

Stratósfera

Fiscal y Aduanera



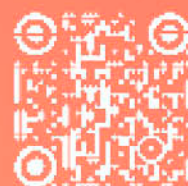
LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

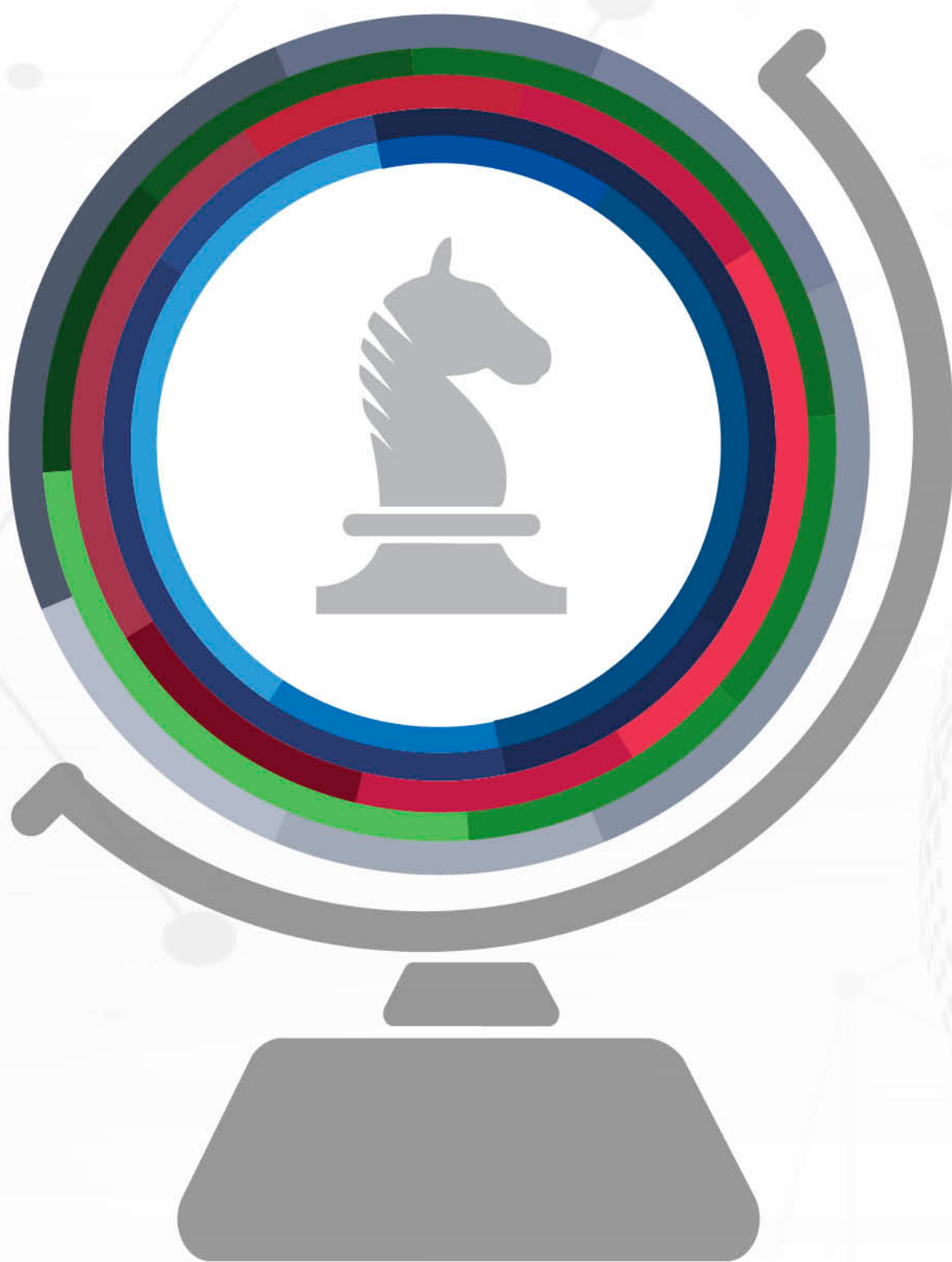
BASE LEGAL PARA LA MATERIALIDAD EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

EL ROL DE LAS AUDITORÍAS A SOCIOS COMERCIALES EN CTPAT.



Visita nuestro
sitio web







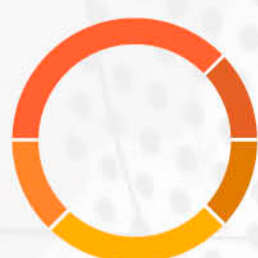
Panorama Económico y Comercio Exterior

Fiscal



Legal

Compliance



Inversión

ÍNDICE

PANORAMA ECONÓMICO Y COMERCIO EXTERIOR

09 | Jitomate mexicano bajo presión.

15 | La inteligencia artificial en las operaciones de Comercio Exterior.

FISCAL

19 | Aspectos contables y fiscales en el valor agregado en comercio exterior.

LEGAL

25 | Base legal para la materialidad en las operaciones de Comercio Exterior.

31 | Datos personales y comercio global, cómo la ley mexicana regula las transferencias internacionales.

COMPLIANCE

35 | Devolución del Impuesto General de Importación; principios y requisitos del programa DRAWBACK.

39 | El Rol de las auditorías a socios comerciales en CTPAT.

INVERSIÓN

47 | Inversión china impulsa innovación industrial en San Luis Potosí con el proyecto de Kingfa.

49 | Inversión japonesa en Guanajuato, NHK Spring construirá planta para motores eléctricos en Irapuato.

51 | Con \$250 MDD, Bulkmatic impulsa logística avanzada en Nuevo León mediante nueva Terminal Intermodal en Pesquería.

Año 4, Número 42, Mayo del 2025, STRATÓSFERA FISCAL Y ADUANERA es una publicación mensual editada y distribuida de manera electrónica por Stratego, St.

COMITÉ EDITORIAL

DIRECTOR EDITORIAL

Eduardo W. Ruiz Ayala

PRESIDENTE

Fabiola Gómez Rochín

EDITOR

Leticia Escalante Mora

DIRECTOR DE ARTE

Litzahayatl Camarillo

MARKETING DIGITAL

Jorge Perez Morales

Ray Guevara Ocava

COLUMNISTAS

Abigail Cerezo

Shamir Delgado

Jessica Bautista

Fabian Valerio

Eunice Pérez Morales

Luis Valdez

Eduardo Ruiz



Mensaje de Bienvenida

Es un honor presentarles la edición de mayo de *Stratósfera Fiscal y Aduanera*, en este número, nos encontramos ante un momento crucial para el comercio internacional, marcado por transformaciones regulatorias, avances tecnológicos acelerados y una redefinición de las cadenas de suministro globales. Esta edición está pensada para brindar valor práctico a empresarios, abogados, contadores, consultores, académicos y tomadores de decisiones involucrados en operaciones transfronterizas. Iniciamos con un análisis detallado sobre el rol de las auditorías a socios comerciales en CTPAT, donde se exploran los criterios clave que deben seguirse para garantizar la seguridad integral de la cadena de suministro bajo los estándares exigidos por U.S. Customs and Border Protection ([CBP](#)). Este tema es fundamental no solo para mantener el estatus dentro del programa, sino también para prevenir riesgos asociados al contrabando, fraude o manipulación ilícita de mercancía.

Le damos continuidad con un artículo que sin duda generará reflexión: “El jitomate mexicano bajo presión”, en el cual se analiza el impacto de los recientes aranceles impuestos por Estados Unidos al jitomate fresco proveniente de México. Este análisis incluye las razones detrás de la decisión de las autoridades estadounidenses, el marco legal aplicable, las posibles implicaciones para el sector agrícola nacional y las estrategias que pueden adoptarse frente a esta nueva barrera comercial.

También dedicamos espacio a uno de los grandes temas disruptivos del momento: la inteligencia artificial en las operaciones de comercio exterior. Este artículo explora cómo la IA está siendo utilizada por empresas líderes para optimizar la logística global, anticipar interrupciones en la cadena de suministro, automatizar trámites aduaneros y mejorar la toma de decisiones estratégicas. Además, compartimos ejemplos reales de su aplicación práctica en sectores como el transporte marítimo, los puertos inteligentes y la gestión de inventarios internacionales.

Otro de los temas de alta relevancia es la devolución del Impuesto General de Importación, con un enfoque específico en los principios y requisitos del programa DRAWBACK. Este artículo ofrece una guía clara y actualizada sobre cómo acceder a este beneficio fiscal, cuáles son los requisitos documentales necesarios, y qué errores comunes deben evitarse para asegurar un proceso exitoso. Además, profundizamos en aspectos jurídicos esenciales como la base legal para la materialidad en las operaciones de comercio exterior, un concepto clave que define cuándo una irregularidad puede considerarse significativa desde el punto de vista normativo y, por tanto, dar lugar a sanciones o responsabilidades legales.

