTÁ EN LA FORMA EN QUE LAS EMPRESAS DECIDEN LIDERAR SU COMERCIO EXTERIOR.

**E**l comercio exterior mexicano atraviesa una transformación estructural que va más allá de ajustes regulatorios aislados. Nos encontramos frente a un modelo consolidado de fiscalización digital, sectorizado y sustentado en análisis masivo de datos. La supervisión ya no es reactiva ni circunstancial; es permanente, tecnológica y estratégica.

En este contexto, el cumplimiento dejó de ser una función administrativa para convertirse en un componente esencial de la continuidad operativa y la sostenibilidad empresarial. Las organizaciones que comprendan esta evolución no solo reducirán contingencias fiscales, sino que fortalecerán su estabilidad jurídica, su reputación y su capacidad de permanencia en mercados internacionales.

El verdadero cambio no está en la autoridad. Está en la forma en que las empresas deciden liderar su comercio exterior.

## FISCALIZACIÓN DIGITAL: UN NUEVO ESTÁNDAR ESTRUCTURAL.

El artículo 144, fracción XXXVIII, de la Ley Aduanera faculta a la autoridad para analizar el comportamiento de los regímenes aduaneros y de los sectores económicos mediante herramientas tecnológicas. Esta disposición confirma que el modelo de supervisión actual se basa en inteligencia de datos y análisis sectorial.

Por su parte, el artículo 42 del Código Fiscal de la Federación establece las facultades de comprobación, mientras que el artículo 49 Bis, del mismo ordenamiento, regula la revisión electrónica estructurada. La autoridad puede iniciar procedimientos formales con base en inconsistencias detectadas previamente en sus sistemas informáticos.

En la práctica, esto implica cruces permanentes entre CFDI, pedimentos, contabilidad electrónica, inventarios y declaraciones fiscales. La selección de contribuyentes responde a patrones de riesgo identificados algorítmicamente.

La auditoría ya no comienza con una visita física; comienza con una discrepancia digital.

Este entorno no debe interpretarse como una amenaza, sino como un nuevo estándar operativo. La pregunta estratégica no es si habrá fiscalización, sino si la organización está preparada para sostener coherencia integral en cualquier momento.

## GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL RIESGO: ANTICIPACIÓN COMO DISCIPLINA

La mayoría de las contingencias relevantes en comercio exterior no derivan de actos dolosos, sino de omisiones acumuladas y falta de seguimiento sistemático.

En cuanto a la clasificación arancelaria, los artículos 36-A y 59 de la Ley Aduanera obligan a de-

clarar información correcta y veraz. Una fracción arancelaria asignada sin sustento técnico puede impactar contribuciones, regulaciones no arancelarias y cumplimiento sectorial. Cuando la inconsistencia se mantiene en el tiempo, el riesgo se vuelve exponencial.

Para el caso de las importaciones temporales, el artículo 108 de la Ley Aduanera y el Decreto IMMEX establecen plazos de permanencia y obligaciones de retorno. La falta de conciliación periódica entre inventarios físicos, sistema de control interno y registros contables genera discrepancias acumuladas que pueden traducirse en presunción de mercancía extranjera en territorio nacional.

Es común encontrar empresas que realizan conciliaciones anuales en lugar de mensuales. Cuando la autoridad cruza información histórica, identifica diferencias reiteradas que internamente nunca fueron detectadas. El problema no surgió en la auditoría; surgió en la ausencia de monitoreo constante.

Con respecto a la valoración aduanera, los artículos 65 y 66 de la Ley Aduanera regulan la integración del valor en aduana y los incrementables. Regalías, asistencias técnicas o gastos indirectos no considerados oportunamente pueden generar ajustes significativos. En operaciones entre partes relacionadas, la coherencia entre valor declarado y estudios de precios de

transferencia es esencial para sostener la razonabilidad económica.

En materia de origen (y de los más fiscalizados por la autoridad), la aplicación de trato arancelario preferencial exige documentación robusta y análisis previo. La omisión de verificación convierte un beneficio arancelario en contingencia futura.

La gestión estratégica del riesgo exige matrices internas de control, conciliaciones periódicas CFDI-pedimento-contabilidad, expedientes electrónicos integrales y revisión normativa constante, donde el record keeping ya no es opcional. No es burocracia; es disciplina empresarial.

## LIDERAZGO TÉCNICO SOSTENIBLE: CONTINUIDAD COMO OBJETIVO

El cumplimiento en comercio exterior no puede delegarse íntegramente en terceros. Aunque la Ley Aduanera delimita responsabilidades del agente aduanal, la empresa sigue siendo el sujeto obligado principal frente a la autoridad.

## AQUÍ SURGE EL LIDERAZGO TÉCNICO SOSTENIBLE

Liderar implica anticipar reformas, traducir cambios normativos en ajustes operativos y alinear áreas fiscal, contable, logística y jurídica bajo una visión transversal. Implica comprender que cada decisión aduanera impacta flujo

de efectivo, reputación corporativa y relaciones comerciales.

La continuidad operativa depende de la capacidad de sostener procesos verificables en cualquier momento. Una suspensión de padrón, la cancelación de un programa de fomento o un crédito fiscal relevante no solo afectan cifras; comprometen contratos, cadenas de suministro y credibilidad frente a clientes internacionales.

Desde una perspectiva de sostenibilidad empresarial, el riesgo aduanero debe integrarse al sistema general de administración de riesgos. Las organizaciones maduras estructuran su gobernanza en tres pilares:

1. Evidencia documental (trazabilidad y materialidad) sólida que respalde clasificación, valor, origen y régimen.
2. Monitoreo permanente mediante indicadores internos de coherencia digital y rastreadibilidad.
3. Dirección estratégica a través de comités de cumplimiento y capacitación continua.

La sostenibilidad no se limita a criterios ambientales o sociales. También implica estabilidad jurídica, previsibilidad financiera y control estructural de riesgos.

## UNA NUEVA MENTALIDAD DIRECTIVA

El comercio exterior de 2026 no premia la im-

provisación. Premia la coherencia digital, la trazabilidad, la rastreabilidad, la materialidad y la anticipación estratégica.

La autoridad cuenta con herramientas tecnológicas avanzadas, pero la vulnerabilidad real surge cuando la empresa carece de sistemas internos capaces de detectar inconsistencias antes de que lo haga el algoritmo.

El liderazgo técnico sostenible no consiste en reaccionar con eficacia ante una auditoría, sino en diseñar procesos que puedan sostener cualquier revisión sin sobresaltos. La gobernanza aduanera se ha convertido en un elemento central de competitividad y permanencia empresarial.

Porque al final, la diferencia entre contingencia y continuidad no está en la fiscalización. Está en la capacidad de la organización para verse a sí misma con objetividad, corregirse a tiempo y operar con estructura.

Y es ahí donde cobra sentido una verdad incómoda pero estratégica: el riesgo aduanero más costoso no es el que la autoridad detecta. Es el que la organización decidió no ver.

# CINCO ERRORES FRECUENTES EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA OEA EN MÉXICO



**Siboney Medina,**  
Líder en Certificaciones Oea Ctpat en Audico

**E**n un entorno global cada vez más enfocado en la seguridad de la cadena de suministro, los programas de empresas confiables se han convertido en un elemento fundamental para fortalecer el comercio internacional. En este contexto, el programa de Operador Económico Autorizado (OEA) representa uno de los principales mecanismos mediante los cuales las autoridades aduaneras buscan asegurar que las empresas involucradas en operaciones de comercio exterior cuenten con controles adecuados para prevenir riesgos dentro de sus operaciones.

En México, la certificación OEA ha adquirido una relevancia creciente para empresas importadoras y exportadoras que participan activamente en cadenas de suministro. Sin embargo, a pesar de los beneficios que esta ofrece, es común observar que durante su implementación muchas empresas enfrentan dificultades derivadas de una interpretación limitada en los requisitos de los estándares o de errores de enfoque.

A partir de la experiencia en procesos de implementación, auditoría y acompañamiento a empresas en materia de seguridad, es posible identificar una serie de errores recurrentes que pueden comprometer el éxito del proceso de certificación. Conocer estos errores y entender cómo prevenirlos resulta fundamental para las

empresas que buscan fortalecer sus controles y obtener o mantener esta certificación.

A continuación, se presentan algunos de los errores más comunes que cometen las empresas:

## 1. CONSIDERAR OEA ÚNICAMENTE COMO UN TRÁMITE DOCUMENTAL

Uno de los errores más comunes consiste en suponer que la certificación se obtiene únicamente mediante la elaboración de manuales, políticas o procedimientos.

Si bien la documentación es un elemento esencial, la autoridad busca comprobar que los controles realmente existen y funcionan en la práctica. Durante las visitas de validación se evalúan aspectos como:

- Controles de acceso
- Monitoreo de instalaciones
- Procedimientos operativos, y
- Mecanismos de gestión de riesgos

Cuando la empresa se enfoca únicamente en la documentación sin implementar controles reales, el programa pierde efectividad y se generan observaciones durante el proceso de certificación.

## 2. FALTA DE PARTICIPACIÓN DE TODAS LAS ÁREAS DE LA EMPRESA

“UN ANÁLISIS DE RIESGOS EFECTIVO DEBE IDENTIFICAR POSIBLES AMENAZAS EN LA CADENA DE SUMINISTRO, EVALUAR SU IMPACTO POTENCIAL Y ESTABLECER MEDIDAS DE CONTROL PARA MITIGARLAS”

➔ “LA CERTIFICACIÓN OEA NO ES ÚNICAMENTE UN RECONOCIMIENTO DE CUMPLIMIENTO, SINO UN MODELO DE GESTIÓN DE RIESGOS QUE FORTALECE LA SEGURIDAD DE LA CADENA DE SUMINISTRO”

Otro error frecuente es tratar la certificación OEA como un proyecto exclusivo del departamento de comercio exterior.

En realidad, el programa involucra múltiples departamentos dentro de la organización, entre ellos:

- Recursos Humanos
- Seguridad Patrimonial
- Importación y Exportación
- Logística
- Compras
- Envíos y Recibos
- Almacén
- Sistemas de información

La falta de coordinación entre estas áreas puede provocar inconsistencias en los controles, debilidades en los procesos de seguridad o incluso incumplimientos respecto a los estándares. La implementación exitosa de la certificación OEA requiere participación integral de toda la organización.

## 3. NO REALIZAR UN ANÁLISIS ADECUADO DE RIESGOS

El análisis de riesgos es uno de los elementos pilares del programa OEA. Sin embargo, en muchos casos este análisis se elabora de manera superficial o simplemente como un requisito documental.

Un análisis de riesgos efectivo debe identificar posibles amenazas en la cadena de suministro,

evaluar su impacto potencial y establecer medidas de control para mitigarlas.

Cuando el análisis no refleja los riesgos de la operación real, se limita la capacitación de la empresa, pierde la oportunidad de fortalecer su seguridad logística y se incrementa la probabilidad de incidentes.

## 4. DESCUIDAR LA CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

La seguridad de la cadena de suministro depende en gran medida del factor humano. Sin embargo, algunas empresas limitan la capacitación únicamente a los departamentos directamente relacionados con comercio exterior.

El programa OEA requiere que el personal se encuentre familiarizado y conozca los procedimientos de seguridad, los protocolos de actuación ante incidentes y los controles establecidos por la empresa.

La falta de capacitación o que esta sea insuficiente puede generar fallas operativas, vulnerabilidades en la seguridad o incumplimientos durante auditorías o visitas de validación.

## 5. NO PREPARAR ADECUADAMENTE LA VISITA DE VALIDACIÓN DE LA AUTORIDAD

La visita de validación por parte de la autoridad es una etapa clave en el proceso de certificación. Durante esta revisión, se verifica que los controles documentados se encuentren implementados y funcionando correctamente.

En algunos casos, es muy común que las empresas:

- No realicen revisiones internas previas
- No actualicen la documentación
- No preparen a los responsables de cada departamento

Una preparación adecuada implica revisar previamente los controles establecidos, validar la información y asegurar que los responsables de cada proceso conozcan sus funciones dentro del programa.

La certificación OEA representa una oportunidad para fortalecer la seguridad y el cumplimiento en las operaciones de comercio exterior. No obstante, su implementación requiere un enfoque integral que combine controles operativos, gestión de riesgos y participación de toda la organización

Evitar estos errores comunes en la implementación del programa OEA no solo facilita la obtención de la certificación, sino que también impulsa a construir una cultura de seguridad dentro de la empresa, aspecto esencial para enfrentar los retos actuales del comercio internacional.

Las empresas que entienden el programa OEA como una herramienta de mejora continua y no únicamente como un requisito regulatorio, logran fortalecer la seguridad de sus operaciones, aumentar la confianza dentro de la cadena de suministro y posicionarse de forma más competitiva en el comercio internacional.

# CUMPLIR SIN ROMPER LA CONFIANZA: EL NUEVO EQUILIBRIO ENTRE AGENTES ADUANALES, EMPRESAS Y ASESORES DE COMERCIO EXTERIOR



**Mtra. Silvia Rodríguez Martín del Campo,**  
Socia y Directora de Comercio Exterior en  
Tradelink Strategies

**E**n los últimos meses, el comercio exterior mexicano ha comenzado a experimentar una transformación silenciosa pero profunda. Las recientes modificaciones a la Ley Aduanera y su Reglamento, así como las Reglas Generales de Comercio Exterior, a partir de 2026 han redefinido, en la práctica, el alcance de las responsabilidades de diversos actores en las operaciones de comercio exterior, particularmente de los agentes aduanales.

Este nuevo entorno ha generado una dinámica inédita en la relación entre agentes aduanales, empresas importadoras y exportadoras, y asesores de comercio exterior. En este contexto, el rol del asesor adquiere una relevancia estratégica, al ubicarse en el punto de intersección entre las exigencias normativas y la realidad operativa de las empresas.

Desde la práctica profesional cotidiana, esta transición se ha traducido en revisión documental, análisis de contratos de prestación de servicios entre empresas y agentes aduanales, consultas sobre esquemas de protección jurídica para las partes involucradas y conversaciones con gerentes y/o directores preocupados por entender el alcance real de las nuevas obligaciones de sus empresas.

A ello se suman interrogantes muy concretas: ¿qué información debe compartirse?, ¿qué documentación resulta indispensable para respaldar las operaciones?, ¿cómo conciliar los requerimientos de cumplimiento con la protección de información sensible o estratégica? Estas preguntas se vuelven aún más complejas cuando existen lineamientos operativos más precisos o redacciones generales que nos llevan a la interpretación de quien los lee.

## EL NUEVO PAPEL DEL AGENTE ADUANAL

En este nuevo escenario, el agente aduanal ha sido colocado —de facto— en una posición reforzada como garante del cumplimiento de sus clientes. Esta circunstancia ha llevado a que muchos de ellos revisen y fortalezcan sus mecanismos de control, incluyendo la solicitud de información adicional y la actualización de sus contratos de prestación de servicios.

Desde una perspectiva de cumplimiento, esta reacción es comprensible, personalmente entiendo la posición de los agentes aduanales, la protección de la patente aduanal y la responsabilidad profesional que implica su ejercicio justifican una mayor cautela en la relación con los clientes.

Sin embargo, la implementación de estos mecanismos también ha generado tensiones en el ecosistema del comercio exterior. En algunos

casos, los nuevos contratos de servicios incorporan cláusulas que trasladan riesgos de forma desproporcionada hacia las empresas importadoras o exportadoras, llegando incluso a contemplar responsabilidades económicas que resultarían difíciles —o imposibles— de asumir en escenarios extremos como la suspensión o cancelación de una patente.

Del otro lado de la ecuación se encuentran las empresas. Empresas, que no importa su tamaño, grandes, medianas o pequeñas, que operan diariamente en un entorno altamente competitivo, que generan empleo y que, en la mayoría de los casos, cuentan con trayectorias de cumplimiento construidas durante años de operaciones en el mercado nacional, que además gracias a estos esfuerzos han logrado involucrarse en operaciones con otros países, tanto para la compra de insumos, como para la venta de sus productos a clientes ubicados fuera de México. Muchas de estas empresas han trabajado con el mismo agente aduanal durante muchos años, en lo particular nos ha tocado trabajar con entidades que su agente aduanal ha sido el que contrató el papá, y hoy, después de muchos años y siendo quienes están a cargo las nuevas generaciones, mantienen este vínculo comercial, consolidando relaciones profesionales basadas en la confianza, el conocimiento mutuo de la operación y la experiencia compartida en la gestión del comercio exterior.

➔ *ESTA CIRCUNSTANCIA HA LLEVADO A QUE MUCHOS DE ELLOS REVISEN Y FORTALEZCAN SUS MECANISMOS DE CONTROL, INCLUYENDO LA SOLICITUD DE INFORMACIÓN ADICIONAL Y LA ACTUALIZACIÓN DE SUS CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.*

Es evidente que, como en cualquier actividad económica compleja, pueden existir errores operativos o interpretaciones distintas de la normatividad. No obstante, en la mayoría de los casos estos errores no responden a conductas dolosas ni a estrategias deliberadas de incumplimiento, sino a la complejidad inherente del marco regulatorio que rigen a las actividades de comercio exterior.

## FUNCIÓN DEL ASESOR DE COMERCIO EXTERIOR

Es precisamente en este punto donde el rol del asesor adquiere una dimensión particularmente relevante.

El asesor en comercio exterior se convierte en un puente entre las obligaciones regulatorias y la operación aduanera. Su función no se limita a interpretar normas, sino a traducirlas en criterios operativos que permitan a las empresas cumplir sin comprometer la viabilidad de sus procesos ni la confidencialidad de su información estratégica.

En la práctica, esto implica orientar a las empresas sobre qué información resulta indispensable compartir, qué documentación debe resguardarse con mayor cautela y cómo estructurar mecanismos que permitan atender los requerimientos de los agentes aduanales sin generar exposiciones innecesarias.

Asimismo, el asesor juega un papel fundamental en la revisión y análisis de los contratos de prestación de servicios entre agentes aduanales y empresas, ayudando a identificar desequilibrios potenciales y a promover esquemas contractuales que reflejen una distribución razonable de responsabilidades en las partes.

Este proceso, en muchas ocasiones, requiere actuar como mediador técnico entre las partes: explicar a las empresas el alcance de las obligaciones que enfrentan los agentes aduanales y, al mismo tiempo, trasladar a estos últimos las preocupaciones legítimas de sus clientes respecto al manejo de información confidencial o a la asignación desproporcionada de riesgos.

La pregunta de fondo que comienza a emerger en este nuevo entorno es inevitable: ¿cómo lograr un mayor nivel de cumplimiento sin erosionar las relaciones de confianza que históricamente han sostenido al comercio exterior?

La respuesta no es sencilla.

Lo que resulta claro es que esta nueva etapa apenas comienza. Y en ella, más allá del cumplimiento formal de las normas, será indispensable preservar un elemento que ha sido históricamente fundamental para el funcionamiento dentro del flujo del proceso aduanero: la confianza entre sus actores.



**EL ASESOR EN COMERCIO EXTERIOR SE CONVIERTE EN UN PUENTE ENTRE LAS OBLIGACIONES REGULATORIAS Y LA OPERACIÓN ADUANERA”**

Porque, en última instancia, el comercio exterior no solo se sostiene sobre regulaciones, documentos y procedimientos. También se construye —día a día— sobre relaciones profesionales que requieren equilibrio, transparencia y una responsabilidad compartida entre todos los actores y partes involucradas: autoridad, agentes aduanales, empresas y los prestadores de servicios, en este caso, nosotros los asesores.

# EXPEDIENTE DOCUMENTAL: EL NUEVO CAMPO DE BATALLA DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO



**Dr. Isidoro Juárez Gómez,**  
Especialista en Comercio Exterior

## EL CAMBIO SILENCIOSO EN LA FISCALIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Durante décadas, el cumplimiento en comercio exterior se entendió principalmente como un proceso operativo. Clasificar correctamente las mercancías, transmitir el pedimento correspondiente y acompañarlo de ciertos documentos básicos eran considerados los elementos suficientes para acreditar la legalidad de una operación.

Sin embargo, la evolución del comercio internacional, el incremento de las cadenas globales de suministro y el fortalecimiento institucional de las autoridades aduaneras han transformado radicalmente este enfoque.

Hoy el control aduanero ya no se limita al momento del despacho. Las autoridades analizan cada vez con mayor profundidad la estructura completa de la operación comercial, evaluando la coherencia económica, documental y logística que respalda cada transacción.

Este cambio responde a la necesidad de combatir prácticas como la subvaluación de mercancías, el contrabando técnico y la simulación de operaciones comerciales.

En México, esta evolución normativa puede ob-

servarse claramente en diversas disposiciones de la Ley Aduanera, su Reglamento y las Reglas Generales de Comercio Exterior, las cuales han fortalecido la obligación de integrar expedientes documentales robustos que permitan acreditar la legalidad de las operaciones.

En este contexto, el cumplimiento moderno en comercio exterior se sustenta cada vez más en tres conceptos fundamentales: materialidad, trazabilidad y congruencia documental.

## EL EXPEDIENTE DOCUMENTAL COMO EJE DEL CUMPLIMIENTO ADUANERO

Uno de los cambios más importantes en la regulación aduanera mexicana es la creciente importancia del expediente electrónico de comercio exterior.

El artículo 59 de la Ley Aduanera establece que quienes introduzcan o extraigan mercancías del territorio nacional deberán formar un expediente electrónico por cada operación, el cual deberá contener el pedimento, sus anexos y la documentación que acredite los recursos empleados para realizar la operación.

Este expediente documental debe integrar, entre otros elementos:

- facturas comerciales
- comprobantes fiscales
- documentos de transporte

- contratos comerciales
- comprobantes de pago
- documentación logística

La reforma y evolución de esta disposición busca garantizar que la autoridad pueda verificar la realidad económica de las operaciones, cerrando espacios a prácticas como la subvaluación o el uso de documentación apócrifa.

Asimismo, el expediente debe conservarse como parte de la contabilidad y mantenerse disponible para las autoridades cuando sea requerido.

Esto confirma que el expediente documental ya no es un simple archivo administrativo; se ha convertido en el principal instrumento de fiscalización del comercio exterior mexicano.

## MATERIALIDAD: DEMOSTRAR QUE LA OPERACIÓN EXISTE

Uno de los conceptos que ha cobrado mayor relevancia en los últimos años es el de materialidad de las operaciones.

La materialidad implica que la operación comercial debe tener una sustancia económica real y verificable. No basta con que existan documentos formales. Es necesario que dichos documentos correspondan a una operación comercial auténtica respaldada por evidencia financiera y contractual.

Este enfoque se refuerza en disposiciones como la Regla 1.4.14 de las Reglas Generales de Comercio Exterior, la cual establece que el agente aduanal debe integrar y conservar un expediente electrónico de cada usuario que le solicite operaciones de comercio exterior, incluyendo documentación que acredite su identidad, ubicación, existencia legal y capacidad operativa.

En la práctica, esta disposición introduce un principio similar al de “conoce a tu cliente” dentro del ámbito aduanero.

## TRAZABILIDAD: RECONSTRUIR LA RUTA DE LA MERCANCÍA

El segundo elemento clave del nuevo modelo de fiscalización es la trazabilidad.

La trazabilidad consiste en la capacidad de reconstruir el recorrido completo de la mercancía desde su origen hasta su destino final dentro de la cadena logística.

Las reformas recientes al marco normativo buscan precisamente fortalecer esta trazabilidad documental, permitiendo a la autoridad verificar cada etapa de la operación y detectar inconsistencias o irregularidades.

En otras palabras, el objetivo es que la autoridad pueda responder con claridad preguntas fundamentales como:

- ¿De dónde proviene la mercancía?
- ¿Quién la vendió?
- ¿Cómo fue transportada?
- ¿Quién la recibió?
- ¿Cuál fue su destino final?

Cuando la documentación permite responder estas preguntas de forma coherente, la operación adquiere mayor solidez jurídica frente a una eventual revisión.

## CONGRUENCIA DOCUMENTAL Y FISCALIZACIÓN DIGITAL

El tercer pilar del cumplimiento moderno es la congruencia documental.

La congruencia implica que todos los documentos que integran la operación deben reflejar la misma realidad comercial.

La factura comercial, el contrato de compraventa, los documentos de transporte, los comprobantes de pago y el pedimento deben coincidir en aspectos como:

- valor de la mercancía
- descripción comercial
- cantidades
- condiciones de venta

En el nuevo entorno digital del comercio exterior, esta congruencia también se extiende a los documentos electrónicos transmitidos al Sistema Electrónico Aduanero, los cuales forman parte del expediente documental de cada operación.

## OPERACIONES IMMEX Y RESPONSABILIDAD DOCUMENTAL

El fortalecimiento del expediente documental también se observa en el régimen IMMEX y en diversas disposiciones de las Reglas Generales de Comercio Exterior, como la Regla 3.1.42 y la Regla 4.3.22, que refuerzan las obligaciones de conservación y soporte documental de las operaciones de comercio exterior.

Estas disposiciones consolidan el expediente electrónico como el eje central del cumplimiento aduanero.

## INFOGRAFÍA MODELO IJG DE CUMPLIMIENTO ADUANERO



Figura. Modelo IJG de Cumplimiento Aduanero

El cumplimiento aduanero moderno se sostiene en tres pilares: materialidad, trazabilidad y congruencia documental.

La materialidad acredita que la operación comercial existe realmente; la trazabilidad permite reconstruir el recorrido de la mercancía dentro de la cadena logística; y la congruencia documental asegura que todos los documentos reflejen la misma realidad comercial.

Cuando estos tres elementos convergen dentro del expediente de comercio exterior, se fortalece la capacidad del contribuyente para demostrar la legalidad de sus operaciones.

## EL NUEVO PAPEL DEL AGENTE ADUANAL

Todos estos cambios normativos han redefinido el papel del agente aduanal dentro del sistema de comercio exterior mexicano.

El agente aduanal ya no es únicamente un intermediario encargado de transmitir pedimentos.

Hoy se ha convertido en un actor clave dentro del sistema de control aduanero, responsable de integrar expedientes documentales, verificar la identidad de los operadores y coadyuvar con la autoridad en la prevención de irregularidades.

Este nuevo rol exige una mayor profesionalización del sector y una visión estratégica del cumplimiento aduanero.

## LA NUEVA ADUANA ES DOCUMENTAL

El comercio exterior mexicano se encuentra en una etapa de transición hacia modelos de fiscalización más sofisticados y basados en el análisis integral de la información.

Las autoridades ya no revisan únicamente pedimentos, analizan la coherencia completa de la operación comercial. En este nuevo escenario, el expediente documental se ha convertido en el verdadero centro del cumplimiento aduanero.

La materialidad de las operaciones, la trazabilidad de las mercancías y la congruencia documental representan hoy los tres pilares sobre los cuales se construye la legalidad de una operación de comercio exterior.

# REPERCUSIÓN DE LAS NUEVAS “VISITAS EXPRÉS” DEL SAT PARA DETECTAR COMPROBANTES FISCALES FALSOS EN EL ÁMBITO DEL COMERCIO EXTERIOR



Arturo Delgado Navarro,  
Coordinador de Gestoría

→ EL RASGO MÁS DISTINTIVO DEL ARTÍCULO 49 BIS ES LA SUSPENSIÓN AUTOMÁTICA PARA EMITIR CFDI DESDE EL MOMENTO EN QUE LA ORDEN ES NOTIFICADA.

La fiscalización en México ha evolucionado considerablemente en los últimos años, impulsada por la necesidad de combatir esquemas de evasión fiscal y fortalecer la trazabilidad de las operaciones económicas. El comercio exterior, por su complejidad operativa, documental y tecnológica, se ha convertido en uno de los sectores más vulnerables a prácticas irregulares. Ante este escenario, la autoridad fiscal ha reforzado sus mecanismos de control introduciendo procedimientos más ágiles y directos. Entre ellos destaca el nuevo Artículo 49 Bis del Código Fiscal de la Federación, que incorpora un modelo de visita domiciliaria exprés para revisar la autenticidad y materialidad de los Comprobantes Fiscales Digitales por Internet (CFDI).

Este procedimiento complementa herramientas ya existentes para combatir operaciones inexistentes, como el Artículo 69-B —relativo a la presunción de simulación— y la restricción temporal del Certificado de Sello Digital prevista en el Artículo 17-H Bis. Sin embargo, a diferencia de estos mecanismos, el 49 Bis introduce una facultad inmediata que altera de manera significativa la dinámica entre contribuyentes y autoridad.

## UN PROCEDIMIENTO INMEDIATO CON EFECTOS OPERATIVOS DIRECTOS

El rasgo más distintivo del Artículo 49 Bis es la suspensión automática para emitir CFDI desde el momento en que la orden es notificada. En auditorías tradicionales, la restricción del sello digital es una medida posterior al análisis y al desahogo de pruebas. En el modelo exprés, la autoridad puede suspender la capacidad de facturación en cuanto identifica indicios de que los comprobantes pudieran carecer de sustancia económica.

Este cambio genera un impacto profundo, especialmente en sectores donde la emisión continua de CFDI es indispensable para la operación diaria. En comercio exterior, las empresas deben generar comprobantes de valor, servicios logísticos, maniobras, transportes, gastos aduanales y documentación asociada a exportaciones e importaciones. La suspensión inmediata del sello digital no solo detiene la actividad comercial, sino que puede paralizar el tránsito internacional de mercancías.