En un entorno cada vez más digital y conectado, también abordamos cómo la ley mexicana regula las transferencias internacionales de datos personales, particularmente en contextos comerciales. Este análisis se centra en los lineamientos establecidos por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares ([LFPDPPP](#)), así como en las implicaciones prácticas para empresas que operan en entornos transfronterizos. Complementamos esta edición con un artículo técnico-fiscal sobre los aspectos contables y fiscales en el valor agregado en comercio exterior, un tema que ayuda a comprender cómo se distribuye el valor dentro de las cadenas productivas globales y cómo esto impacta en términos tributarios, especialmente en operaciones intragrupo y bajo el régimen de precios de transferencia. Mucho deseamos que disfruten de la lectura, tal y como nuestros articulistas disfrutaron el escribirlos.

Atentamente,
Eduardo Ruiz
Director Editorial
Stratósfera Fiscal y Aduanera



PANORAMA ECONÓMICO

COMERCIO EXTERIOR

Jitomate mexicano bajo presión.

Las favorables condiciones climatológicas en todo lo largo y ancho del territorio, han permitido que México se posicione en uno de los países con mayor biodiversidad alrededor del mundo, integrante además de la lista de los 17 países megadiversos.

De acuerdo con la **“Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad”**, México se encuentra entre la lista de los 17 países megadiversos atribuidos a *Wold Wildlife Fund* (1988); México, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Congo, Madagascar, China, India, Malasia, Indonesia, Australia, Papúa Nueva Guinea, Sudáfrica, Estados Unidos, Filipinas y Venezuela.

Los principales criterios para pertenecer a este grupo de países “megadiversos”, es contar con por lo menos 5,000 especies endémicas de plantas, otros de los criterios en concepto son: diversidad de especies, diversidad de niveles taxonómicos superiores, y diversidad ecosistemas (incluidos sistemas marinos y de selva tropical)

Producto de lo anterior, el país “Azteca” se ha convertido en un líder significativo de América Latina; de hecho, México es el

principal productor de hortalizas en Latinoamérica y ocupa el segundo lugar en el cultivo de frutas, tan solo por detrás de Brasil. Por ello, no es extraño que la actividad agrícola juegue un papel tan esencial en la economía del país, con una participación en el producto interno bruto (PIB) de prácticamente del 2%, y un flujo constante de inversión extranjera directa (IED) que en 2024 rebasó los \$170 millones de dólares.

De acuerdo con datos de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, durante el periodo comprendido entre 2015 a 2023 el sector agroalimentario mexicano ha crecido en promedio de manera anual un 9.9%, alcanzando los \$921,880 millones de pesos a finales de 2023. Y del mismo modo el área de cultivo cosechada, que tras un ligero receso en 2020 y 2021, volvió a incrementarse a partir de 2022, alcanzando una superficie de cultivo de 18.383 hectáreas.

En Estados Unidos, los aranceles aumentarían los precios del jitomate para los consumidores, dada la falta de sustitutos directos y la alta dependencia del producto mexicano.



Autor:
Lic. Damaris Cerezo
Merino

Analista Económico



VALOR DE PRODUCCIÓN (Miles de Pesos)



Al mismo tiempo, las exportaciones agropecuarias mexicanas han ido en aumento en la última década, superando por primera vez los \$54,430 millones de dólares en 2024. Entre las exportaciones agrícolas que más ingresos aportan a la economía nacional se encuentra el aguacate, cuyo valor de exportación alcanzó los \$3.787 millones de dólares en 2024. **En el sector de las hortalizas, las exportaciones de tomates fueron las que más ingresos generaron, con alrededor de \$3,306 millones de dólares durante ese mismo año.**

Particularmente las exportaciones de **“Tomate, fresco o**

refrigerado” han experimentado un incrementado en promedio en un 8% anual desde 2016 a 2024, y sus principales importadores son el mercado estadounidense, canadiense y japonés.

Tal como se visualiza en la siguiente tabla, Estados Unidos es receptor de nuestras exportaciones con un promedio por encima del 99.0%; en el mismo sentido tenemos las importaciones que realiza Estados Unidos desde el mundo, encabezando la lista de los proveedores de “tomates frescos o refrigerados” se encuentra México quien es en promedio es proveedor del 85% del mercado.

MERCADOS IMPORTADORES DE UN PRODUCTO EXPORTADO POR MÉXICO

Producto: 0702 Tomates, frescos o refrigerados

IMPORTADORES	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
MUNDO	\$2,133,256	\$1,955,480	\$2,298,856	\$2,163,383	\$2,602,278	\$2,535,924	\$2,682,791	\$3,046,994
ESTADOS UNIDOS	\$2,127,146	\$1,950,832	\$2,292,245	\$2,156,002	\$2,596,672	\$2,530,187	\$2,676,298	\$3,041,324
PARTICIPACIÓN	99.71%	99.76%	99.71%	99.66%	99.78%	99.77%	99.76%	99.81%
CANADÁ	\$5,669	\$3,843	\$5,165	\$6,247	\$4,182	\$6	\$6	\$5,495
PARTICIPACIÓN	0.27%	0.20%	0.22%	0.29%	0.16%	0.00%	0.00%	0.18%
JAPÓN	\$410	\$695	\$1,249	\$1,127	\$1,403	\$139	\$-	\$174
PARTICIPACIÓN	0.02%	0.04%	0.05%	0.05%	0.5%	0.01%	0.00%	0.01%

FUENTE: TRADEMAP

MERCADOS PROVEEDORES DE UN PRODUCTO IMPORTADO POR ESTADOS UNIDOS

Producto: 0702 Tomates, frescos o refrigerados

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
MUNDO	\$2,362,853	\$2,272,435	\$2,485,922	\$2,390,594	\$2,918,067	\$2,911,523	\$2,998,594	\$3,279,274	\$3,759,525
MÉXICO	\$2,055,958	\$1,928,892	\$2,156,665	\$2,048,069	\$2,482,018	\$2,485,105	\$2,581,265	\$2,821,314	\$3,234,287
PARTICIPACIÓN	87.01%	84.88%	86.76%	85.67%	85.06%	85.35%	86.08%	86.03%	86.03%
CANADÁ	\$282,099	\$318,510	\$296,055	\$308,283	\$393,301	\$382,570	\$369,830	\$410,803	\$475,934V
PARTICIPACIÓN	11.94%	14.02%	11.91%	12.90%	13.48%	13.14%	12.33%	12.53%	12.66%
GUATEMALA	\$9,735	\$10,187	\$16,148	\$18,428	21,226	\$20,439	\$24,679	\$23,217	\$23,456
PARTICIPACIÓN	0.41%	0.45%	0.65%	0.77%	0.73%	0.70%	0.82%	0.71%	0.62%

FUENTE: TRADEMAP



Derivado del incremento en las importaciones del tomate mexicano, el Departamento de Comercio de Estados Unidos dio a conocer (14 de abril de 2025) que se aplicarán aranceles al jitomate del 20.91%, medida que se espera aplicar a partir del 14 de julio, esto luego de que, además, el país estadounidense se retirará y acusará a México de violar el “Acuerdo de Suspensión del tomate en EE.UU y México” firmado en el 2019.

El Acuerdo de Suspensión del Tomate Fresco entre México y EE.UU., data desde 1996 a raíz de una petición de los productores de tomate de Florida al Departamento de Comercio (DoC) estadounidense, para que iniciará una investigación antidumping sobre las exportaciones mexicanas de tomate a ese país.

El Departamento de comercio (DoC) determinó en su resolución preliminar que existían márgenes de dumping en la venta de tomate mexicano a EE.UU., sin embargo, se suspendió la investigación mediante un compromiso de precios, lo que permitió la firma entre los productores mexicanos, de EE.UU. y el DoC de un Acuerdo de Suspensión de la Investigación Antidumping.

No obstante 23 años después, a partir del 7 de mayo de 2019, nuevamente a solicitud de los productores de tomate de Florida, el DoC eliminó el Acuerdo de Suspensión, lo que implicó la reactivación de la investigación antidumping suspendida desde 1996, durante un corto período los exportadores de tomate se enfrenten al pago compensatorio provisional de 17.5% sobre el precio de venta. Sin embargo, nuevamente se llegó a un acuerdo entre las partes, con la finalidad de tener nuevamente el privilegio de exportar tomates mexicanos sin el pago de Aranceles Antidumping a razón del 20.91%, en lo general.