## CÓMO OPERA EL PROCEDIMIENTO

El mecanismo se desarrolla en etapas breves y estrictas:

1. Detección de inconsistencias  
La autoridad identifica elementos que sugieren que los CFDI podrían ser falsos o no corresponder con operaciones reales.
2. Notificación de la orden de visita exprés  
La notificación se realiza de manera digital,

y desde ese momento queda suspendida la capacidad del contribuyente para emitir CFDI.

3. Plazo para desvirtuar  
El contribuyente cuenta únicamente con cinco días hábiles para aportar pruebas que acrediten la materialidad de las operaciones cuestionadas.
4. Resolución de la autoridad  
El SAT dispone de quince días adicionales para emitir una determinación. Si concluye que los comprobantes carecen de sustancia económica, estos se consideran sin efectos fiscales.
5. Impacto en terceros  
Los receptores de los CFDI invalidados disponen de treinta días naturales para corregir su situación fiscal.

Este proceso, por su brevedad, obliga a los contribuyentes a contar con su documentación actualizada, centralizada y disponible de inmediato.

## COMPARACIÓN CON EL ARTÍCULO 69-B

Aunque ambos mecanismos persiguen combatir operaciones inexistentes, sus enfoques son diferentes:

- 69-B
  - ▶ Funda una presunción de inexistencia.
  - ▶ Contempla listados presuntivos y definitivos publicados de forma pública.

- ▶ Ofrece plazos amplios para desvirtuar.
- ▶ Analiza la capacidad operativa general del contribuyente.
- 49 Bis
  - ▶ Actúa sobre CFDI específicos.
  - ▶ No implica publicaciones.
  - ▶ Suspende el sello digital desde el inicio.
  - ▶ Opera con plazos notablemente más cortos.

Por lo tanto, el 49 Bis se configura como un instrumento de reacción inmediata más que como un procedimiento exhaustivo, lo cual incrementa la exigencia documental para el sector privado.

## IMPACTO OPERATIVO EN COMERCIO EXTERIOR

La afectación más crítica es la interrupción de la emisión de CFDI. Esta restricción tiene efectos inmediatos sobre:

- la liberación de mercancías en aduanas,
- la integración de expedientes de comercio exterior,
- la generación de facturas de exportación,
- la documentación de servicios logísticos,
- la evidencia de transporte y maniobras,
- el cumplimiento de obligaciones contractuales con clientes internacionales.

Una suspensión repentina puede provocar la detención de embarques, la retención de inventarios destinados a exportación, el incumplimiento de plazos logísticos y la pérdida de

confiabilidad ante socios extranjeros.

## MAJOR FISCALIZACIÓN DE LA MATERIALIDAD

El comercio exterior opera con un volumen documental elevado y diverso. La autoridad no solo evalúa la validez del CFDI, sino también su sustento integral, que incluye:

- contratos,
- órdenes de compra,
- comprobantes de pago,
- evidencia logística,
- inventarios y controles de almacén,
- documentación de transporte y cartas porte.

La reciente incorporación de reglas como la 3.1.42 y la 4.3.22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior refuerza la necesidad de que toda operación esté plenamente acreditada. Las transferencias virtuales, por ejemplo, se encuentran particularmente expuestas, pues requieren trazabilidad completa para demostrar que la mercancía existe y que la operación es auténtica.

El plazo de cinco días para atender una visita exprés hace inviable la recopilación de información dispersa o desorganizada; las empresas deberán adoptar políticas estrictas de archivo, control documental y automatización de procesos.

## REPERCUSIONES PARA SOCIOS COMERCIALES Y CERTIFICACIONES

Los efectos no recaen únicamente en el contribuyente auditado. También se generan riesgos para:

- Clientes extranjeros, que pueden enfrentar retrasos por documentación fiscal inválida;
- Agentes aduanales, quienes deben reforzar sus procesos para evitar participar en operaciones con CFDI sin sustento;
- Certificaciones internacionales como OEA, que pueden verse comprometidas si la empresa incurre en prácticas consideradas de riesgo.

El Artículo 49 Bis se posiciona como una herramienta contundente que redefine el balance entre agilidad fiscal y seguridad jurídica. Aunque su aplicación implica cargas significativas para las empresas, también impulsa una cultura de disciplina documental, control interno y profesionalización operativa. Para las organizaciones que participan en comercio exterior, la continuidad de sus operaciones dependerá de su capacidad para implementar sistemas de gestión documental robustos, evaluar continuamente a sus proveedores y garantizar la integridad de la información que sustenta cada transacción. Solo así podrán enfrentar con éxito este nuevo modelo de fiscalización digital y mantener su competitividad en un entorno regulatorio cada vez más exigente.

# SUPERVISIÓN CORPORATIVA DEL COMERCIO EXTERIOR: LA PRIORIDAD CRÍTICA PARA EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA



**Mtra. Ana Patricia Flores Obeso,**  
Gerente Legal en Grupo Alianza  
Estratégica Portuaria

**D**urante décadas, el comercio exterior fue visto como una función operativa, centrada en el despacho aduanero y delegada casi por completo al Agente Aduanal. Su propósito parecía limitado: mover mercancías y atender problemas de almacenajes, incidencias o PAMA's. Ese enfoque funcionó en un entorno estable y con escasa participación corporativa.

Hoy, la Ley Aduanera, las Reglas Generales de Comercio Exterior y el ecosistema digital de fiscalización elevan el cumplimiento aduanero a un nivel estratégico. Cada transmisión electrónica, cada dato integrado en un pedimento, puede generar impactos directos en la continuidad del negocio, la liquidez, la reputación y la relación con autoridades.

El comercio exterior dejó de ser una actividad técnica: la trazabilidad y la congruencia documental han transformado esta materia en un eje crítico del sistema de gestión de riesgos corporativos. Ya no se supervisa por cumplimiento: se supervisa de manera estratégica y de alto nivel para asegurar la resiliencia empresarial.

En este nuevo contexto, el Consejo de Administración no solo debe conocer los riesgos: debe supervisarlos activamente. La capacidad de una empresa para operar, distribuir mercancías, de-

pende, cada vez más, de la calidad y confiabilidad de sus procesos aduaneros, no es un asunto operativo es un asunto de gobernanza.

## ¿POR QUÉ EL CONSEJO DEBE SUBIR EL COMERCIO EXTERIOR A LA AGENDA DE RIESGOS ESTRATÉGICOS?

En 2026 ya no basta con "confiar" en que los procesos aduaneros operan correctamente. El Consejo debe involucrarse activamente en la supervisión de esta materia, pues las consecuencias de un incumplimiento ya no se limitan a multas o retrasos. Hoy pueden detonar:

- Interrupción de la continuidad del negocio,
- Parálisis de las cadenas de suministro,
- Contingencias financieras millonarias, y
- Daños reputacionales severos, difíciles de contener incluso con una gestión reactiva.

Estos riesgos no pertenecen al ámbito operativo: impactan de forma directa en la visión estratégica, la solidez financiera y la protección del prestigio institucional, que son responsabilidades indelegables del Consejo.

Por ello, el comercio exterior debe escalar en la agenda corporativa y tratarse al mismo nivel que la ciberseguridad, el riesgo financiero y el cumplimiento fiscal integral.

“**CADA TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA, CADA DATO INTEGRADO EN UN PEDIMENTO, PUEDE GENERAR IMPACTOS DIRECTOS EN LA CONTINUIDAD DEL NEGOCIO, LA LIQUIDEZ, LA REPUTACIÓN Y LA RELACIÓN CON AUTORIDADES**”

## 2026: UN MARCO REGULATORIO QUE ELEVA LOS ESTÁNDARES DE CONTROL Y RESPONSABILIDAD

Hoy la autoridad no solo revisa operaciones: exige materialidad y trazabilidad documental íntegra y transversal entre todo lo que se declara y se documenta. Esto implica:

- **Materialidad de la transacción comercial**  
La operación debe existir con sustancia económica real: contratos, cotizaciones, listas de precios, Incoterms y documentación alineada con el valor en aduana.
- **Trazabilidad íntegra del valor**  
Cada dato debe fluir de manera coherente desde la orden de compra hasta el pedimento y el CFDI/Carta Porte. Cualquier inconsistencia—incluso mínima— puede detonar revisiones profundas.

Esto obliga a las empresas a operar con una cadena documental mínima, transversal y verificable, donde todo coincida: desde la negociación comercial, la ejecución logística, el despacho aduanero y la conciliación financiera.

A continuación, los elementos que deben permanecer perfectamente alineados:

- ▶ **Compra y valoración:**  
Contratos, órdenes de compra, cotizaciones, Incoterms y precios deben respaldar el valor declarado. Su transmisión electrónica es obligatoria según el artículo 36-A de la Ley Aduanera.

Las validaciones en origen reducen discrepancias en cantidades, especificaciones, clasificación y cumplimiento de regulaciones, e involucrar al Agente Aduanal desde el inicio de la operación -como asesor especializado- puede anticipar riesgos de valoración, transmisión electrónica, regulaciones no arancelarias y criterios de clasificación. Estas prácticas fortalecen la integridad documental, aseguran congruencia desde la negociación comercial hasta el despacho, y reducen de manera significativa la posibilidad de contingencias en aduanas.

- ▶ **Ejecución comercial:**  
Factura comercial, packing list y documentos de transporte (BL, AWB o Carta Porte, según corresponda) deben contener datos coherentes. La Carta Porte incorpora datos logísticos y aduaneros que acreditan la tenencia y traslado de mercancías, y cualquier inconsistencia puede derivar en detenciones o sanciones inmediatas.

- ▶ **Despacho aduanero:**  
El pedimento debe reflejar clasificación correcta, valor en aduana preciso, cumplimiento de regulaciones no arancelarias y transmisiones exactas. Errores sistemáticos pueden escalar a PAMA's y suspensión de padrones.

- ▶ **Pago y cobro:**  
CFDI, comprobantes de pago y documentos de origen deben coincidir con el pedimento, así como documentación de origen cuando se aplican preferencias arancelarias. Errores o inconsistencias pueden generar negativas de trato arancelario y, en casos no corregidos, desencadenar la suspensión de padrones.

## SEÑALES DE ALERTA QUE EL CONSEJO NO DEBE IGNORAR

Los Consejos requieren hoy indicadores estratégicos que permitan anticipar riesgos en comercio exterior. Entre las principales señales que deben monitorearse destacan:

- Modificaciones de precio sin soporte contractual o sin actualización de la matriz de valoración.
- Inconsistencias entre CFDI, Carta Porte y pedimento, particularmente en peso, bultos o descripciones.
- Preferencias arancelarias aplicadas sin evidencia del origen, lo que puede derivar en la negativa del trato y, de no corregirse, en la suspensión de padrones.
- Transmisiones reiteradas con datos inexatos en valor, identificación o descripción, que pueden detonar infracciones y PAMA's.

Estas señales representan síntomas de riesgo corporativo que requieren atención inmediata del más alto nivel.

## LO QUE EL CONSEJO DEBE EXIGIR: BUENAS PRÁCTICAS DE GOBERNANZA ADUANERA

Para fortalecer la resiliencia corporativa, los órganos de gobierno deben impulsar:

- Auditorías internas periódicas de clasificación, valor y documentación.
- Indicadores de cumplimiento aduanero en el tablero corporativo.
- Protocolos de trazabilidad documental end-to-end.
- Alineación sistemática entre áreas: compras, logística, comercio exterior, finanzas y fiscal.
- Gestión estratégica del Agente Aduanal como proveedor crítico.
- Actualización regulatoria continua para directivos y comités.

El Consejo no necesita dominar lo técnico, pero sí exigir evidencia, trazabilidad, gestión de riesgos y transparencia operativa.

## CONCLUSIÓN: DEL CUMPLIMIENTO OPERATIVO A LA SUPERVISIÓN ESTRATÉGICA

La diferencia entre una compañía que apaga incendios y una que opera con fortaleza estratégica comienza en el mismo lugar: cómo supervisa su comercio exterior.

En 2026, el comercio exterior es un nodo crítico del riesgo corporativo y un elemento central de la competitividad empresarial. Es un deber fiduciario del Consejo, un imperativo de resiliencia organizacional y una herramienta indispensable para anticipar —y evitar— daños que comprometan el futuro de la empresa.

# GEOPOLÍTICA, COMERCIO INTERNACIONAL Y REFORMA ADUANERA; LOS RETOS POR ENFRENTAR



**Mtro. David Rangel Gómez,**  
Coordinador de Sinergia CLI

**"NO TIENES QUE SER GRANDE PARA COMENZAR, PERO TIENES QUE COMENZAR PARA SER GRANDE".**

Si pensamos que el año 2025 había cerrado con turbulencias, lo que trajo el 2026 fue una verdadera revolución de la geopolítica, el comercio internacional y desde luego la cereza del pastel en México, fue las reformas al marco normativo y operativo. Lo cual ha implicado un gran desafío para la industria nacional, impacta los costos de las operaciones en comercio exterior, reconfiguración de la cadena de suministros, nuevos requerimientos por parte de los agentes aduanales que de la una relevante importancia al COMPLIANCE en comercio exterior, y sin lugar a dudas el aumento del proteccionismo en el comercio internacional, la guerra de Estados Unidos contra Irán, de igual forma la de Rusia contra Ucrania, y la gran cantidad de conflictos de geopolítica, por presión a los países de corriente socialista, como Cuba, Venezuela, Brasil, Colombia y desde luego México no es la excepción.

Las tensiones de la geopolítica y la gran cantidad de conflictos globales influyen en los flujos comerciales de las cadenas de suministros globales y esto a su vez implica una reconfiguración de las estrategias de geolocalización (*nearshoring y friendshoring*). El desarrollo de

políticas internas en los países con un enfoque proteccionista, aumentando los obstáculos técnicos, las barreras arancelarias y las barreras no arancelarias a pesar del fortalecimiento de las aduanas de México, con la creación del Consejo Aduanero, quien se encargara de fortalecer las practicas anti corrupción, los sistemas tecnológicos y los procesos operativos, con la intención de aumentar la recaudación, agilizar los sistemas y prevenir el contrabando.

## DESARROLLO

En el caso del contexto del Comercio Exterior mexicano, es una paleta multicolor y cada color representa un conflicto entre ellos, los últimos actos de corrupción como el huachicol fiscal, los ataques a los transportes de carga por la detención del Mencho, el incremento de gastos de la cuenta de los agentes aduanales, el cumplimiento de la nueva trazabilidad de las operaciones aduaneras, la comprobación de la materialidad de la operación, el COMPLIANCE para las compras internacionales, el incremento de cuentas compensatorias y de aranceles para productos sensibles, y considerando lo anterior también debemos de tomar en cuenta los impactos en el aumento de los costos logísticos y de los precios de los productos y materias primas por los conflictos de geopolítica en Asia, Europa, y América.

Algunas de las principales reformas comenzaron a finales del año pasado, y dentro de las

cuales podemos destacar las siguientes:

- 1.- Obligaciones de sistemas de control y vigilancia, para los importadores y exportadores que importen por lugar distinto a la aduana.
- 2.- Se incorporo al régimen de fiscalizado estratégico, en el programa de diferimiento de aranceles.
- 3.- Se da mayor peso jurídico al "documento de carácter fiscal emitido desde el extranjero"
- 4.- Los recintos fiscalizados estratégicos deberán de pagar el 5% de la totalidad de los ingresos obtenidos al mes inmediato anterior, dentro de los primeros 15 días del mes siguiente.
- 5.- Se notifica personalmente a los destinatarios, propietarios y consignatarios del abandono de las mercancías a favor del fisco federal y se convierten en responsables solidarios de los créditos fiscales.
- 6.- Se aumenta el control sobre las mercancías importadas al amparo de un tratado de libre comercio, cuando las mismas pasen por un tercer país, puede perderse el beneficio si no estuvieron bajo el control de la aduana del tercer país.
- 7.- Se limita el tiempo y los pedimentos consolidados se transmitirán a más tardar el viernes de cada mes.

➔ LAS TENCIONES DE LA GEOPOLÍTICA Y LA GRAN CANTIDAD DE CONFLICTOS GLOBALES INFLUYEN EN LOS FLUJOS COMERCIALES DE LAS CADENAS DE SUMINISTROS GLOBALES Y ESTO A SU VEZ IMPLICA UNA RECONFIGURACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE GEOLOCALIZACIÓN (NEARSHORING Y FRIENDSHORING).

- 8.- Se aumenta la rigurosidad de la consulta de fracción arancelaria en casa de duda.
- 9.- Los importadores que ingresen mercancías al recinto fiscalizado estratégico, están obligados al pago de impuestos al comercio exterior, así como al cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias.
- 10.- Se hace responsable solidario a los agentes aduanales que estén dentro de una agencia aduanal y se limita el porcentaje de participación en el capital de la agencia.
- 11.- Se ampliaron los supuestos de responsabilidad para incluir a los agentes o agencias aduanales por la correcta determinación del pago de contribuciones. y les exige que verifiquen el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias.
- 12.- Se aumentan las obligaciones para los importadores para llevar a cabo operaciones de importación.
- 13.- Se modifican las condiciones para garantizar las operaciones de cuenta aduanera de garantía. Se amplía el plazo a de seis meses a un año para la liberación, se habilita el manejo de carta de crédito.
- 14.- Se incluye el procedimiento simplificado para empresas de mensajería y paquetería, con autorización de la ANAM, siempre y cuando cuenten con un sistema para garantizar el cumplimiento de los requerimientos aduaneros.
- 15.- Se clarifica la rectificación de pedimento antes del activar el mecanismo de selección automatizada.
- 16.- Se habilita la aplicación posterior de preferencias.
- 17.- Se aumenta el rigor para el procedimiento de destrucción accidental de mercancías.
- 18.- Se reducen algunos de los plazos de 10 a 5 años para la importación de transporte de pasajeros, lanchas, yates y casas rodantes.
- 19.- Se incorpora el supuesto para realizar el cambio de régimen al de importación definitiva a las mercancías que no arriben al almacén general de depósito.
- 20.- Se incorporan nuevas causales relacionadas con el tránsito interno de mercancías y ya no radica únicamente y exclusivamente en el agente aduanal.
- 21.- En el tránsito internacional, el agente aduanal o la agencia aduanal es responsable solidario del pago de contribuciones, mientras este en tránsito la mismas.
- 22.- Se establecen candados para el recitos fiscales, fiscalizados y estratégicos, solo se concederá la concesión única y exclusivamente a las personas que tengan el uso y goce de inmueble y no tendrá que haber vinculación familiar.
- 23.- La SHCP podrá solicitar dictamen que requiera al agente aduanal, para precisar las responsabilidades de los particulares en las operaciones de comercio exterior.
- 24.- En procedimientos aduaneros, en todo momento las mercancías en transporte deberán de estar amparadas con complemento de carta porte y CFDI.
- 25.- Se amplían las causales de embargo precautorio y se fortalece la seguridad jurídica.
- 26.- Las patentes de los agentes aduanales se otorgarán por la SHCP y no podrá haber parentesco de los subadministradores, donde pretendan operar. Y las patentes tendrán una vigencia de 20 años, con una prórroga de igual tiempo, y uno solo cambio de la aduna de adscripción.
- 27.- Habrá patentes limitadas por fracciones arancelarias.
- 28.- Los agentes aduanales tendrán que certificarse cada tres años y cada año deberán de informar su evolución patrimonial.
- 29.- Es responsabilidad del agente aduanal, la materialidad y trazabilidad de las operaciones de comercio exterior, y de igual forma de verificar las garantías ofrecidas en las importaciones de mercancías con precios estimados.
- 30.- Se amplía el catálogo de conductas sancionables y se eleva significativamente el monto de las multas, algunas de ellas en rango del 250 0 300 % del valor de las mercancías. Y una multa por datos inexactos de 109,870 para los agentes aduanales.

En conclusión, para afrontar el reto de este nuevo escenario se requiere tener una visión estratégica, un pensamiento multidimensional, una integración transversal de los departamentos de la empresa, pero sobre todo ahora más que nunca se vuelve vital el contar con asesoría adecuada y en la medida de las posibilidades de las empresas, el poder contar con un departamento de COMPLIANCE, para blindar las operaciones de comercio exterior y de la propia empresa.

# ACTUALIDAD Y RETOS DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO: NORMATIVIDAD, DIGITALIZACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA



**Mtro. Roberto Osornio,**  
Consultor Fiscal: Especialista en  
Comercio Exterior y Aduanas

**A** últimas fechas, el comercio exterior en México ha experimentado importantes transformaciones estructurales: Impulsadas por la modernización de los procesos aduaneros y la digitalización de instrumentos de control, así como por ajustes legislativos y operativos que responden a las demandas de competitividad, transparencia y seguridad. En este contexto, aspectos como la Manifestación de Valor Electrónica (MVE); el avance hacia los expedientes electrónicos; las recientes modificaciones a la Ley Aduanera (LA) y a su Reglamento (RLA), al Código Fiscal de la Federación (CFF) y a las Reglas Generales de Comercio Exterior (RGCE); además de mecanismos como la Cuenta Aduanera de Garantía y la propuesta de Fianzas aduaneras; han cobrado relevancia estratégica.

Estos cambios, orientados a una mayor eficiencia y control, han generado desafíos operativos significativos para TODOS los participantes en la cadena de suministros (agentes aduanales; importadores y exportadores; transportistas y almacenes; etc.). Particularmente en la gestión de mercancías retenidas, los reconocimientos aduaneros ampliados, los criterios selectivos y las múltiples alertas (por posible subvaluación, piratería, etc.). Este texto analiza estos elementos, sus implicaciones prácticas y propone estrategias para mitigar riesgos y obtener la liberación oportuna de mercancías.

## 1. DIGITALIZACIÓN Y LA MANIFESTACIÓN DE VALOR ELECTRÓNICA (MVE)

La Manifestación de Valor Electrónica (MVE) representa un avance esencial en la valoración aduanera, al digitalizar la información fiscal y comercial referente al Valor en Aduana de las Mercancías (VAM). Este esquema sustituye gradualmente los mecanismos tradicionales de declaración, permitiendo a los contribuyentes enviar, validar y actualizar la información del valor de las mercancías de manera electrónica, antes de la presentación del pedimento.

Este enfoque ofrece beneficios tangibles: Mayor precisión y veracidad de los datos de valor, al integrarse con bases de datos previas y criterios de clasificación arancelaria; agilización en la determinación de los impuestos (que se causan y pagan por aduanas), cuotas compensatorias y valoración aduanera; así como la reducción de errores de forma que pueden desencadenar revisiones documentales o físicas. Sin embargo, su implementación presenta retos operativos derivados de la complejidad de métodos de valoración, la estandarización de criterios internacionales (OCDE) y la capacitación requerida, impactando directamente en procesos de despacho y análisis de riesgo previo a la importación.

## 2. EXPEDIENTES ELECTRÓNICOS: TRANSICIÓN NORMATIVA Y OPERACIONAL

“**LA MANIFESTACIÓN DE VALOR ELECTRÓNICA (MVE) REPRESENTA UN AVANCE ESENCIAL EN LA VALORACIÓN ADUANERA, AL DIGITALIZAR LA INFORMACIÓN FISCAL Y COMERCIAL REFERENTE AL VALOR EN ADUANA DE LAS MERCANCÍAS (VAM)**”

El paso de expedientes físicos a electrónicos es una realidad irreversible en el sistema aduanero mexicano. La autoridad ha promovido la digitalización completa de la documentación que soporta las operaciones de comercio exterior (facturas, certificados, documentos de transporte y permisos o autorizaciones) para optimizar tiempos de despacho, facilitar auditorías y revisiones posteriores e integrar criterios de fiscalización con mayor trazabilidad.

Esta transición ha repercutido en todos los eslabones de la cadena logística: Para los importadores, mayor responsabilidad en la digitalización oportuna y correcta de documentos y para las autoridades, una base de datos más robusta con criterios de riesgo y selectividad. No obstante, expone áreas de mejora como problemas de interoperabilidad entre sistemas privados y gubernamentales, errores en la integración de archivos digitales y un incremento en revisiones por discrepancias documentales, lo que influye en mayores tiempos de retención de mercancías.

## 3. MODIFICACIONES A LA LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO, EL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN Y LAS REGLAS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR

Se han efectuado ajustes relevantes en el marco normativo por compromisos internacionales, prácticas de fiscalización modernas y necesidades de certidumbre jurídica.

3.1 Ley Aduanera y su Reglamento. Las actualizaciones fortalecen facultades de la autoridad para ejercer verificaciones con base en perfiles de riesgo, solicitar documentación previa al arribo físico de las mercancías y requerir garantías o fianzas aduanales por indicios de riesgo fiscal o subvaluación. Estas facultades garantizan el cumplimiento eficaz, pero implican mayor escrutinio y la necesidad de procesos internos robustos para responder en tiempo.

3.2 Código Fiscal de la Federación. Las modificaciones enfatizan automatización de notificacio-

nes, digitalización de medios de cumplimiento y precisión en contribuciones de comercio exterior: Notificaciones electrónicas con efectos legales inmediatos, plazos de respuesta desde recepción electrónica, y ajustes en prescripción y sustitución de garantías para seguridad jurídica. 3.3 Reglas Generales de Comercio Exterior. Han sido dinámicas, ajustándose a UMAs, criterios de valor y clasificación, así como protocolos de verificación. Su actualización constante provoca, en algunos casos, falta de certeza operativa por interpretaciones distintas entre administraciones aduaneras.

## 4. CUENTA ADUANERA DE GARANTÍA Y FIANZA ADUANAL

Ante el incremento de controles, se promueven mecanismos para garantizar contribuciones sin frenar operaciones logísticas.

4.1 Cuenta Aduanera de Garantía. Permite garantías globales mediante depósitos que respaldan operaciones diversas, con ventajas como reducción de garantías individuales, flexibilidad en flujos de efectivo y mayor rapidez en trámites. Requiere disciplina administrativa para evitar saldos insuficientes y sanciones.

4.2 Propuesta de Fianza Aduanal. Alternativa a depósitos, ofrece mayor cobertura y libera capital de trabajo, dependiendo de regulación secundaria y sector asegurador. Ambos equilibran control fiscal y eficiencia logística, requiriendo evaluación estratégica por perfil de riesgo.

## 5. PROBLEMAS RECURRENTE: RETRASOS, RECONOCIMIENTOS AMPLIADOS Y CRITERIOS SELECTIVOS

Persisten desafíos que impactan la eficiencia del despacho aduanal.

5.1 Retrasos en terminales. Afectados por capacidad limitada de revisiones, falta de coordinación y procesos no sincronizados, generando costos y riesgos de incumplimiento internacional.

5.2 Reconocimientos aduaneros ampliados. Se intensifican por dudas documentales o de riesgo, convirtiéndose en cuellos de botella si no se fundamentan o comunican clara y oportunamente.

5.3 Criterios tácticos y selectivos. Sistemas de riesgo con parámetros tácticos alineados internacionalmente, pero opacos. Que generan interpretaciones inconsistentes e incrementan retenes imprevistos.

## 6. ALERTAS DE SUBVALUACIÓN Y PROTOCOLOS

Principal foco de supervisión: Declaración de valor inferior para reducir contribuciones. Alertas automatizadas por parámetros estadísticos, Inteligencia Artificial y cruces de datos detectan discrepancias en valor declarado contra histórico, facturas atípicas o documentos incongruentes, generan protocolos que incluyen requerimientos, revisiones físicas y sanciones. Los importadores necesitan estrategias con contratos, costos detallados y registros previos.

## 7. ESTRATEGIAS PARA MITIGAR RIESGOS

Los importadores/exportadores pueden optar por: Preparación documental anticipada, uso estratégico de garantías, capacitación continua, defensas técnicas con recursos legales y coordinación con agentes aduanales para respuestas eficientes.

\* Lo más recomendable es que -en la operación de la compañía- se usen los más posibles.

## CONCLUSIÓN

El comercio exterior mexicano transita hacia mayor digitalización, exigencia normativa y gestión de riesgos. Estas transformaciones elevan control y competitividad, pero plantean desafíos operativos. El éxito depende de gestión preventiva, estrategias robustas y comprensión profunda de obligaciones para mitigar riesgos y contribuir a un comercio eficiente.

# REFORMA ADUANERA 2026: LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DEL CUMPLIMIENTO Y SUS IMPLICACIONES CRÍTICAS PARA LA INDUSTRIA IMMEX



**Fidel Guerrero Guerrero,**  
Director del Comité de Comercio Exterior INDEX  
S.L.P y Subdirector del Comité Nacional de  
Comercio Exterior de INDEX Nacional

La entrada en vigor de la Reforma Aduanera 2026 marca un punto de inflexión para el comercio exterior mexicano. A partir del 1 de enero de 2026, México transita de un modelo de control aduanero principalmente físico a uno plenamente digital, donde la trazabilidad, la interoperabilidad de sistemas y la verificación electrónica se convierten en los pilares del cumplimiento. Este cambio afecta a todos los actores del ecosistema aduanero en México, pero impacta de manera directa y profunda a las empresas IMMEX, cuyo modelo operativo depende del control ordenado, auditable y de flujo constante de materiales.