México ha rechazado el señalamiento y, en palabras del secretario de Agricultura, Julio Berdegué, ha recordado que ya se han sostenido negociaciones sobre el tema con la administración del presidente Trump en el pasado, y que “confía en otra nueva negociación”.

Sin embargo, por el momento México se encuentra en el centro de una “inestabilidad comercial” con Estados Unidos, con la particularidad de que en esta ocasión la disputa se concentra en la industria multimillonaria del tomate, pero ¿Cuáles serían los efectos de la aplicación del arancel en México?

Los aranceles del 20.91% al jitomate mexicano podrían reducir significativamente las exportaciones, afectando ingresos y empleos en la industria agrícola de México.

Impacto en México:

✓ Pérdidas en exportaciones:

Los aranceles podrían provocar una disminución considerable en las exportaciones de jitomate a Estados Unidos, lo que afectaría a los productores.

✓ Reducción de ingresos:

Así mismo los productores podrían experimentar una reducción en sus ingresos debido a la disminución de ventas en el mercado estadounidense.

✓ Pérdida de empleos:

La industria genera empleos directos e indirectos, y la imposición de aranceles podría generar pérdidas de empleos dentro de la cadena de suministro.

✓ Menor competitividad:

Los aranceles podrían generar que los jitomates mexicanos sean menos competitivos en el mercado estadounidense, lo que podría llevar a que otros países se beneficien de esta situación.

La disputa comercial impulsa a México a diversificar mercados, abriendo oportunidades en Asia, Europa y América Latina, pero también plantea riesgos de represalias comerciales bilaterales.

Aunque los efectos representan severos daños a la industria mexicana, también es interesante analizar que el “Tomate” es uno de los productos que no cuenta con un sustituto directo, en el sentido de que no hay otro producto idéntico que pueda reemplazarlo en todos los usos culinarios; debido a su sabor, textura y propiedades.

En economía, tenemos sustitutos directos o indirectos que se refieren a la capacidad de un producto para ser reemplazados por otro, ya sea en la misma función o en una función similar. Los productos sustitutos directos son aquellos que pueden reemplazar directamente al producto

original, mientras que los indirectos son aquellos que cumplen una función similar pero no de la misma manera.



Ante esta postura, los efectos alcanzan también a Estados Unidos quien es un gran comprador de este producto:

Impacto en Estados Unidos:

● Aumento de precios:

Los aranceles podrían encarecer el jitomate para los consumidores estadounidenses, lo que podría provocar un aumento en los precios de este producto en los supermercados y restaurantes (*industria alimentaria*).

● Mayor dependencia de otros proveedores:

Los aranceles podrían llevar a que Estados Unidos dependa más de otros proveedores de jitomate, como Perú o España, lo

que podría afectar a las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos.

Impacto en las relaciones comerciales:

» Posibles represalias:

México podría tomar medidas de represalias contra Estados Unidos en respuesta a los aranceles, lo que podría agravar la situación.

» Diversificación de mercados:

La imposición de aranceles podría obligar a los productores mexicanos a buscar nuevos mercados para sus jitomates, como Asia, Europa o América Latina, lo que podría generar nuevas oportunidades comerciales.

La posible imposición de aranceles del 20.91% al tomate mexicano por parte de Estados

Unidos marca un nuevo episodio de tensión en la relación comercial bilateral, con impactos económicos significativos para ambos países. Para México, esta medida representa una amenaza directa a su industria tomatera, generando riesgos de pérdida de exportaciones, empleos e ingresos, y reduciendo su competitividad en el mercado estadounidense. Sin embargo, también se pone en evidencia la falta de sustitutos directos para el tomate, lo que limita las opciones de reemplazo en EE.UU. lo que traería un aumento de precios para sus consumidores.



A su vez, esta situación podría obligar a México a diversificar sus mercados de exportación, abriendo nuevas oportunidades comerciales, aunque también existe el riesgo de represalias que agraven el conflicto. En este contexto, el diálogo y la negociación serán clave para evitar una escalada en la disputa.





Descubre el futuro de la
logística con CROBSS
Logistics



Discover the future of
logistics with CROBSS
Logistics



info@crobss.com



81 2861 6967

www.crobss.com



La inteligencia artificial en las operaciones de Comercio Exterior.



En los últimos años, la inteligencia artificial (IA) ha dejado de ser una tecnología futurista para convertirse en un pilar fundamental en múltiples industrias. Una de las áreas donde su impacto está siendo más significativo es en las operaciones de comercio exterior. En un entorno globalizado y cada vez más competitivo, la IA está redefiniendo cómo se planifican, ejecutan y monitorean las operaciones logísticas, aduaneras, financieras y estratégicas del comercio internacional.

Desde la automatización de procesos hasta el análisis predictivo, la inteligencia artificial está ayudando a empresas y gobiernos a tomar decisiones más informadas, reducir costos, acelerar tiempos de entrega y cumplir con normativas complejas. Este artículo explora cómo se aplica la IA en el comercio exterior, con ejemplos reales y casos prácticos que ilustran su transformación en el sector.

Automatización de procesos aduaneros

Uno de los principales desafíos en el comercio exterior es la complejidad burocrática asociada al movimiento de mercancías entre países. La inteligencia artificial está permitiendo la automatización de tareas repetitivas, como el llenado de formularios aduaneros, clasificación arancelaria y verificación de documentos.

Un claro ejemplo es el uso de IA por parte de la administración tributaria de Singapur (IRAS). Uno de los mayores centros logísticos del mundo, ha implementado sistemas basados en IA para agilizar el proceso de declaración aduanera. El sistema "TradeNet", integrado con tecnologías de procesamiento de lenguaje natural (NLP), permite identificar automáticamente códigos arancelarios correctos basándose en descripciones de productos proporcionadas por los importadores. Esto reduce errores humanos, acelera el despacho y mejora el cumplimiento normativo.

Optimización de cadenas de suministro



La IA está revolucionando la gestión de cadenas de suministro mediante herramientas predictivas que analizan grandes volúmenes de datos para anticipar interrupciones, optimizar rutas y gestionar inventarios.

IBM ha desarrollado una plataforma basada en IA llamada Watson Supply Chain Insights, utilizada por empresas multinacionales como PepsiCo y 3M. Esta herramienta utiliza algoritmos de aprendizaje automático para monitorear eventos globales —como desastres naturales, conflictos geopolíticos o huelgas— y alertar sobre posibles interrupciones en la cadena de suministro. Además,



Autor:

Lic. Shamir Delgado

Director Comercial



ststratego

La integración de IA con tecnologías como blockchain y robótica está impulsando una nueva era de transparencia, sostenibilidad y conectividad global en el comercio exterior.

Ai Agent



sugiere acciones preventivas, como cambiar proveedores o ajustar rutas de transporte.

Análisis predictivo para gestión de inventarios y demanda



La capacidad de predecir tendencias de demanda y ajustar niveles de inventario es crucial para evitar faltantes o excesos. La IA permite hacer esto con un alto nivel de precisión, integrando datos históricos, estacionales, económicos y sociales.

Amazon utiliza modelos avanzados de inteligencia artificial para predecir qué productos se venderán antes de que los clientes los compren.

Estos algoritmos no solo mejoran la experiencia del usuario, sino que también optimizan la logística internacional al anticipar cuándo y dónde enviar mercancía. Esto reduce tiempos de entrega, minimiza costos de almacenamiento y

mejora la eficiencia del comercio exterior.

Robótica y automatización en puertos y terminales logísticas

Los puertos y terminales logísticos son puntos críticos en el comercio internacional. La IA está facilitando la automatización de estas infraestructuras mediante el uso de robots, drones y

sistemas autónomos para manejo de contenedores, inspección y mantenimiento.

El Puerto de Rotterdam, uno de los más importantes de Europa, ha invertido fuertemente en inteligencia artificial para operar de forma más eficiente. Utiliza grúas automatizadas guiadas por IA, drones para inspección de infraestructura y sistemas de visión artificial para detectar daños en contenedores. Estas tecnologías han aumentado la capacidad operativa del puerto, reducido tiempos de espera y mejorado la seguridad.

Detección de fraude y cumplimiento regulatorio

El comercio internacional está expuesto a riesgos como el contrabando, la evasión fiscal y el lavado de dinero. La IA ayuda a combatir estos problemas mediante la detección de patrones sospechosos en transacciones comerciales.

La Customs and Border Protection (CBP) de Estados Unidos emplea sistemas de inteligencia artificial para analizar millones de transacciones diariamente. Estos sistemas pueden identificar operaciones inusuales, como subfacturación de mercancías o envíos provenientes de zonas de riesgo. Gracias a ello, se han incrementado los índices de detección de fraudes y se ha mejorado el control fronterizo.

La IA está transformando el comercio exterior mediante la automatización de procesos aduaneros, optimización de cadenas de suministro y detección avanzada de fraudes.

Traducción automática y asistentes virtuales multilingües

El comercio exterior implica comunicación entre múltiples idiomas y culturas. Las herramientas de traducción automática impulsadas por IA están eliminando barreras lingüísticas y facilitando la negociación internacional.

Empresas exportadoras como Alibaba e Intel utilizan sistemas de traducción automática basados en IA para comunicarse con socios, clientes y autoridades en diferentes idiomas. Estas herramientas permiten traducir contratos, manuales técnicos, correos electrónicos y otros documentos clave en tiempo real, facilitando el comercio global sin necesidad de intermediarios.

Blockchain + IA, mayor transparencia y seguridad en transacciones internacionales

La combinación de inteligencia artificial con blockchain está ofreciendo soluciones innovadoras para garantizar la trazabilidad, seguridad y cumplimiento contractual en el comercio exterior.

TradeLens, una plataforma desarrollada por Maersk y IBM, integra inteligencia artificial y tecnología blockchain para digitalizar y automatizar el flujo de información entre todos los actores de la cadena de suministro.

Esto incluye documentos digitales, seguimiento de contenedores y validación automática de conformidad. La plataforma ha permitido reducir tiempos de procesamiento en un 40% y disminuir errores en documentación comercial.

La inteligencia artificial está marcando un antes y un después en las operaciones de comercio exterior. Desde la automatización de trámites aduaneros hasta la predicción de riesgos en la cadena de suministro, la IA está mejorando la eficiencia, reduciendo costos y aumentando la competitividad global de las empresas.

Además, su integración con otras tecnologías emergentes —como blockchain, Internet de las Cosas (*IoT*) y robótica— está creando un nuevo paradigma en la logística internacional. Los países y organizaciones que adopten rápidamente estas herramientas estarán mejor posicionados para aprovechar las oportunidades del comercio global del futuro.

La inteligencia artificial no solo está cambiando cómo se mueven las mercancías, sino cómo se toman decisiones, cómo se gestiona el riesgo y cómo se construyen relaciones comerciales sostenibles y confiables en un mundo cada vez más conectado.

Empresas y gobiernos están adoptando soluciones de IA para mejorar la eficiencia logística, reducir costos y aumentar la seguridad en transacciones internacionales.



| FISCAL

Aspectos contables y fiscales en el valor agregado en comercio exterior.



El comercio exterior es un pilar esencial para el desarrollo económico de cualquier país, ya que impulsa la competitividad, fomenta la inversión extranjera y permite la expansión de mercados. Dentro de este ecosistema comercial, el tratamiento contable y fiscal del **Valor Agregado** de las mercancías retornadas adquiere una relevancia particular.

La correcta identificación y declaración del Valor Agregado en el pedimento de exportación no solo incide en la determinación de costos y el cumplimiento regulatorio, sino que también previene contingencias fiscales que podrían derivar en sanciones, recargos o pérdida de beneficios aduaneros. En este contexto, resulta fundamental conocer el marco normativo aplicable, los criterios de valoración y las implicaciones tributarias derivadas de esta obligación.

I. Marco normativo



En México, la legislación sobre Valor Agregado en comercio exterior es fragmentaria, lo que obliga a los contribuyentes y especialistas fiscales a realizar una integración normativa de diversas disposiciones legales para establecer un control adecuado de este concepto. La fuente principal de regulación se encuentra en las Reglas Generales de Comercio Exterior, el cual establece los

lineamientos para el llenado del pedimento de exportación, un documento clave que ampara la salida de mercancías del país. El **pedimento**, como instrumento fiscal y aduanero, debe reflejar con precisión los valores y elementos que impactan la tributación, incluyendo el Valor Agregado.

El Valor Agregado se encuentra normado en el Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior, donde establece el instructivo para el llenado del pedimento, que es un documento clave en operaciones de importación y exportación en México, en su apartado denominado "Partidas" en el numeral 16, se estipula la obligación a cargo del contribuyente de declarar el Valor Agregado en el pedimento, como se muestra a continuación:

"16. VAL. AGREG.

Tratándose de operaciones de maquila en los términos del artículo 181 de la Ley del ISR que realicen empresas con Programa IMMEX, así como de operaciones de maquila que realicen las empresas residentes en el extranjero a través de empresas de residentes en el extranjero a través de empresas con Programa IMMEX bajo la modalidad de albergue, en términos del artículo 183 del citado ordenamiento, se deberá asentar el importe del valor



Autor:

C.P. Jessica Bautista

Directora de Impuestos



El Valor Agregado se encuentra normado en el Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior.

agregado de exportación a las mercancías que retornen, considerando los insumos nacionales o nacionalizados y otros costos y gastos, incurrido en la elaboración, transformación o reparación de las mercancías que se retornen, así como la utilidad bruta obtenida por dichas mercancías.”.

II. Elementos de la determinación del Valor Agregado



De lo anterior, determinará que la normatividad indica que aquellas empresas maquiladoras que operan bajo el amparo de la modalidad IMMEX y que cumplen con los ordenamientos de la Ley del ISR tienen la obligación de declarar en la partida 16 del pedimento el dato del Valor Agregado de exportación a las mercancías que retornen, cuyo valor agregado se determinará con los siguientes elementos:

- a) a) Insumos nacionales o nacionalizados.
- b) b) Costos y gastos, incurrido en la elaboración, transformación o reparación de las mercancías que se retornen.
- c) c) Utilidad bruta.

A) Insumos nacionales o nacionalizados.



El primer elemento que estipula la normatividad hace referencia a insumos nacionales o nacionalizados por lo que es pertinente mencionar a que se refiere cada uno de ellos.

Cuando nos referimos a insumos nacionales se hace referencia a aquellos materiales y/o productos que son adquiridos dentro del territorio nacional y que han sido incorporados en la manufactura, ensamblaje, transformación o reparación de la mercancía y no han pasado por un proceso de importación.

Por otra parte, al referirnos a insumos nacionalizados se hace referencia a aquellos materiales o productos importados que han sido sometidos a un proceso de importación definitiva, es decir, ya han pagado los impuestos y aranceles correspondientes y tienen permiso para circular libremente en el mercado nacional.

B) Costos y gastos, incurrido en la elaboración, transformación o reparación de las mercancías que se retornen.



En este apartado, nos indica una palabra clave “retornen” la cual nos indica que los costos y gastos que se contemplen para determinar el valor agregado deben haber sido empleados exclusivamente para las mercancías que se retornan, es decir que para este apartado no podremos contemplar los gastos generales de la empresa.

En virtud de lo anterior, este rubro es de vital importancia ya que en el solo se deben de considerar aquellos costos y gastos que estén directamente relacionados

con la elaboración transformación o reparación de aquellas mercancías que sean retornadas, entre los cuales encontramos los siguientes:

1. Costos de Mano de Obra:

Los salarios y beneficios pagados a los trabajadores que participan directamente en la elaboración, transformación o reparación.



2. Gastos Generales de Fabricación:

Costos indirectos como la electricidad, mantenimiento de maquinaria, y otros servicios utilizados en el proceso productivo.

3. Gastos de Transporte y Logística:

Incluyen los costos de enviar los productos de regreso al cliente o punto de origen, incluyendo embalaje, fletes y seguros.

El tratamiento contable y fiscal del valor agregado de las mercancías retornadas adquiere una relevancia particular.



4. 4. **Costos de Calidad:**

Gastos asociados con las pruebas y controles de calidad necesarios para asegurar que los productos cumplen con los estándares requeridos.

C) UTILIDAD BRUTA



La utilidad bruta es un concepto fundamental dentro de la contabilidad financiera y está regulada en las Normas de Información Financiera (NIF) en México específicamente en la NIF B-3 “Estado de Resultados”. Esta norma establece los lineamientos generales para la correcta presentación de los ingresos, costos y gastos en el estado de resultados, proporcionando además una guía clara para el cálculo, desglose y presentación de la utilidad bruta en los estados financieros.

De acuerdo con la NIF B-3, el estado de resultados debe incluir, de manera explícita, la utilidad bruta, la cual se determina como la diferencia entre los ingresos obtenidos por la empresa y el costo de ventas relacionado con dichos ingresos. Este indicador no solo permite evaluar la eficiencia operativa de una empresa en la generación de ingresos frente a los costos directamente

asociados a su actividad principal, sino que también constituye un punto de partida para analizar la rentabilidad global del negocio.