La autoridad ha dejado claro que la digitalización no es un accesorio, sino la base del nuevo enfoque de fiscalización. El objetivo gubernamental combina mayor recaudación, reducción de prácticas ilícitas y fortalecimiento del Estado de Derecho. Sin embargo, para la industria manufacturera y de exportación, este giro implica transformaciones sustantivas en procesos, sistemas y responsabilidades. Ahora más que nunca la incorporación de políticas de Cumplimiento permitirán a las empresas no solo crecer si no permanecer.

## 1. UN CAMBIO DE PARADIGMA: DEL ARCHIVO FÍSICO AL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO ROBUSTO

La reforma establece que el Expediente Electrónico será ahora la pieza central para demostrar la materialidad, trazabilidad y legalidad de las operaciones de comercio exterior. Para las empresas IMMEX, esta obligación se vuelve crítica: deben ser capaces de acreditar digitalmente el trayecto completo de la mercancía, desde su entrada temporal hasta su retorno o exportación, con especial énfasis en las operaciones de transferencia virtual establecidas en el Art. 112 de la Ley Aduanera.

La autoridad aduanera ha perfeccionado controles digitales que permiten cruzar información de la Ventanilla Única (VUCEM), el Anexo 24 y los pedimentos electrónicos para validar congruencia y trazabilidad en cada operación. La interoperabilidad de estas plataformas permite verificar no solo la importación, sino también el destino final, uso real y proceso productivo de las mercancías.

Este expediente digital debe ser completo, inalterable y disponible para fiscalización inmediata. La autoridad podrá requerir documentos como: cartas porte, conocimientos de embarque, CFDI vinculados, contratos, evidencia del proceso productivo, certificados de origen y comprobantes de pago. La carga de la prueba recae por completo en el contribuyente, lo que obliga a una disciplina documental radicalmente distinta para 2026.

## 2. MATERIALIDAD EN OPERACIONES IMMEX: EL NUEVO ESTÁNDAR DE RIESGO

Si bien la exigencia documental no es nueva, la Reforma Aduanera 2026 eleva la barra. Para IMMEX, la materialidad debe acreditarse en transferencias temporales, submanufactura, consumos, mermas y scrap. Sin evidencia digital clara y verificable, la autoridad presumirá simulación o inexistencia de la operación, pudiendo configurar incluso delitos de contrabando, con penas de hasta 8 años de prisión.

Las transferencias entre empresas IMMEX o incluso entre plantas del mismo corporativo deberán sustentarse con “paquetes probatorios” completos desde la importación temporal hasta el retorno o exportación. Esto incluye órdenes de producción, consumos, rutas del proceso, integración de materias primas y evidencia del destino final. La discrepancia entre lo declarado y lo ejecutado ya no será vista como una simple falla administrativa: podría interpretarse como una conducta fraudulenta.

Este endurecimiento se enmarca en una estrategia mayor: cerrar brechas que históricamente permitían prácticas indebidas, y fortalecer la trazabilidad en un sector clave como el manufacturero exportador.

## 3. INVENTARIOS EN TIEMPO REAL Y LA NUEVA FISCALIZACIÓN DIGITAL

➔ LA REFORMA ESTABLECE QUE EL EXPEDIENTE ELECTRÓNICO SERÁ AHORA LA PIEZA CENTRAL PARA DEMOSTRAR LA MATERIALIDAD, TRAZABILIDAD Y LEGALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR. PARA LAS EMPRESAS IMMEX, ESTA OBLIGACIÓN SE VUELVE CRÍTICA

El control de inventarios IMMEX (Anexo 24 y Anexo 30) deja de ser un sistema operativo aislado para convertirse en un componente crítico del ecosistema digital que vigila la autoridad. Con la reforma, se espera que los inventarios estén disponibles en línea 24/7, con información congruente con pedimentos electrónicos y datos transmitidos vía VUCEM.

La ANAM (Agencia Nacional de Aduanas de México) ahora cuenta con herramientas de inteligencia artificial, análisis de riesgo y supervisión en tiempo real, lo que permitirá detectar inconsistencias y patrones anómalos de forma proactiva. Entre sus facultades reforzadas se encuentran el monitoreo digital, la revisión documental inmediata y el intercambio sistemático de información con otras dependencias.

Este panorama exige que las empresas IMMEX modernicen sus sistemas, corrijan discrepancias históricas y adopten plataformas tecnológicas capaces de generar evidencia verificable y trazable.

## 4. MANIFESTACIÓN DE VALOR ELECTRÓNICA: UN NUEVO FRENTE DE CUMPLIMIENTO

Otra pieza clave del nuevo marco es la obligatoriedad, de transmitir la Manifestación de Valor Electrónica (MVE). Esta herramienta sustituye totalmente al formato físico y requiere integrar digitalmente contratos, facturas, pagos, INCOTERMS, incrementables y demás documentos soporte del valor en aduana.

La MVE se convierte así en una declaración que debe ser precisa, veraz y congruente con el expediente digital. Las multas por inconsistencias, errores o rectificaciones tardías pueden escalar rápidamente, lo que deja claro que las áreas de compras, finanzas, logística y comercio exterior deberán operar bajo un esquema de sincronía total.

## 5. REPERCUSIONES EN PROGRAMAS DE CERTIFICACIÓN: OEA E IVA/IEPS

La Reforma Aduanera impacta también a los programas de certificación. Se endurecen los filtros de antecedentes de socios y representantes legales, las causales de suspensión y cancelación, y se exige vigilancia y controles continuos para mantener las certificaciones. En materia de OEA, se avanza hacia una alineación más estricta con el Marco SAFE de la OMA.

Para las IMMEX, esto se traduce en una necesidad cada vez mayor de profesionalizar y documentar procesos internos, así como de robustecer la segregación de funciones, la seguridad de la información y los controles de acceso.

## 2026 EXIGE UN NUEVO MODELO OPERATIVO PARA IMMEX

La Reforma Aduanera 2026 no es simplemente un conjunto de cambios legales. Representa el inicio de una nueva era donde la digitalización, la materialidad y la trazabilidad dejarán de ser ventajas competitivas para convertirse en re-



LA ANAM (AGENCIA NACIONAL DE ADUANAS DE MÉXICO) AHORA CUENTA CON HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL, ANÁLISIS DE RIESGO Y SUPERVISIÓN EN TIEMPO REAL”

quisitos esenciales de supervivencia para las empresas IMMEX.

Las organizaciones que inviertan en tecnología, controles, capacitación y auditorías internas estarán mejor posicionadas para navegar este entorno.

Más que una reforma, es una invitación para que el sector IMMEX redefina su modelo de cumplimiento y fortalezca la columna vertebral de la manufactura de exportación en México.

# INCONSTITUCIONALIDAD E INCONVENCIONALIDAD DEL LLENADO DE LA MANIFESTACIÓN DE VALOR ELECTRÓNICA



**Mtro. Rubén Abdo Askar Camacho.**  
Socio Fundador de Askar Camacho,  
Ramírez y Asociados

**E**l 2025 estuvo lleno de muchísimas reformas en el Comercio Exterior y ahora en 2026 que entraron en vigor y algunas a punto de, estamos viendo su impacto en las operaciones aduaneras y en las relaciones comerciales. Siempre he sido partidario de que se respete la Legislación Positiva, siendo enemigo de la sobrerregulación legal de los trámites en el Comercio Exterior y justamente eso es lo que pasa con la manifestación de valor electrónica (en lo sucesivo "MVE").

No tenemos una definición legal de lo que es la MVE, más sin embargo será exigible llenarla de manera electrónica a partir del 1º de Abril del año en curso y yo pregunto ¿de verdad es necesario su llenado? Básicamente estoy redundando en lo ya declarado en el pedimento y en el acuse de valor, otrora COVE (Comprobante de Valor Electrónico), en mi humilde opinión, no, no es necesario pero si no la lleno, habrá consecuencias y algunas de ellas graves.

De conformidad con la Regla 1.5.1 de las Reglas Generales para 2026 (en lo sucesivo "RGCE 2026"), se establece la obligatoriedad para quienes introduzcan mercancías a territorio nacional, de proporcionar a la autoridad aduanera la manifestación de valor, cumpliendo con lo siguiente:

- 1.- Transmitir a través de la Ventanilla Digital, el formato E2 "Manifestación de Valor", contenido en el Anexo 1 RGCE 2026, con la información y documentación correspondiente, por cada operación de Comercio Exterior.
- 2.- El importador podrá señalar la clave en el RFC de las personas, agente aduanal o agencia aduanal, que podrán consultar y en su caso, descargar tal formato.
- 3.- Declarar en el pedimento el e-document que corresponda a esa manifestación de valor electrónica.
- 4.- La MVE, deberá conservarse por el importador en documento digital, por el plazo que señala el artículo 30 del Código Fiscal de la Federación, es decir, 5 años, pero no debemos olvidar que eso es en relación a los expedientes fiscales, ya que los correspondientes al Comercio Exterior se deben conservar para siempre, de conformidad el artículo 146 de la Ley Aduanera, para que por favor no se confíen o mal interpreten sus obligaciones legales queridos amigos importadores.

Ahora en caso de no haber señalado al agente aduanal o agencia aduanal como persona autorizada para consultar y en su caso, descargar el citado formato E2 "Manifestación de Valor", éste y sus modificaciones deberán entregarse en do-

“  
**EN TÉRMINOS DE  
VALOR AGREGADO  
MÉXICO TIENE  
UN IMPORTANTE  
DÉFICIT COMERCIAL  
CON ESTADOS  
UNIDOS EN  
COMERCIO DE  
MERCANCÍAS. ESO  
NO LO ENTIENDE  
NI LE INTERESA A  
DONALD TRUMP**”

cumento digital al agente aduanal que hubiera realizado el despacho aduanero de la operación de Comercio Exterior y cuando la información declarada o la documentación anexa a la MVE, hubiera sido incompleta o con datos inexactos, deberá generarse un nuevo formato en la VUCEM.

No olvidemos que ya a partir del 1º de Abril de 2026, están obligados al llenado de la misma:

➔ *DE CONFORMIDAD CON LA REGLA 1.5.1 DE LAS REGLAS GENERALES PARA 2026 (EN LO SUCESIVO "RGCE 2026"), SE ESTABLECE LA OBLIGATORIEDAD PARA QUIENES INTRODUCAN MERCANCÍAS A TERRITORIO NACIONAL, DE PROPORCIONAR A LA AUTORIDAD ADUANERA LA MANIFESTACIÓN DE VALOR.*

- a) Todos los importadores, tanto para importaciones definitivas como temporales.
- b) Empresas con Programa IMMEX con CIVA/IEPS, los tres rubros.
- c) ÚNICAMENTE ESTARÁN EXCEPTUADOS:
  - c.1) Desistimiento de régimen de exportación (ARTÍCULO 103 DE LA LEY ADUANERA).
  - c.2) Retornos al país de mercancías exportadas temporalmente (ARTÍCULO 116 DE LA LEY ADUANERA).
  - c.3) IMMEX con OEA (REGLA 7.3.3, FRACCIÓN XXIV RGCE 2025).
  - c.4) ITA con o sin OEA (REGLA 4.5.31, FRACCIÓN XVIII RGCE 2025).

Derivado de lo anterior, LAS OBLIGACIONES DEL IMPORTADOR son:

- 1.- Determinar el valor en aduana aplicando el método de valoración correspondiente.
- 2.- Generar y transmitir electrónicamente (proporcionar) a la autoridad aduanera, la MVE.
- 3.- Entregársela al agente aduanal que despache sus mercancías.
- 4.- Conservarla junto con sus anexos como parte de sus expedientes de Comercio Exterior (ARTÍCULOS 146 L.A. Y 30 CFF).

Mientras que LAS OBLIGACIONES DEL AGENTE ADUANAL son:

- 1.- Solicitar al importador la MVE para anexarla al pedimento.
- 2.- Conservarla junto con sus anexos como parte del expediente de Comercio Exterior de cada una de las operaciones en las que intervenga.

Ahora, mi desazón radica en que en caso de no cumplirse con su llenado, la autoridad puede imponer las siguientes MULTAS:

- Multa de \$2,330.00 a \$3,310.00 POR OMISIÓN DE DATOS INEXACTOS O INCOMPLETOS EN LA MANIFESTACIÓN DE VALOR (ARTÍCULO 185, FRACCIÓN II DE LA LEY ADUANERA).
- Multa de \$29,420.00 a \$49,050.00 POR TRANSMITIR DATOS INEXACTOS, FALSOS O INCOMPLETOS REFERENTES AL VALOR DE LAS MERCANCÍAS (ARTÍCULO 184-B, FRACCIÓN I DE LA LEY ADUANERA).

La autoridad tiene la obligación, en pleno respeto al Principio *Pro Homine Pro Persona* APLICAR LA MULTA MENOR, JAMÁS LA MULTA MÁXIMA, eso únicamente es procedente conforme a los criterios de graduación de las multas, a que hacen referencia los artículos 74 y 75 del Código Fiscal de la Federación CUANDO EL CONTRIBUYENTE REINCIDA EN UN PERIODO DE 5 AÑOS SE DETERMINARÁ LA MULTA MÁXIMA.

Y no sólo eso, también se pueden actualizar los DELITOS contenidos en el artículo 103 del Código Fiscal de la Federación, que me hablan de la PRESUNCIÓN DEL DELITO DE CONTRABANDO cuyas penas se encuentran señaladas en el artículo 104 de ese mismo Código, a saber:

- De 3 meses a 5 años, si el monto de las contribuciones o de las cuotas compensatorias omitidas, es de hasta \$1,603,710.00 respectivamente o en su caso, la suma de ambas es de hasta de \$2,405,540.00
- De 3 a 9 años, si el monto de las contribuciones o de las cuotas compensatorias omitidas, excede de \$1,603,710.00 respectivamente o en su caso, la suma de ambas excede de \$2,405,540.00
- De 3 a 9 años, cuando se trate de mercancías cuyo tráfico haya sido prohibido por el Ejecutivo Federal en uso de las facultades señaladas en el segundo párrafo del artículo 131 Constitucional.

Ésta sobrerregulación se traduce en violaciones a prerrogativas fundamentales, entre ellas las trabas a la facilitación comercial, siendo totalmente procedente el Juicio de Amparo Indirecto para quien quiera considerarlo, de ahí que sea su llenado y exigencia inconstitucional e inconvencional, por contravenir el Bloque Constitucional, compuesto por la Constitución, Tratados Internacionales y la Jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos.

# NUEVA ERA DEL COMERCIO EXTERIOR: MATERIALIDAD, TRAZABILIDAD Y CONGRUENCIA



**Ivette Mercado,**  
Gerente de Comercio Exterior en MNP  
Consultores

La dinámica del comercio exterior mexicano ha experimentado, en los últimos años, una transformación profunda en materia de cumplimiento. Las recientes reformas no solo han ajustado procedimientos operativos, sino que han redefinido el estándar bajo el cual las autoridades evalúan las operaciones de importación y exportación, impactando a todos los sujetos que intervienen en la cadena logística y aduanera.