Es fundamental que las organizaciones cumplan con las disposiciones establecidas en la NIF B-3 al elaborar sus estados financieros, ya que una presentación adecuada de la utilidad bruta no solo garantiza el cumplimiento normativo, sino que también mejora la transparencia financiera y fortalece la confianza de las partes interesadas en la gestión del negocio.

Una gestión adecuada y analítica de estos tres elementos, no solo permite a la empresa cumplir con la obligación de plasmar adecuadamente el valor agregado de las mercancías retornadas, sino que también contribuye a maximizar los beneficios fiscales y a optimizar sus procesos operativos. Al mismo tiempo, una adecuada documentación y registro minimiza riesgos asociados a actos de fiscalización de la Autoridad Hacendaria y asegura la integridad de las operaciones contables y financieras de la organización.



ststratego

COMERCIO EXTERIOR • DEFENSA LEGAL • FISCAL • AUDITORÍA



Somos especialistas en la materia Fiscal y Aduanera; gracias a nuestra amplia experiencia en el sector público y privado, garantizamos la efectividad en los siguientes servicios:



**Defensa Legal:
Fiscal y Aduanera**



**Operador Económico
Autorizado (OEA)**



**Auditoría Preventiva
en Comercio Exterior
y Aduanas**



**Defensa Legal:
Fiscal**



**Práctica
Corporativa**



**Auditoría Preventiva
en Materia Fiscal**



**Certificación de
IVA e IEPS**



CTPAT



Consultoría



**Recinto Fiscalizado
Estratégico (RFE)**



**Asesoría para la Solicitud de
Devolución de Impuestos**



IMMEX



| **LEGAL**

Base legal para la materialidad en las operaciones de Comercio Exterior.



En el entorno fiscal y aduanero mexicano, uno de los temas más relevantes y recurrentes en auditorías, visitas domiciliarias, revisiones electrónicas y procedimientos administrativos es la materialidad de las operaciones. Aunque el concepto ha sido impulsado con mayor intensidad por las autoridades fiscales en los últimos años, no es exclusivo del ámbito tributario interno, sino que se ha trasladado con fuerza al comercio exterior.

Actualmente la autoridad no sólo revisa si una mercancía ingresó legalmente al país, sino también si el conjunto de actos y documentos que amparan esa operación son reales, coherentes, congruentes y verificables. Por ello, este artículo tiene por objeto exponer el sustento legal de dicha exigencia, la forma en que se ha construido a través de la ley, la interpretación administrativa, la jurisprudencia, y cómo debe entenderse la materialidad en el contexto específico de operaciones aduaneras.

La materialidad como concepto

Para iniciar, es importante resaltar que el término “materialidad” no está expresamente definido en ninguna disposición legal. Sin embargo, su construcción se ha generado por inducción normativa, interpretaciones sistemáticas y criterios administrativos. En su acepción práctica, **la materialidad consiste en demostrar la existencia real,**

objetiva y verificable de una operación jurídica, económica y contable, que produce efectos jurídicos o fiscales válidos y reconocibles.

En palabras más simples, se trata de que lo que el contribuyente afirma que ocurrió (*por ejemplo, la compra e importación de mercancías*), efectivamente haya sucedido y que ello pueda demostrarse. No basta con exhibir documentación formal como una factura o un pedimento, sino que se exige la existencia de elementos que acrediten que la operación tuvo sustancia económica, como lo podría ser el transporte, almacenamiento o pagos efectuados.



Este criterio de exigencia surge de múltiples disposiciones fiscales y aduaneras, así como del deber de la autoridad de velar por la veracidad y legalidad de las operaciones que originan efectos fiscales.

Fundamento constitucional y fiscal

El artículo 31, fracción IV, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (*CPEUM*) establece que todos los mexicanos deben contribuir al gasto público de manera proporcional y equitativa, en la forma y términos que dispongan las leyes. Este principio es la base del sistema tributario mexicano

Materialidad ya no es sólo una exigencia implícita, sino un criterio desarrollado y aceptado tanto por la autoridad como por los tribunales.



Autor:

Lic. Fabián Valerio

Práctica Legal



y exige que los beneficios fiscales, como las deducciones, acreditamientos o devoluciones, sólo se otorguen si existe una justificación legal y económica.

Por su parte, el Código Fiscal de la Federación (CFF) desarrolla

este principio con normas que facultan a la autoridad para revisar que las operaciones de los contribuyentes tengan una existencia efectiva. Entre los artículos relevantes que conforman el marco legal de la materialidad tenemos los siguientes:

Aunque no está definida expresamente, su construcción jurídica se basa en un entramado de normas constitucionales, fiscales, aduaneras y administrativas, reforzado por criterios jurisprudenciales.

⦿ **Artículo 42 CFF**, que otorga a la autoridad la facultad de comprobar el cumplimiento de las disposiciones fiscales.

⦿ **Artículo 46 CFF**, que describe los procedimientos para visitas domiciliarias, y permite requerir documentos, verificar mercancías, y recabar información.

⦿ **Artículo 69-B CFF**, que establece la presunción de inexistencia de operaciones cuando un contribuyente emite comprobantes fiscales sin contar con activos, personal o infraestructura.

⦿ **Artículo 5-A CFF**, que consagra el principio de sustancia económica, al establecer que los actos jurídicos deben analizarse considerando su razón de negocios.

Estos artículos evidencian que el cumplimiento formal de una obligación no es suficiente: la autoridad puede rechazar deducciones, acreditamientos o incluso considerar una operación como inexistente si no se demuestra que ocurrió realmente.

Materialidad en el comercio exterior: una obligación documental y operativa

En el ámbito del comercio exterior, la Ley Aduanera (LA) establece diversas obligaciones documentales y operativas que permiten identificar la legal estancia de las mercancías, su origen, destino y valor.

Al respecto, destacan las siguientes disposiciones:

⦿ **Artículo 36-A LA**: Obliga a declarar datos veraces en el pedimento de importación o exportación, incluyendo descripción, valor, origen y fracción arancelaria de la mercancía.

⦿ **Artículo 59, fracción I LA**: Obliga a conservar

la documentación que acredite la legal estancia de mercancías en el país por un plazo de cinco años.

● **Artículo 150 LA:** Faculta a la autoridad a determinar contribuciones omitidas cuando detecta irregularidades.

● **Artículo 151 LA:** Establece causales de embargo precautorio cuando no se acredita la legal importación o exportación.



En conjunto, estas disposiciones hacen evidente que una operación de comercio exterior no se agota con el solo llenado del pedimento o la presentación de una factura comercial. **Es necesario contar con los elementos que acrediten que la mercancía fue realmente adquirida, transportada, almacenada, utilizada o enajenada, según sea el caso.**

La materialidad aduanera, entonces, se acredita con elementos como:

- ✓ Contratos.
- ✓ Comprobantes de pago (*transferencias, cheques, estados de cuenta*).
- ✓ Bitácoras de transporte.

- ✓ Fotografías de la mercancía.
- ✓ Registros de entrada y salida en almacenes.
- ✓ Capacidad instalada.
- ✓ Documentos de recepción o entrega.
- ✓ Evidencia de que la mercancía fue utilizada en procesos productivos (*por ejemplo, en un programa IMMEX*).
- ✓ Etc.

Reglas Generales de Comercio Exterior y criterios normativos

Las Reglas Generales de Comercio Exterior (*RGCE*) publicadas por el SAT sirven de complemento al marco legal, estableciendo obligaciones específicas que ayudan a verificar la trazabilidad y legalidad de la mercancía.

La carga probatoria recae sobre el contribuyente, quien debe documentar adecuadamente, resguardar evidencia física y electrónica, y mantener coherencia contable, logística y comercial.

Entre ellas destacan reglas que precisan:

- Regla 4.3.21. Establece elementos de comprobación material en operaciones de transferencias virtuales (*Operaciones que no pasan por despacho aduanero*)

- Elementos mínimos necesarios para acreditar la legal procedencia y estancia de las mercancías. *(Incluye pedimentos, facturas, CFDIs, contratos y más.)*
- Reglas sobre controles volumétricos, inventarios, y registros electrónicos.
- Disposiciones específicas para empresas con programas IMEX, certificación OEA o que operan con regímenes temporales.



Aunado a ello, la Administración General de Auditoría de Comercio Exterior (AGACE) ha emitido múltiples criterios internos donde exige que las empresas cuenten con pruebas suficientes que respalden sus operaciones, sobre todo cuando se trata de importaciones temporales, retornos de mercancía, o beneficios fiscales.

Incluso, cuando la autoridad realiza una revisión en domicilio fiscal y no localiza la mercancía amparada por pedimentos, puede presumir que la misma fue transferida o enajenada sin cumplir con las disposiciones legales. Para desvirtuar dicha presunción, es indispensable aportar pruebas de materialidad.

Jurisprudencia y doctrina administrativa

En el contexto de las facultades de comprobación fiscal, la Suprema Corte de Justicia de la Nación ha establecido que la materialidad de las operaciones no se limita a la existencia de comprobantes fiscales o registros contables, sino que exige la real ejecución de las actividades u operaciones económicas. Así lo sostuvo la

Segunda Sala al resolver la tesis 2a./J. 78/2019 (10a.), al señalar que, dentro de las facultades previstas en el artículo 42 del Código Fiscal de la Federación, la autoridad fiscal puede verificar si las actividades u operaciones registradas por el contribuyente se llevaron a cabo efectivamente, y en caso de no acreditarse dicha materialidad, válidamente podrá declarar su inexistencia y, con ello, privar de valor probatorio a los documentos exhibidos.

En palabras del máximo tribunal: *“si el contribuyente sujeto a las facultades de comprobación no acredita la real materialización de las actividades u operaciones registradas en su contabilidad y comprobantes fiscales, la autoridad fiscal válidamente podrá declarar su inexistencia, y determinar que esos documentos carecen de valor probatorio”*. Esta jurisprudencia permite advertir que el concepto de materialidad, desde una perspectiva jurídica, se refiere a la existencia real, objetiva y verificable de las operaciones declaradas, trascendiendo la mera documentación formal.

Por su parte, el Tribunal Federal de Justicia Administrativa (TFJA) también ha emitido criterios donde se reconoce la facultad de la autoridad de exigir evidencia material de las operaciones declaradas por el contribuyente. Por ejemplo, la **Tesis VIII-P-1aS-606 sustentada por el TFJA, establece que la autoridad fiscal en ejercicio de sus facultades de comprobación, puede calificar una operación como inexistente exclusivamente para efectos fiscales, aun sin aplicar el procedimiento del artículo 69-B del CFF.**

Lo anterior se traduce en que la simple documentación (*como CFDI, pedimentos o contratos*) no acredita

por sí sola la existencia real de una operación, si no se prueba su materialidad con evidencia objetiva. Esta postura, reflejada en la tesis VIII-P-1aS-606, respalda que el fondo económico de la operación —y no solo su forma documental— sea determinante para reconocer efectos fiscales, lo que cobra especial relevancia en el ámbito del comercio exterior, donde se exige probar no solo la legal estancia de mercancías, sino también la sustancia económica de las transacciones internacionales.

Estos criterios emitidos confirman que **la materialidad ya no es sólo una exigencia implícita, sino un criterio desarrollado y aceptado tanto por la autoridad como por los tribunales.**

Consecuencias de no acreditar la materialidad

Cuando un contribuyente no acredita la materialidad de sus operaciones de comercio exterior, puede enfrentar diversas consecuencias:

- ❏ Rechazo de deducciones o acreditamientos.
- ❏ Determinación de créditos fiscales.
- ❏ Embargo precautorio de mercancías.
- ❏ Cancelación de certificaciones (IVA-IEPS, OEA).
- ❏ Procedimientos penales por simulación de operaciones o contrabando.

Además, en casos de reincidencia o de contribuyentes que operan con terceros catalogados como EFOS (*Empresas que Facturan Operaciones Simuladas*), puede

iniciarse un procedimiento conforme al artículo 69-B del CFF, con efectos fiscales y reputacionales graves.

Por ello, **la carga probatoria recae sobre el contribuyente, quien debe documentar adecuadamente, resguardar evidencia física y electrónica, y mantener coherencia contable, logística y comercial.**

La materialidad en las operaciones de comercio exterior es una exigencia legal y operativa que no debe tomarse a la ligera. **Aunque no está definida expresamente, su construcción jurídica se basa en un entramado de normas constitucionales, fiscales, aduaneras y administrativas, reforzado por criterios jurisprudenciales.**



En la práctica, las empresas deben ir más allá del cumplimiento formal. Asegurar la existencia real y verificable de cada operación no sólo protege frente a revisiones fiscales, sino que fortalece la integridad operativa y financiera de la empresa ante sus socios, proveedores y autoridades. Contar con evidencia sólida y congruente es, hoy más que nunca, un requisito indispensable para transitar de forma segura en el entorno fiscal y aduanero mexicano.



RODRÍGUEZ
GRUPO LOGÍSTICO

Transporte • Agencia Aduanal • Almacén

Optimiza tu producción, asegura el cumplimiento normativo y maximiza tus beneficios fiscales con nuestro servicio especializado para empresas IMMEX

IMMEX



Tijuana +52 (664) 683 1022 / 23

Blvd. 3ra Oeste No. 17500-C

Fracc. Garita de Otay, C.P. 22430 Tijuana, B.C.

   /glrodriguezmx | hola@glrodriguez.mx



U.S. Customs and
Border Protection

 **glrodriguez.mx**

Datos personales y comercio global, cómo la ley mexicana regula las transferencias internacionales.



En México la protección de los datos personales es un derecho humano protegido por la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como de diversas leyes que de ella emanan. El poder legislativo estableció a través del artículo 16 de la Constitución Política que toda persona tiene derecho a la protección de sus datos personales, así como al acceso, rectificación y cancelación de los mismos, a manifestar su oposición, en los términos establecidos en la ley, la cual establecerá los supuestos de excepción a los principios que rigen el tratamiento de datos, por razones de seguridad nacional, disposiciones de orden público, seguridad y salud pública o para proteger derechos de terceros.

En México, uno de los ordenamientos legales que garantiza el derecho a la protección de los datos personales es la denominada “Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares” (**LFPDPPP**) y es la encargada de regular el tratamiento de datos personales por parte de personas físicas o morales del sector privado y en las operaciones internacionales. Esta ley fue creada con la finalidad de regular las operaciones aplicadas a los datos personales relacionadas con la obtención, uso, registro, organización, conservación, elaboración,

utilización, comunicación, difusión, almacenamiento, posesión, acceso, manejo, aprovechamiento, divulgación, transferencia o disposición.

Los datos personales se dividen en dos: en datos personales y en datos personales *sensibles*. Los **datos personales** se refieren a cualquier información concerniente a una persona identificada o identificable, y se entiende que una persona es identificable cuando su identidad puede determinarse directa o indirectamente a través de cualquier información, por ejemplo, en el contexto de una empresa, los datos protegidos por la ley son: los datos del representante legal (*nombre, firma, identificación oficial*); información de contacto de empleados (*correo personal, teléfono, domicilio*); Información sobre socios, accionistas, clientes o proveedores que sean personas físicas; información del director general (*correo personal, teléfono, domicilio, firma*), etc., mientras que los datos personales sensibles, son aquellos que pueden afectar a la esfera más íntima de la persona titular, o cuya utilización indebida pueda dar origen a discriminación o conlleve un riesgo grave para ésta, se consideran como datos personales sensibles cuando éstos revelan aspectos como origen racial o étnico,



Autor:

Lic. Eunice Pérez Morales



El incumplimiento de la LFPDPPP puede resultar en multas de hasta \$32 millones de pesos y responsabilidades penales, aplicándose a empresas y personas físicas que manejen datos personales, tanto en México como en operaciones internacionales.

estado de salud presente o futuro, información genética, creencias religiosas, filosóficas y morales, opiniones políticas y preferencia sexual.

Los sujetos obligados a cumplir con lo establecido en la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares son: Todas las empresas privadas de cualquier tamaño o sector; Personas físicas con actividad empresarial que recolectan o tratan datos personales;

La Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares regula el tratamiento de datos personales por parte de entidades privadas en México, incluyendo transferencias internacionales, para proteger los derechos de los titulares.

Profesionales independientes como médicos, abogados, contadores; Organizaciones civiles y asociaciones; Instituciones educativas privadas; Despachos o consultorías, y cualquier particular que trate datos personales con fines profesionales, comerciales o de servicios.



En el caso de las **operaciones internacionales**, la “Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares” regula el tratamiento de *datos personales* de aquellas empresas o personas físicas del sector privado cuando éstos son transferidos o tratados fuera del territorio nacional. Es importante recalcar que, el tratamiento internacional de éstos datos ocurre cuando los datos recopilados en un país son transferidos, accedidos, almacenados o utilizados en otro país, ya sea por un tercero (*otro responsable o encargado*) o por filiales de la misma organización, por ejemplo: cuando una empresa mexicana envía datos de sus clientes a un CALL CENTER en otro país; cuando un despacho contable en México almacena sus bases de

datos en un servidor en Estados Unidos (*por ejemplo, en la nube*), o cuando un sistema de recursos humanos comparte información de empleados mexicanos con una sede internacional por ejemplo, España.