Desde la reforma a la Ley Aduanera se han introducido cambios relevantes para cada participante del ecosistema: empresas de mensajería y paquetería, recintos fiscales y fiscalizados, agentes aduanales, importadores, exportadores, empresas con Programa IMMEX, compañías certificadas en el esquema de certificación de empresas y las reconocidas como Operador Económico Autorizado. En conjunto, estas modificaciones evidencian un objetivo claro de la autoridad: fortalecer los mecanismos de control, garantizar el debido pago de contribuciones y cuotas compensatorias, y asegurar el cumplimiento integral del marco jurídico aplicable.

Este proceso se ve reforzado con la publicación, el 27 de diciembre de 2025, en el Diario Oficial de la Federación, de las Reglas Generales de Comercio Exterior aplicables a partir del 1 de enero de 2026, así como con la reciente expedición del

Reglamento de la Ley Aduanera el 23 de febrero del presente año, y la reciente reforma a la Ley Aduanera. Todas estas disposiciones consolidan una tendencia inequívoca hacia el robustecimiento del control documental, la trazabilidad de las mercancías y la acreditación de la materialidad de las operaciones.

El mensaje es claro: el cumplimiento aduanero deja de ser una función meramente operativa para convertirse en un componente estratégico de gestión empresarial. Ya no es suficiente contar con un pedimento que ampare la legal estancia o tenencia de las mercancías y sus anexos; ahora se exige demostrar que cada operación es real, congruente y plenamente sustentada en documentación contractual, financiera y contable.

En este contexto, disposiciones como los artículos 59 fracción V de la Ley Aduanera, artículo 81-A del reglamento, así como la regla 3.1.42 de las Reglas Generales de Comercio Exterior no deben leerse únicamente como requisitos formales, sino como un llamado a fortalecer los sistemas internos de control, la integración de expedientes y la coordinación entre áreas clave —comercio exterior, finanzas, fiscal, operacionales y jurídico—. La capacidad de acreditar materialidad y trazabilidad se convierte así en un factor determinante para mitigar riesgos, preservar certificaciones y garantizar la continuidad de las operaciones en un entorno regulatorio cada vez más exigente.

El nuevo estándar de materialidad en comercio exterior encuentra su base directa en el artículo 59, fracción V, de la Ley Aduanera.

Donde, no se trata únicamente de archivar el pedimento y sus acuses electrónicos. La propia fracción V amplía el alcance del expediente al exigir que contenga la información y documentación que acredite los recursos empleados para efectuar la operación de comercio exterior, incluyendo —de manera enunciativa— CFDI, facturas comerciales, transferencias electrónicas, gastos de transporte y seguros, contratos, documentación relativa al valor en aduana y cualquier otro documento que demuestre la efectiva realización de la operación.

Especial relevancia cobra el inciso h), al establecer que el expediente deberá contener “**cualquier otro documento o registro que se señale mediante reglas**”. Con ello, se abre expresamente la puerta a que en las Reglas Generales de Comercio Exterior se precisen o desarrollen el estándar documental aplicable, que hoy en día ya conocemos.

## ¿ESTÁN HOY LAS EMPRESAS PREPARADAS PARA ACREDITAR LA MATERIALIDAD BAJO ESTE NUEVO ESTÁNDAR?

La regla 3.1.42 de las Reglas Generales de Comercio Exterior vigentes, no introduce obligaciones inéditas; más bien, reactiva y formaliza el

estándar documental que las empresas deben tener integrado para acreditar sus operaciones. Los documentos no son nuevos, pero ahora adquieren una dimensión distinta: deben encontrarse disponibles, organizados, actualizados y plenamente correlacionados con cada operación realizada. El cumplimiento ya no puede descansar únicamente en el área de comercio exterior. La integración del expediente exige la participación coordinada de áreas jurídica, financiera, contable, fiscal, operativa y de recursos humanos. La materialidad se construye transversalmente. Entre los elementos que acreditan la operación de comercio exterior, de manera enunciativa:

- **Soporte contractual y financiero de la operación:** contratos, convenios, órdenes de compra y los pagos correspondientes, junto con sus CFDI o documentos equivalentes.
- **Acreditación de la infraestructura utilizada:** documentación que demuestre el legal uso o goce de inmuebles donde se almacenan o transforman las mercancías, así como de la maquinaria y equipo empleados en su manejo, custodia o proceso productivo.
- **Servicios especializados vinculados a la operación:** contratos y comprobantes de pago relacionados con maniobras, almacenaje, transporte o transformación.
- **Intervención del personal:** listado de trabajadores participantes y los CFDI con complemento de nómina que respalden su participación en la fecha de la operación.
- **Elementos que integran el valor en aduana:** contratos y pagos por regalías o derechos de licencia, cuando formen parte del valor de transacción.
- **Identificación técnica de las mercancías:** fichas técnicas, catálogos, fotografías, análisis o cualquier documentación que permita su plena identificación.
- **Información corporativa y programática aplicable:** como actualizaciones al Programa IMMEX emitidas por la Secretaría de Economía, cuando corresponda.
- **Control de inventarios y soporte contable:** evidencia del método utilizado y la documentación financiera que respalde su correcta aplicación.

La regla deja claro que el expediente de comercio exterior no debe concebirse como un archivo estático, **sino como un sistema de información**

**dinámico y coherente.** La verdadera pregunta no es si la empresa cuenta con estos documentos, sino si puede demostrar, de manera inmediata y consistente, la congruencia entre lo declarado en el pedimento y la realidad operativa, financiera y corporativa que lo respalda.

La exigencia de materialidad y soporte documental no se limita al ámbito de las Reglas Generales de Comercio Exterior.

Esta misma lógica se refuerza a nivel reglamentario con la incorporación del artículo 81-A al Reglamento de la Ley Aduanera, disposición que profundiza en la obligación de contar con elementos que permitan a la autoridad verificar la realidad y coherencia de las operaciones declaradas.

El artículo 81-A del Reglamento de la Ley Aduanera introduce un elemento clave en la evolución del cumplimiento aduanero: la obligación de implementar procedimientos de control interno debidamente documentados para la integración y conservación del expediente electrónico previsto en la Ley Aduanera.

## ¿EXISTEN REALMENTE LOS CONTROLES INTERNOS?

La disposición es clara: no basta con tener documentos dispersos o almacenados en distintos sistemas. Deben existir procedimientos formales que regulen cómo se integra el expediente, quién es responsable de su actualización, cómo se valida la información y de qué manera se garantiza su conservación y disponibilidad.

Aquí surge una reflexión inevitable:

- ¿Existen realmente procedimientos documentados para integrar el expediente electrónico?
- Si existen, ¿están actualizados conforme a las recientes reformas?
- ¿Se encuentran formalmente aprobados y alineados con la operación real de la empresa?
- ¿El personal involucrado los conoce y los aplica de manera consistente?
- ¿Está la empresa en condiciones de proporcionar acceso inmediato a la autoridad, sin improvisaciones ni reconstrucciones extemporáneas?

El riesgo no radica únicamente en la ausencia de un documento específico, sino en la inexistencia —o debilidad— del sistema de control interno que debería garantizar su generación y resguar-

do. El artículo 81-A desplaza el enfoque de una revisión documental aislada hacia la evaluación de la estructura organizacional que soporta el cumplimiento.

En este escenario, el expediente electrónico deja de ser un requisito formal y se convierte en un reflejo del nivel de madurez del sistema de control interno de la empresa. La autoridad ya no solo verifica operaciones; verifica procesos.

Las recientes modificaciones al marco aduanero no deben analizarse de manera aislada. El artículo 59, fracción V, de la Ley Aduanera establece la obligación de integrar un expediente electrónico que demuestre la efectiva realización de las operaciones; la regla 3.1.42 precisa los elementos documentales que podrán ser requeridos para verificar dicha materialidad; y el artículo 81-A del Reglamento exige que existan procedimientos de control interno debidamente documentados para garantizar su correcta integración y conservación.

En conjunto, estas disposiciones elevan el estándar de fiscalización y reducen significativamente los márgenes de improvisación. La ausencia de documentación integrada, la falta de congruencia entre áreas o la inexistencia de controles internos formales pueden traducirse en observaciones que escalen hacia determinaciones de créditos fiscales, suspensión de padrones, afectación de certificaciones o cuestionamientos sobre la validez misma de las operaciones.

El riesgo ya no radica únicamente en declarar incorrectamente, sino en no poder demostrar, de manera estructurada y consistente, que la operación fue real, que los recursos empleados existieron y que el proceso interno que la soporta funciona adecuadamente.

Ante este escenario, la prevención se convierte en la mejor estrategia. Evaluar expedientes, revisar procedimientos, actualizar controles y capacitar al personal no es solo una buena práctica: es una medida indispensable para mitigar contingencias en un entorno donde la autoridad cuenta con mayores herramientas para analizar la materialidad y coherencia de cada operación de comercio exterior.

En el entorno actual, no estar preparados ya no es una omisión administrativa; es una contingencia latente.

# CUMPLIMIENTO ADUANERO 2026: DEL EXPEDIENTE DOCUMENTAL A LA ARQUITECTURA DE CONTROL CORPORATIVO



**Marco Antonio Reyes,**  
Socio Líder de Comercio Exterior LATAM  
Andersen

“Cómo la fiscalización electrónica está transformando el Comercio Exterior en un sistema de evidencia integral”.

**D**urante décadas, el cumplimiento en materia aduanera y de Comercio Exterior se entendió como un ejercicio principalmente documental. Las empresas integraban pedimentos, conservaban facturas, organizaban expedientes y respondían a los requerimientos de la autoridad cuando estos surgían.

Ese modelo funcionó durante muchos años porque el sistema de fiscalización también era distinto, la revisión ocurría después de la operación, el análisis era predominantemente documental y la capacidad tecnológica de la autoridad para cruzar información era limitada.

En este contexto ya no existe, el entorno actual de fiscalización está marcado por tres factores que están redefiniendo la forma en que las empresas deben gestionar su cumplimiento aduanero:

- Fiscalización electrónica permanente
- Intercambio automatizado de información entre autoridades
- Mayor responsabilidad corporativa sobre la integridad de las operaciones

En este nuevo escenario, el cumplimiento aduanero dejó de ser una función operativa delegable, se ha convertido en un componente estructural del control interno corporativo.

Hoy el cumplimiento ya no se mide por la existencia de documentos, se mide por la capacidad de demostrar la realidad económica, operativa y documental de cada operación de Comercio Exterior.

“El nuevo estándar regulatorio es demostrar la sustancia de la operación”. Uno de los cambios más relevantes en el marco jurídico reciente es la incorporación de disposiciones que obligan a las empresas a institucionalizar su control interno en materia aduanera.

El Artículo 81-A del Reglamento de la Ley Aduanera establece que los contribuyentes deben implementar procedimientos de control interno debidamente documentados, razonables y necesarios para obtener, proporcionar y conservar información y documentación aduanera.

Aunque en apariencia se trata de una disposición técnica, su alcance es mucho mayor, este artículo, en conjunto con el artículo 59 de la Ley Aduanera y las Reglas 3.1.42 y 1.4.14 de las Reglas Generales de Comercio Exterior, configuran un nuevo estándar de cumplimiento.

La autoridad ya no espera únicamente docu-

mentación aduanera, espera evidencia integral de la operación; lo que significa que cada expediente debe permitir reconstruir la lógica completa de la operación comercial, no solo qué mercancía se importó, sino también:

- Quién participó en la operación
- Bajo qué contrato se realizó
- Cómo se pagó
- Con qué recursos se ejecutó
- En qué instalaciones se procesó
- Con qué maquinaria se trabajó
- Qué trabajadores participaron
- Cómo se controló el inventario

“La fiscalización aduanera ha evolucionado hacia algo mucho más profundo, hacia la verificación de la sustancia económica de la operación”. Durante mucho tiempo el expediente electrónico se interpretó como un archivo administrativo, hoy esa visión es claramente insuficiente.

El expediente se ha convertido en el principal mecanismo probatorio que tiene una empresa para acreditar la materialidad de sus operaciones; en otras palabras, el expediente ya no sirve únicamente para conservar documentos, sirve para defender la operación.

Cuando una empresa enfrenta una auditoría aduanera moderna, la autoridad no revisa únicamente el pedimento, analiza la coherencia entre múltiples elementos;

- Contratos comerciales
- Órdenes de compra
- CFDI´s y pagos
- Inventarios
- Procesos productivos
- Instalaciones y activos productivos

El objetivo de la autoridad es confirmar algo muy concreto, que la operación declarada realmente ocurrió en los términos reportados; por lo que, si el expediente no puede demostrar esa realidad, el pedimento pierde fuerza probatoria y cuando eso sucede, el riesgo fiscal crece exponencialmente.

“La fiscalización ya no es individual, ahora es sistémica”. Uno de los cambios más significativos en la práctica fiscalizadora es que la autoridad ya no revisa a los contribuyentes de forma aislada, hoy evalúa la coherencia integral de la operación; esto significa que la consistencia documental debe existir simultáneamente entre distintos actores: la empresa, el Agente Aduanal, los proveedores y los clientes.

La autoridad cruza información de múltiples fuentes, motivo por el cual, cuando existen inconsistencias entre estas fuentes, la operación se vuelve vulnerable.

“Uno de los riesgos más comunes no es la ausencia de documentos, sino la incongruencia entre la información generada por distintas áreas de la empresa”.

## CORRESPONSABILIDAD DOCUMENTAL ENTRE LA EMPRESA Y EL AGENTE ADUANAL

Otro elemento clave del nuevo modelo regulatorio es la corresponsabilidad documental entre empresa y Agente Aduanal.

La Regla 1.4.14 de las RGCE obliga al Agente Aduanal a integrar un expediente electrónico de sus clientes que incluya información corporativa, fiscal y operativa; esto significa que la evidencia documental ya no es unilateral, ahora es compartida.

Este cambio ha obligado a muchas empresas a replantear su modelo de gestión del Comercio Exterior, una vez que, el cumplimiento ya no puede depender únicamente del área de tráfico, ahora debe involucrar a múltiples áreas, como

lo son: finanzas, fiscal, legal, compras, operaciones e incluso gobierno corporativo.

## LA TECNOLOGÍA COMO ARQUITECTURA DE EVIDENCIA

Ante esta nueva realidad, cada vez más empresas están incorporando soluciones tecnológicas para gestionar su cumplimiento de manera estructurada.

Una de las aproximaciones más interesantes es el concepto de Shared Customs Evidence Hub (SUEH), que plantea transformar el expediente aduanero en una arquitectura institucional de evidencia.