En el ámbito **internacional**, los sujetos a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares son: las personas que aunque *se encuentren fuera de México* tienen alguna relación con el tratamiento de datos personales de individuos ubicados en territorio mexicano; a toda persona física o moral de carácter privado, *con domicilio en México*, que trate datos personales, incluso si encarga su tratamiento a terceros en el extranjero o transfiere dichos datos fuera del país; a los encargados o terceros ubicados en el extranjero, aquellos que aunque no estén establecidos en México reciben datos personales transferidos desde México, y han firmado contratos u otros instrumentos jurídicos con responsables mexicanos que los obligan a cumplir con la ley mexicana, así como a los terceros receptores internacionales, aquellos destinatarios de datos personales enviados desde México (*cuando acepten recibir los datos en el marco de una relación contractual con cláusulas que los obligan a respetar el nivel de protección previsto por la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares*).

En el caso de las personas morales, la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares se encarga de proteger únicamente los datos de las personas físicas relacionadas con la empresa, no así de sus datos generales como su razón social, RFC, domicilio fiscal, etc., deberá entenderse entonces que,

la ley protege la información de individuos, no así de entidades corporativas, sin embargo, si una empresa recolecta, usa o guarda información de personas físicas, quedará sujeta a lo establecido en dicha ley.

Quien efectúe transferencias internacionales de datos personales desde México, deberá garantizar el cumplimiento de los principios de protección de datos como la licitud, consentimiento, información, calidad, finalidad, lealtad, proporcionalidad y responsabilidad.

El consentimiento es un requisito importante para la Transferencia Internacional de Datos, para ello, el responsable deberá obtener el consentimiento expreso del titular para transferencias internacionales, salvo cuando se trate de una transferencia necesaria para cumplir una relación jurídica, se podrá realizar la transferencia internacional sin consentimiento del titular en ciertos casos, por ejemplo: cuando la transferencia esté prevista en una ley o tratado; cuando sea necesaria para la celebración o cumplimiento de un contrato entre el titular y el responsable; cuando sea legalmente exigida para la protección de un interés público o para la administración de justicia. En los casos anteriores no se requiere consentimiento, pero existe la obligación de informar la transferencia en el aviso de privacidad y garantizar que el tercero cumpla con los principios y medidas de protección de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.

Al momento de efectuar la Transferencia Internacional de Datos el responsable también debe cumplir con el aviso de privacidad, a través de éste aviso

el responsable deberá informar a quién se transfieren los datos, la finalidad de la transferencia y si se requiere o no el consentimiento del titular.

Otro requisito importante que deberá observarse al momento de efectuarse la Transferencia Internacional de Datos, es la formalización de contratos o acuerdos con el receptor extranjero de los datos, exigiendo el mismo nivel de protección que otorga la ley mexicana, y a través de dichos contratos o acuerdos, se deberán incluir cláusulas que garanticen el debido cumplimiento de las medidas de seguridad y derechos de los titulares, a pesar de que la ley mexicana no exige que el país receptor tenga un nivel de protección adecuado como sucede en el Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea (*RGPD*) sí obliga a los responsables a asegurarse de que el receptor cumpla con estándares similares a los establecidos en la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares.

Las transferencias internacionales de datos requieren el consentimiento expreso del titular, salvo excepciones legales, y deben garantizarse mediante contratos que aseguren el mismo nivel de protección que la ley mexicana.

Todas aquellas empresas o personas físicas del sector privado que transfieran o traten datos personales fuera del territorio nacional deben cumplir al pie de la letra con las obligaciones establecidas en la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares, pues su incumplimiento puede ser sancionada con multas que pueden llegar hasta \$32 millones de pesos mexicanos, e incluso incluir responsabilidades penales en caso de tratamiento ilícito o comercialización indebida de datos personales.



| COMPLIANCE

Devolución del Impuesto General de Importación; principios y requisitos del programa DRAWBACK.



El “Decreto que establece la devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores”, mismo que constituye las bases para el Programa **“DRAWBACK”**, es un instrumento emitido por el Ejecutivo Federal en 1985 y reformado en 1995 con motivo de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (**TLCAN**), Decreto que tiene como finalidad principal el establecer un esquema de devolución de aranceles a los exportadores nacionales que, para efectos de llevar a cabo la elaboración de productos que tienen como finalidad su exportación hacia el extranjero, realizan la importación definitiva de materias primas, partes, componentes y demás insumos de origen extranjero que se incorporan a dichos productos terminados o, se realice la exportación de bienes en el mismo estado en que hubieren sido importados de manera definitiva sobre los cuales se efectuó el pago del Impuesto General de Importación, por lo que se busca que las mercancías exportadas del territorio nacional hacia el extranjero sólo paguen impuestos en el país en donde serán consumidas y con ello, estimular al sector exportador mexicano.

Mediante la implementación del Programa DRAWBACK, los importadores que hubieren realizado operaciones de

importación definitiva de mercancías por las cuales hayan realizado el pago del Impuesto General de Importación, podrán obtener la devolución de dicho impuesto siempre y cuando se encuentren en los supuestos de procedencia que señala el artículo 3 del Decreto DRAWBACK:

1. Cuando se hubieren importado insumos No originarios de conformidad con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (**TLCAN**) que sean incorporados a bienes que se exporten a los Estados Unidos de América o Canadá.
2. Cuando se hubieren importado insumos que sean incorporados a bienes que posteriormente sean exportados a países distintos a los Estados Unidos de América o Canadá.
3. Cuando se hubieren importado mercancías que hayan sido exportadas a los Estados Unidos de América o Canadá en la misma condición en la que se hubieren importado.

Las solicitudes de devolución deben presentarse dentro de los 90 días hábiles posteriores a la exportación y 12 meses desde la importación, excluyendo operaciones de importación temporal como las del Programa IMMEX.



Autor:
Lic. Luis Valdez

Auditor Programas de Fomento



ststratego

COMERCIO EXTERIOR - DEFENSA FISCAL - FOMENTO

de Importación deben de cumplir, además, con requisitos distintos a los señalados en el artículo 3 del Decreto DRAWBACK, como el haber realizado el pago del Impuesto General de Importación, mediante las claves de forma de pago “0” correspondiente a *Pago en Efectivo*, forma de pago “12” correspondiente a *Compensación* o forma de pago “13” correspondiente a *Pago ya efectuado* (señaladas en el Apéndice 13 del Anexo 22 de las Reglas Generales de Comercio Exterior) y, haber realizado la importación definitiva mediante las claves de Pedimento “A1” correspondiente a importaciones definitivas; clave “A3” por la regularización de mercancías; clave “A4” por la introducción de mercancías para Depósito Fiscal; clave “BB” por la exportación, importación y/o retornos virtuales; clave “C1” por la importación definitiva de mercancías a la Franja o Región Fronteriza; clave “F2” por la introducción de mercancías a Depósito Fiscal por parte de empresas de la Industria Automotriz terminal o manufacturera de vehículos; clave “F3” por la extracción de mercancías en Depósito Fiscal para incorporarse al mercado nacional; clave “F4” por el cambio de régimen de temporal a definitivo de insumos importados temporalmente;

El Programa DRAWBACK permite la devolución del Impuesto General de Importación a exportadores que importen insumos definitivos para producir bienes exportados, incentivando el sector exportador mexicano.

clave “G1” por la extracción de mercancías en Depósito Fiscal para su importación definitiva; clave “I1” por la importación definitiva de mercancías terminadas; clave “V1” por la importación definitiva de mercancías mediante transferencias virtuales y, mediante pedimentos con clave “V5” por la transferencia de mercancías de empresas Certificadas a empresas para su importación definitiva en territorio nacional, requisitos que se encuentran descritos en la regla 3.5.3 del Acuerdo de Reglas emitido por la Secretaría de Economía (RyCCGMCE).

A su vez, para efectos de que proceda la solicitud de devolución del Impuesto General de Importación, ésta se deberá presentar dentro de los noventa días hábiles siguientes a la fecha en que se llevó a cabo la exportación de las mercancías y, dentro de los doce meses siguientes a la fecha de importación de las mismas.

Conforme a lo señalado anteriormente, se excluye del beneficio de solicitar la devolución de Impuesto General de Importación a las operaciones realizadas por empresas con Programa IMMEX por el trámite de operaciones de importación temporal bajo las claves de pedimento “IN” por la importación temporal de bienes que serán

sujetos a transformación, elaboración o reparación; clave “AF” por la importación temporal de bienes de Activo Fijo, aún y cuando se hubiere realizado el pago del Impuesto General de Importación en su introducción a territorio nacional.