La lógica detrás de este enfoque es sencilla pero poderosa, en lugar de manejar documentación dispersa en múltiples áreas, la empresa centraliza y organiza la evidencia de cada operación en un sistema estructurado que permite:

- Integrar contratos, pedimentos, CFDI y pagos
- Vincular la documentación con cada operación
- Documentar instalaciones, activos productivos y personal
- Generar trazabilidad documental completa
- Alinear la evidencia entre empresa y Agente Aduanal

Cuando este tipo de arquitectura se implementa correctamente, el expediente deja de ser un archivo, se convierte en infraestructura de cumplimiento.

La verdadera transformación ocurre cuando la tecnología se integra dentro de un modelo institucional de gobernanza del cumplimiento.

## EL COSTO REAL DEL INCUMPLIMIENTO

Muchas empresas aún consideran el cumplimiento como un costo operativo, esa percepción suele cambiar cuando enfrentan una auditoría profunda. Las consecuencias del incumplimiento pueden incluir:

- Multas significativas
- Créditos fiscales
- Desconocimiento de deducciones
- Negación de acreditamiento de IVA

- Suspensión del padrón de importadores
- Cancelación de programas (IMMEX) y pérdida de certificaciones (CIVA, OEA)

En algunos casos, las sanciones pueden alcanzar porcentajes muy elevados del valor comercial de la mercancía; pero más allá de las sanciones económicas, el impacto operativo puede ser mucho más grave.

La suspensión de un padrón o la cancelación de una certificación puede detener completamente las operaciones internacionales de una empresa; por eso cada vez más empresas están entendiendo que el cumplimiento no es simplemente un requisito legal, es protección patrimonial y continuidad operativa.

## CUMPLIMIENTO COMO VENTAJA COMPETITIVA

Las empresas que mejor gestionan su cumplimiento suelen descubrir que este genera beneficios estratégicos, por lo que, un modelo estructurado de gobernanza aduanera permite fortalecer la defensa ante auditorías y reducir contingencias fiscales.

En otras palabras, el cumplimiento deja de ser un costo administrativo para convertirse en un activo estratégico de las empresas.

El Comercio Exterior en México está entrando en una etapa en la que la transparencia operativa y la trazabilidad documental se han convertido en elementos centrales del modelo regulatorio. Las autoridades ya no analizan únicamente documentos; analizan ecosistemas de información.

En este nuevo entorno, la pregunta clave para las empresas ya no es si cumplen o no, la pregunta verdaderamente relevante es si pueden demostrar, de manera estructurada, coherente y oportuna, que cada operación efectivamente se realizó.

Las empresas que anticipen esta transformación y diseñen una arquitectura institucional de cumplimiento no solo reducirán riesgos regulatorios, sino que también construirán una ventaja competitiva sostenible.

El cumplimiento ya no es únicamente una obligación legal, es un pilar esencial de la gobernanza corporativa.

# COMERCIO EXTERIOR MEXICANO: EL DESPLAZAMIENTO HACIA UN MODELO DE CUMPLIMIENTO REFORZADO



**Luis Masse Torres,**  
Socio Director de Lead Time

**E**l comercio exterior mexicano está transitando hacia un modelo donde la competitividad ya no se explica únicamente por variables económicas o logísticas, sino por la capacidad de los operadores para gestionar riesgos regulatorios en un entorno de creciente presión internacional.

Este desplazamiento no es menor. Responde a una convergencia de factores: ajustes al marco jurídico nacional, endurecimiento de la política comercial de Estados Unidos, disrupciones en las cadenas globales de suministro y la inminente revisión del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá.

## 1. RECONFIGURACIÓN NORMATIVA EN MÉXICO: FORTALECIMIENTO DEL CONTROL

Las recientes modificaciones en materia de comercio exterior en México deben entenderse en el contexto de las obligaciones asumidas en el tratado regional y de los mecanismos de verificación internacional.

El marco jurídico vigente —particularmente la Ley Aduanera de México, la Ley de Comercio Exterior y las Reglas Generales de Comercio Exterior— ha evolucionado hacia un esquema de mayor control y trazabilidad, con énfasis en:

- Facultades de comprobación (artículos 42 y 144 de la Ley Aduanera)

- Obligaciones documentales en materia de origen (artículos 36-A y 59 de la Ley Aduanera)
- Responsabilidad solidaria de los actores (artículo 53 de la Ley Aduanera)

Asimismo, los mecanismos previstos en el Capítulo 5 (Procedimientos de origen) y Capítulo 7 (Administración aduanera y facilitación del comercio) del tratado regional refuerzan la posibilidad de verificaciones por parte de autoridades extranjeras.

## 2. POLÍTICA ARANCELARIA DE ESTADOS UNIDOS: LEGALIDAD ESTRATÉGICA

La política comercial estadounidense ha transitado hacia un uso más intensivo de instrumentos jurídicos que, si bien tienen sustento legal, responden a objetivos estratégicos de política industrial.

Entre ellos destacan:

- La Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962 (seguridad nacional)
- La Section 301 of the Trade Act of 1974 (prácticas comerciales desleales)
- Medidas antidumping y compensatorias conforme a la Organización Mundial del Comercio

Este marco ha permitido la imposición de aranceles y restricciones que, en la práctica, coexisten con los compromisos del tratado regional, generando tensiones interpretativas.

Para los operadores mexicanos, esto implica que el cumplimiento no debe limitarse a la legislación nacional, sino considerar la forma en que las autoridades estadounidenses aplican e interpretan estos instrumentos.

## 3. CADENAS DE SUMINISTRO: DEL "JUST IN TIME" AL "JUST IN CASE" REGULATORIO

Las disrupciones derivadas de conflictos geopolíticos —como la Guerra Rusia-Ucrania y las tensiones en Medio Oriente— han evidenciado la vulnerabilidad de las cadenas globales.

A esto se suma la fragmentación comercial impulsada por la rivalidad entre Estados Unidos y China, que ha introducido restricciones directas e indirectas en los flujos comerciales.

En consecuencia, los modelos tradicionales basados en eficiencia operativa han sido complementados por esquemas que priorizan:

- Redundancia en proveedores
- Diversificación geográfica
- Mayor control documental
- Evaluación de riesgos regulatorios

El componente normativo se integra, así, como

➤ *ESTA SITUACIÓN HA PROVOCADO UNA ACUMULACIÓN DE EXPEDIENTES, CON TIEMPOS DE RESPUESTA QUE SUPERAN LOS 80 DÍAS HÁBILES, GENERANDO INCERTIDUMBRE A LAS EMPRESAS, PÉRDIDAS ECONÓMICAS Y LA IMPOSIBILIDAD DE IMPORTAR MERCANCÍAS NECESARIAS PARA CUMPLIR CON SU DEMANDA EXTERIOR.*

una variable más en el diseño de la cadena de suministro.

## 4. NEARSHORING: CONDICIONANTES JURÍDICAS DE LA RELOCALIZACIÓN

El fenómeno del nearshoring ha colocado a México en una posición estratégica. No obstante, su consolidación depende cada vez más de variables jurídicas.

La relocalización productiva hacia México está condicionada a:

- Cumplimiento efectivo de reglas de origen del tratado
- Certidumbre en la aplicación de la Ley Aduanera de México y disposiciones complementarias
- Estabilidad en criterios de clasificación arancelaria y valoración aduanera
- Capacidad institucional para garantizar seguridad jurídica

En este contexto, la ventaja geográfica resulta necesaria, pero no suficiente.

## 5. REVISIÓN DEL TRATADO: HACIA UNA INTEGRACIÓN MÁS CONDICIONADA

La revisión programada del tratado comercial de América del Norte conforme a su cláusula de vigencia (artículo 34.7) introduce un elemento de incertidumbre relevante.

Los temas en discusión apuntan a:

- Reglas de origen más estrictas (particularmente en sector automotriz)

- Fortalecimiento de mecanismos laborales (Capítulo 23)
- Mayor supervisión en materia de cumplimiento aduanero
- Restricciones indirectas a la participación de economías no miembros

Este proceso puede derivar en una profundización del modelo de integración regional, pero bajo condiciones más exigentes y con mayor carga regulatoria.

## 6. IMPLICACIONES TÉCNICAS PARA LOS OPERADORES

El entorno descrito exige una reconfiguración técnica de las operaciones de comercio exterior:

### IMPORTADORES Y EXPORTADORES

Deben fortalecer sus procesos de determinación de origen conforme al tratado, así como la integración de expedientes electrónicos alineados con el artículo 59 de la Ley Aduanera.

### AGENTES ADUANALES

Su función se orienta hacia la correcta interpretación normativa y la prevención de contingencias, particularmente en clasificación arancelaria (artículo 47 de la Ley Aduanera) y cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias.

### OPERADORES LOGÍSTICOS

Requieren incorporar mecanismos de trazabili-

dad que permitan sustentar el cumplimiento en auditorías nacionales e internacionales.

### AUTORIDADES

Deben garantizar consistencia en criterios y seguridad jurídica, elementos fundamentales para la atracción de inversión.

### REFLEXIÓN FINAL

El comercio exterior mexicano está evolucionando hacia un modelo donde el cumplimiento normativo, la trazabilidad y la gestión de riesgos regulatorios son determinantes.

La eficiencia operativa sigue siendo relevante, pero ya no define por sí sola la competitividad.

En un entorno donde convergen presiones geopolíticas, comerciales y regulatorias, la capacidad de los operadores para interpretar y aplicar correctamente el marco jurídico será el factor que determine su permanencia en los mercados internacionales.

### REFERENCIAS

- Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (Capítulos 5, 7, 23 y artículo 34.7)
- Ley Aduanera de México
- Ley de Comercio Exterior
- Reglas Generales de Comercio Exterior
- Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962
- Section 301 of the Trade Act of 1974
- Organización Mundial del Comercio

# ESQUEMAS ARANCELARIOS EN ESTADOS UNIDOS, ¿SE REDEFINIRÁN LAS REGLAS DEL JUEGO COMERCIAL?



**Fausto R. Lopez Aguilar,**  
Vicepresidente de COMCE Sur

A partir de marzo 2025 inició una nueva era en el escenario competitivo mundial del comercio con la imposición de aranceles, también llamados tarifas o impuestos al comercio exterior por parte de la actual administración del Presidente Donald Trump en Estados Unidos. Situación que tuvo sus antecedentes en su primera administración, donde inició la imposición de aranceles de diversos tipos, con la diferencia que en esa ocasión estos fueron impuestos solamente a unos cuantos países y a unos cuantos productos, más no en la magnitud ni extensión actual.

La existencia de aranceles como medida de protección, más que recaudación, no es nueva dentro de la política comercial de muchos países, pero si llevaba una tendencia en los últimos años a su reducción a partir de la década de los noventa, cuando surge la Organización Mundial del Comercio (OMC) y junto a este la creación del Arancel Nación Mas favorecida (NMF) y la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLCs), cuyo objetivo principal era precisamente la eliminación de aranceles, la diversificación del comercio, la integración regional y el comercio justo.

Hace algunos años escuché una definición de aranceles que me agradó: *arancel es el grado de soporte que le da un país a la ineficiencia de su*

*industria*, lo cual me hizo sentido cuando comparaba en ese entonces el promedio arancelario impuesto por países como Brasil, Argentina, Colombia por mencionar a algunos, el cual rondaba por el 35% seguido por el de países como Canadá (6%), países de la Unión Europea (10%) o Estados Unidos (2.5%). Siguiendo esta definición, entre menor sea el arancel más competitivo es el país.

Pero los tiempos cambian y con ellos los líderes, así como las percepciones. Trasladándonos a la actualidad, con un avance de 30 años de comercio mundial a partir de esa década en donde propiamente inició la apertura comercial, con un escenario actual pleno de acuerdos comerciales, acuerdos de inversiones y acuerdos económicos de alcance parcial entre otros, el mundo se vio sacudido con una nueva política arancelaria por parte del Presidente Trump, argumentando daño a su industria, competencia desleal y tratados no justos o equitativos, lo cual, de acuerdo a su posicionamiento, ha llevado a su país a enfrentar situaciones de emergencia, inseguridad, déficit comercial, y prácticas desleales.

A partir de estos argumentos, es cuando la solución *ad hoc* para el Presidente de Estados Unidos se convierte en la imposición de aranceles, no bajo el marco de la OMC, ya que esto sería prohibitivo, pero si a través de leyes locales creadas en contextos históricos de conflicto de

“**UNA DEFINICIÓN DE ARANCELES QUE ME AGRADÓ: ARANCEL ES EL GRADO DE SOPORTE QUE LE DA UN PAÍS A LA INEFICIENCIA DE SU INDUSTRIA”**

➤ *DE TODAS LAS ACCIONES LOCALES UTILIZADAS POR EL PRESIDENTE TRUMP PARA IMPONER ARANCELES, TAL VEZ LA QUE LE CAUSÓ UN MAYOR ÉXITO TANTO EN NIVEL RECAUDATORIO COMO EN PODER NEGOCIADOR FUE A TRAVÉS DEL IEEPA.*

Estados Unidos con otros países. Algo que jamás imaginamos que pudiera suceder: una imposición de “castigos” a sus socios de negocios basados en leyes antiguas para satisfacer necesidades actuales, al menos así se percibe.

Y es bajo este contexto que se anunciaron diversos aranceles a través de la Sección 301, la Sección 232 y el más controversial, el arancel de la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Nacional (IEEPA por sus siglas). Con estos, miles de productos exportados al país del norte se han visto castigados con porcentajes que van del 10 al 30 por ciento en promedio sin incluir a China, que es el más castigado.

De todas las acciones locales utilizadas por el Presidente Trump para imponer aranceles, tal vez la que le causó un mayor éxito tanto en nivel recaudatorio como en poder negociador fue a través del IEEPA, aunque difícilmente imaginó que a pesar de la advertencia iniciada en mayo 2025, la Corte de Estados Unidos recientemente impugnara las acciones arancelarias impuestas bajo esta ley, teniendo como argumento principal el que la Constitución otorga al Congreso el poder de imponer impuestos y aranceles, pero el Presidente no tiene tal autoridad en tiempos de paz en ausencia de delegación congressional.

Lo anterior significó un duro golpe a la inercia que el Presidente Trump había generado con su poder negociador a través de la amenaza aran-

celaria, pero más duro fue el atestado a una variante que venía aplicando con más recurrencia este año y que le estaba resultando demasiado favorable: los *Framework Agreements* o Acuerdos Recíprocos con algunos países, los cuales estaban desplazando poco a poco a los tratados de libre comercio tradicionales que ya tenía Estados Unidos. Estos *Framework Agreements* eran negociados con base a reducir el arancel IEEPA (y en algunos casos los de la Sección 232) a un determinado país a cambio de beneficios tangibles, como eran el reconocimiento de estándares de seguridad, reducción de aranceles en bienes industriales y promesas de inversiones billonarias en Estados Unidos, entre otros.

Y muy a pesar de la suspensión de imposiciones arancelarias y Acuerdos Recíprocos bajo el IEEPA a partir del 25 de febrero 2026, el Presidente Trump anunció ese mismo día un nuevo arancel global del 10 por ciento, esta vez bajo la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974, la cual autoriza expresamente al Presidente a imponer aranceles para responder a déficits en la balanza de pagos, con la única salvedad que esta imposición solo funciona de manera temporal y por esta razón tendrá validez de solo 150 días, tiempo en el cual la Administración iniciaría nuevas investigaciones bajo la Sección 301 y “otras alternativas” para imponer aranceles.

Aunado a esto, no debemos olvidar que a diferencia del extinto arancel IEEPA y el nuevo es-

quema de la Sección 122, está la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962, la cual es la base de muchas de las acciones arancelarias existentes que apuntan al acero, aluminio, automóviles, camiones, cobre y madera, entre otros. Esta Sección autoriza al Presidente a imponer restricciones a la importación de bienes de todas las fuentes que amenacen la seguridad nacional de Estados Unidos, considerando factores como la producción nacional existente, las necesidades futuras de capacidad, los suministros necesarios para cumplir con los requisitos proyectados de defensa nacional y otros factores relevantes.

Ante este nuevo escenario con aranceles IEEPA inexistentes, parece ser que las reglas del juego comercial tendrán que ser reescritas, y un nuevo esquema tendrá que ser definido. El Presidente Trump necesitará nuevamente descubrir nuevas herramientas que le permitan establecer aranceles generalizados y permanentes a diversos países como manera de presión ante situaciones geopolíticas (Cuba, Venezuela, Irán, etc.), comerciales y que a la vez le permitan continuar negociando Acuerdos Recíprocos que parece ser irán sustituyendo poco a poco a los tratados de libre comercio existentes en la nación americana.

No se puede dudar que las nuevas reglas serán anunciadas muy pronto, porque el mediano y largo plazo no tienen cabida en este juego.

# MÉXICO ANTE LA REVISIÓN DEL TMEC



**Dr. Israel Díaz Escobar Sánchez,**  
Socio Director de Escobar Quirarte &  
Asociados

## UNA ASIMETRÍA ECONÓMICA QUE DEFINE LA RELACIÓN COMERCIAL.

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá llega a su primera revisión obligatoria en julio de 2026 (recordando que entró en vigor el 1 de julio de 2020) en un contexto de tensión comercial sin precedentes. Para México, el TMEC no es solo un instrumento más de su política comercial: es, “el instrumento”. Es el pilar de su economía exportadora, con la que tiene la garantía de acceso a su mercado más importante del mundo.

Para Estados Unidos, en cambio, la ecuación es radicalmente diferente. La economía más grande del mundo —con un PIB nominal de aproximadamente 29.3 billones de dólares en 2024— es una economía movida por su mercado interno. El comercio exterior, en su conjunto, representa menos del 30% de su producción, para ser más precisos, el 24%. México, por más que sea el socio comercial número uno de Estados Unidos, apenas aporta una fracción marginal de esa actividad. En contraste, el comercio exterior para México, (una economía por mucho más chica que la de Estados Unidos) representa cerca del 73% de su producción. Esta asimetría económica es el punto de partida indispensable para entender la dinámica de la revisión de 2026 y el posicionamiento que tiene cada país.

## EL COMERCIO EXTERIOR DESDE LA PERSPECTIVA DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es, en términos relativos, una de las economías más cerradas del mundo desarrollado. Según datos del Banco Mundial y la Oficina de Análisis Económico (BEA) de Estados Unidos, las exportaciones de bienes y servicios representaron apenas el 11.0% del PIB en 2024, mientras que las importaciones alcanzaron el 14.0% del PIB. Esto contrasta con economías como Alemania (exportaciones: 46% del PIB), México (exportaciones: aproximadamente del 36% del PIB) o Canadá (exportaciones: de cerca del 33% del PIB).

En términos absolutos, las cifras son impresionantes: en 2024, Estados Unidos exportó bienes y servicios por un valor de 3.19 billones de dólares e importó por 4.11 billones, generando un déficit comercial de 918.4 mil millones de dólares. Sin embargo, en relación con el tamaño de su economía (PIB nominal de 29.3 billones de dólares), estas cifras ilustran la escasa dependencia estructural del comercio internacional, esto se puede apreciar mejor en la tabla siguiente y su respectivo gráfico.\*

Como se puede confirmar, el comercio exterior de Estados Unidos, aunque significativo en volumen absoluto, no es un elemento determinante para la salud macroeconómica agregada de Estados Unidos.

## MÉXICO COMO SOCIO COMERCIAL PARA ESTADOS UNIDOS

En 2024, México se consolidó como el principal socio comercial de bienes de Estados Unidos, superando a Canadá. El intercambio total de bienes y servicios entre ambos países alcanzó los 945.6 mil millones de dólares: 560.7 mil millones en importaciones estadounidenses provenientes de México y 384.9 mil millones en exportaciones estadounidenses hacia México, según datos del Banco Mundial. Estos números, aunque históricamente elevados, adquieren una perspectiva completamente diferente cuando se miden como fracción del PIB estadounidense.

Para México, el comercio con EE.UU. representa el 60% de su comercio total y cerca del 80% de sus exportaciones. Para EE.UU., el comercio con México representa apenas el 3.2% de su PIB. Esta asimetría define quién negocia con más urgencia en la revisión de 2026 y quien tiene el poder negociador.

Desde la perspectiva de Estados Unidos, México es el proveedor número uno de importaciones de bienes, explicando el 15.6% del total de importaciones de bienes en 2024. En automóviles y autopartes, México aporta el 38.3% del total importado. En bienes de capital, un 17.5%. Sin embargo, estas cifras —significativas en sectores específicos— se diluyen al observar el peso macroeconómico.

## \* EL COMERCIO EXTERIOR DE EE.UU. EN CONTEXTO (2024)

Indicador	Monto (USD)	% del PIB
PIB Nominal EE.UU. (2024)	\$29.3 billones	100.0%
Exportaciones totales (bienes + servicios)	\$3.19 billones	10.9%
Importaciones totales (bienes + servicios)	\$4.11 billones	14.0%
Comercio total (X + M)	\$7.30 billones	24.9%
Déficit comercial global	-\$918.4 mil millones	-3.1%

Fuente: BEA, U.S. Census Bureau, World Bank (2024).

## ENTENDIENDO LAS DECISIONES DE DONALD J. TRUMP

Si el TMEC representara para Estados Unidos el mismo peso existencial que para México, la dinámica de la revisión de 2026 sería totalmente distinta. Pero los datos dicen otra cosa. Para la administración Trump, el TMEC es principalmente un instrumento de presión —una herramienta de presión diplomática y económica para extraer concesiones en temas que van desde la reconfiguración de la cadena de suministros automotriz, hasta el control migratorio, el combate al fentanilo, la política hacia China y la seguridad continental.

El Centro para Estudios Estratégicos e Internacionales (CSIS) ha documentado que lo que fue concebido como una revisión técnica y procedimental se ha transformado, bajo la administración Trump, en una negociación de alto voltaje. El Representante Comercial de EE.UU. (USTR), Jamieson Greer, ha señalado abiertamente que aprobar automáticamente los términos de 2019 no está en el interés nacional estadounidense.

Incluso ha habido manifestaciones dentro del equipo de la Administración Trump sobre la posibilidad de retirada unilateral del TMEC —posibilidad habilitada por el Artículo 34.6 del tratado con seis meses de preaviso— lo que se puede y seguramente se trata más de una amenaza táctica para forzar concesiones. Esta postura tiene coherencia dentro de la visión transaccional del comercio internacional característica de Trump: el tratado vale lo que produce en términos de empleos manufactureros, balanza comercial y concesiones no comerciales.

## MÉXICO, LA PLATAFORMA QUE CHINA NECESITA PARA INGRESAR AL MERCADO NORTEAMERICANO

Uno de los ejes centrales de la postura estadouni-

dense en la revisión de 2026 es el llamado “China question”: el temor a que México se convierta en una plataforma de exportación de manufactura china hacia el mercado estadounidense, burlando los aranceles aplicados directamente a productos chinos. Esta preocupación explica la presión de Estados Unidos para endurecer las reglas de origen y los requisitos de valor de contenido regional, principalmente en sectores como automotriz, electrónica, acero, aluminio y sus derivados. La administración Trump ha propuesto aranceles de hasta 500% sobre vehículos eléctricos importados desde México que no cumplan con reglas de origen estrictas, y ha mantenido la amenaza de aranceles generalizados del 25% sobre importaciones mexicanas como herramienta de presión en negociaciones paralelas sobre migración, fentanilo y crimen organizado.

## ¿QUÉ ESPERAR EN LA REVISIÓN DE 2026?

El CSIS ha elaborado un análisis de seis escenarios posibles para la revisión de julio de 2026. A la fecha de publicación de este artículo, el escenario más probable es una “extensión dolorosa”: un proceso de negociación prolongado que se extiende hacia finales de 2026 o más allá, en el que México y Canadá hacen concesiones en reglas de origen, acceso energético y disciplinas relacionadas con China a cambio de reducir la triangulación en la producción. Un segundo escenario plausible son las revisiones anuales seriales: si no se alcanza un acuerdo para julio de 2026, el TMEC entraría en un ciclo de renovaciones anuales hasta 2036, lo que mantendría el tratado vigente pero bajo un escenario de incertidumbre que desincentiva la inversión de largo plazo en la región.

Un tercer escenario —menos probable pero no descartable— es la sustitución del acuerdo tri-

lateral por arreglos bilaterales separados: un acuerdo EE.UU.-México, otro EE.UU.-Canadá y un tercero entre Canadá y México. Este resultado marcaría un retroceso en la integración regional y fragmentaría las cadenas de suministro norteamericanas construidas en tres décadas.

Conclusión El análisis cuantitativo presentado en este artículo llega a una conclusión que resulta incómoda pero necesaria para la toma de decisiones en el sector público y privado de México: el TMEC es un tratado con audiencias profundamente distintas. Para México, es existencial. Para Estados Unidos, es instrumental. Esto no significa que el acuerdo carezca de valor para Estados Unidos. El comercio con México sostiene industrias críticas —sobre todo el sector automotriz—, provee de bienes de consumo a precios competitivos al consumidor estadounidense y forma parte de un entramado de cadenas de suministro que serían altamente costosas de dismantelar. Pero la dependencia no es simétrica, y esa asimetría otorga a Estados Unidos una ventaja negociadora estructural. La inteligencia estratégica del gobierno mexicano y del sector industrial radica en comprender con claridad esta dinámica: no para resignarse, sino para negociar con mayor realismo y construir, con el tiempo, una base industrial y económica que reduzca la dependencia de decisiones externas. El TMEC seguirá siendo, muy probablemente, el eje del comercio exterior mexicano en las próximas décadas. Pero la revisión de 2026 es un recordatorio de que la certidumbre de ese pilar depende, en gran medida, de decisiones que se toman fuera y no dentro de nuestro país.

## Referencias

- U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). “U.S. International Trade in Goods and Services, Annual 2024.” Febrero 2025.
- U.S. Trade Representative (USTR). “Mexico Trade Summary.” Washington, D.C., 2025.
- Congressional Research Service. “U.S.-Mexico Trade and Economic Relationship.” IF11175. Abril 2026.
- CSIS. “USMCA Review 2026.” Center for Strategic and International Studies. 2025.
- CSIS. “USMCA Review 2026: Six Scenarios for North America’s Future.” Abril 2026.
- CSIS. “Inside the Mechanics of the 2026 USMCA Review.” Noviembre 2025.
- Brookings Institution. “USMCA Forward 2026.” Abril 2026.
- Wilson Center. “A Practical Guide to the USMCA 2026 Review.” 2024.
- World Bank. “Trade in goods and services as % of GDP – United States.” 2024.
- Mexico Business News. “Trump Privately Questions USMCA Future Ahead of 2026 Review.” Febrero 2026.

CURSO ONLINE  
26 y 27 de junio, 2026

www.reinoaduanero.mx

# Contratos, Defensa y Auditorías de Comercio Exterior

## TEMARIO

- Medios de Defensa en el Comercio Exterior
- Litigio Aduanero
- Nuevas Infracciones Aduaneras
- Valoración Aduanera y sus Métodos en la Nueva Fiscalización
- Contratos Aduaneros
- Nuevos Métodos de Valoración Aduanera
- Peritaje Aduanero Como Opción de Defensa
- Expediente Electrónico Aduanero: Consejos de Cumplimiento
- Incrementables y Decrementables en Comercio Exterior
- Multas y Delitos Aduaneros en 2026
- Claves Jurídicas para la Competitividad en el Despacho Aduanero Post-Reforma
- Auditorías de Comercio Exterior
  - o Nueva Fiscalización
  - o Rubros Considerados de Alto Riesgo por el SAT
  - o Temporalidades y Descarga (Anexo 24 y 30)
  - o Activo Fijo
  - o Programas PROSEC, Regla 8va
  - o Operaciones Virtuales
  - o Tratados de Libre Comercio

“LOS PROTAGONISTAS DEL COMERCIO EXTERIOR Y LÍDERES DE CAPACITACIÓN DEL PAÍS”

## EXPOSITORES



**Mtro. Carlos F. Aguirre Cárdenas,**  
Director de LIT Consulting Group



**Mtra. Daniela González,**  
Socia Líder en AudiCo Comercio Exterior



**Ana Patricia Flores,**  
Gerente Legal de Alianza Estratégica Portuaria



**Luis Carlos Moreno Durazo,**  
Fue Vicepresidente para el Continente Americano de la Organización Mundial de Aduanas OMA. También fue el Administrador General de Aduanas AGA de México hoy ANAM. Es Socio de González Luna, Moreno y Armida



**Mtro. Alberto Fernández Romero,**  
Fue el Administrador Central de Auditoría de Operaciones de Comercio Exterior en la AGACE. Socio Fundador de la Firma Servicios Especializados en Comercio Exterior



**Mtra. Brianda Paula Ramírez Cordero,** Asociada Senior de Ramos, Ripoll & Schuster



**Dr. Luis Enrique Navarro,**  
Director del Despacho Navarro, Chavarría y Abogados

## CARACTERÍSTICAS

- 26 y 27 junio, 2026
- Zoom en vivo y grabado (por si te lo perdiste en vivo lo puedes ver repetido durante 8 semanas)
- Con sección para preguntas y respuestas
- Horario en vivo 9 a 2
- Material digital\*
- Constancia Digital por Participación
- 10 horas de duración (5 horas por día)

## CONTACTO

Si tiene alguna duda, estamos para servirle  
☎ 222 335 5117 / ✉ [info@reinoaduanero.mx](mailto:info@reinoaduanero.mx)

## MEDIOS DE PAGO

Transferencia y depósito bancario. Depósito en Oxxo.  
Con tarjeta de crédito y débito.