A su vez, el presente beneficio sería aplicable a las operaciones de importación temporal que se realizan al amparo del artículo 106 de la Ley Aduanera. Ahora bien, los interesados en solicitar la devolución del Impuesto General de Importación deberán llevar a cabo el procedimiento de solicitud descrito en las reglas 3.5.1, 3.5.2., 3.5.3, 3.5.4 y 3.5.5 de las Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior, para lo cual deberán de enviar al correo electrónico; dgce.drawback@economia.gob.mx un escrito libre dirigido a la Dirección General de Facilitación Comercial y de Comercio Exterior dependiente de la Secretaría de Economía, donde deberán señalar dos enlaces con dos correos electrónicos; señalar el listado de las solicitudes a ingresar; adjuntar la información y requisitar la “Tabla de llenado de solicitudes Drawback” que corresponda al tipo de operación que desees realizar, contenida en el Anexo 3.5.1 de las Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de

Comercio Exterior, teniendo la Secretaría de Economía un plazo de 10 días hábiles, contados a partir de la recepción de la promoción para efectos de emitir la Resolución mediante la cual determine si procede la devolución del Impuesto General de Importación o, en su defecto, señale los motivos por los cuales causó improcedencia la solicitud efectuada.



En conclusión, tenemos que el Programa DRAWBACK es un instrumento de fomento que emite el Ejecutivo Federal con la finalidad de incentivar al sector productivo nacional que realiza exportaciones, en las cuales intervienen mercancías que se importaron de manera definitiva al territorio nacional sobre las cuales se realizó el pago del Impuesto General de Importación, para lo cual, el Ejecutivo Federal a través de la Secretaría de Economía establecen el mecanismo para llevar a cabo el procedimiento de devolución del Impuesto General de Importación a los exportadores que cumplan con los requisitos que establece el propio Decreto, así como del Capítulo 3.5 de las Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior.

Para acceder a la devolución, las mercancías deben cumplir con requisitos específicos, como haber pagado el impuesto mediante ciertas claves de pago y ser exportadas dentro de plazos establecidos.



Recinto Fiscalizado Estratégico

Nuestros servicios:

- ✓ *Despacho de mercancía 24/7*
- ✓ *Manejo de saquería*
- ✓ *Administración de inventarios*
- ✓ *Despacho Express*
- ✓ *Colocación de sellos*

Ubicado a tan sólo 12 km del recinto portuario de Manzanillo, con 600 posiciones de racks, así como un área especial para resguardo de mercancía bajo techo y 3.3 hectáreas de patio para el manejo de carga proyecto y mercancía especializada con monitoreo 24/7.



LIBRAMIENTO AL COLOMO 298 Z1 P23
COLOMOS, COLIMA. C.P. 28800



comercial@rfezal.com.mx



CONTÁCTANOS
314-331-0404

El Rol de las auditorías a socios comerciales en CTPAT.



El programa Customs-Trade Partnership Against Terrorism (CTPAT), implementado por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (CBP) desde 2001, es una iniciativa voluntaria que busca fortalecer la seguridad de la cadena de suministro internacional mientras facilita el comercio legítimo. Con más de 11,500 empresas certificadas, que representan más del 54% del valor de las importaciones a Estados Unidos, CTPAT se ha consolidado como un estándar de referencia en la seguridad logística global. Un elemento central de este programa son las auditorías a socios comerciales, que garantizan que todos los actores de la cadena de suministro, desde fabricantes hasta transportistas, cumplan con los criterios mínimos de seguridad (MSC) establecidos por el CBP. Este artículo profundiza en la relevancia, el proceso, los desafíos, los beneficios y las mejores prácticas asociadas con estas auditorías, destacando su impacto en el comercio internacional seguro y eficiente.

En un entorno donde las cadenas de suministro globales enfrentan amenazas como el terrorismo, el contrabando, el lavado de dinero y el robo de carga, las auditorías CTPAT desempeñan un papel crucial para mitigar riesgos y proteger el comercio internacional. Estas auditorías no solo verifican el cumplimiento de los estándares de seguridad, sino que también fomentan una cultura de responsabilidad compartida entre los socios comerciales.

Al garantizar que cada eslabón de la cadena de suministro —proveedores, transportistas, agentes de aduanas, operadores logísticos y otros— implemente medidas de seguridad robustas, CTPAT reduce la probabilidad de incidentes que puedan comprometer la integridad de la carga o interrumpir las operaciones comerciales.



Los criterios de seguridad de CTPAT están organizados en tres áreas principales: seguridad corporativa, seguridad en el transporte y seguridad física y de personas. Estas categorías abarcan 12 aspectos específicos, incluyendo la seguridad física de las instalaciones, la protección de datos y ciberseguridad, la inspección de contenedores, la seguridad agrícola y la capacitación del personal. Las auditorías evalúan cada uno de estos elementos para asegurar que los socios comerciales no solo cumplan con los requisitos mínimos, sino que también adopten un enfoque proactivo para identificar y mitigar riesgos.

Por ejemplo, la inspección de contenedores y remolques es un componente crítico, ya que asegura que no se introduzcan materiales ilícitos durante el transporte. Los protocolos de inspección de 7 o 17 puntos, exigidos por CTPAT, requieren revisiones detalladas en áreas específicas de los contenedores, como puertas, techos y paredes.

Las auditorías ofrecen beneficios como procesos aduaneros más rápidos, mitigación de riesgos y una ventaja competitiva al fortalecer la confianza en el comercio internacional.



Autor:

Lic. Eduardo Ruiz

Director Ejecutivo



ststratego

COMERCIO EXTERIOR - DEFENSA - LOGÍSTICA - FISCAL - INTELIGENCIA

Las auditorías verifican que estos procedimientos se realicen de manera consistente y estén documentados adecuadamente, lo que refuerza la confianza de las autoridades aduaneras y los socios comerciales.

El Proceso de Auditorías a Socios Comerciales



Las auditorías CTPAT son un proceso estructurado que combina evaluaciones documentales, inspecciones físicas y entrevistas con personal clave. A continuación, se detalla cada etapa del proceso:

➔ **Preparación y evaluación documental:**

Antes de realizar una auditoría, las empresas certificadas deben recopilar información sobre las prácticas de seguridad de sus socios comerciales. Esto incluye el envío de cuestionarios de autoevaluación que abordan los criterios de CTPAT, como procedimientos de seguridad física, controles de acceso y políticas de ciberseguridad. Los socios deben proporcionar documentación que demuestre la implementación de estas medidas, como manuales de procedimientos, registros de capacitación y planes de respuesta a incidentes. Si un socio no responde al cuestionario, la empresa certificada debe considerar una auditoría en sitio o, en casos extremos, evaluar la continuidad de la relación comercial.

Auditoría en sitio:
Las auditorías en

sitio son esenciales para verificar que las políticas documentadas se implementen efectivamente. Los auditores visitan las instalaciones del socio comercial para inspeccionar elementos como sistemas de videovigilancia, cerraduras de alta seguridad, controles de acceso a áreas restringidas y procesos de inspección de carga. Por ejemplo, se verifica si los contenedores se sellan correctamente y si los sellos cumplen con los estándares internacionales, como la norma ISO 17712. También se evalúan las medidas de seguridad agrícola, que buscan prevenir la contaminación de productos agrícolas durante el transporte.

➔ **Entrevistas con el personal:**

Un aspecto clave de las auditorías es evaluar el nivel de capacitación y concienciación del personal en materia de seguridad. Los auditores entrevistan a empleados de diferentes niveles, desde operarios hasta gerentes, para confirmar que comprenden y aplican los procedimientos de CTPAT. Por ejemplo, se verifica si los trabajadores están capacitados para identificar actividades sospechosas, como intentos de manipulación de carga, y si saben cómo reportarlas.

➔ **Análisis de riesgos:**

Durante la auditoría, se realiza un análisis de riesgos para identificar vulnerabilidades

específicas en las operaciones del socio comercial. Esto puede incluir la evaluación de la ubicación geográfica de las instalaciones, los antecedentes de seguridad del personal y los riesgos asociados con proveedores de segundo o tercer nivel. El análisis de riesgos ayuda a priorizar las áreas que requieren mejoras inmediatas.

→ **Informe y plan de acción:**

Una vez concluida la auditoría, se genera un informe detallado que incluye hallazgos, áreas de cumplimiento y recomendaciones para corregir deficiencias. Los socios comerciales deben implementar un plan de acción correctiva dentro de un plazo establecido, generalmente acompañado de una auditoría de seguimiento para verificar las mejoras. Este proceso asegura que las vulnerabilidades identificadas se aborden de manera oportuna.

→ **Monitoreo continuo:**

CTPAT exige que las empresas certificadas mantengan un proceso continuo de monitoreo de sus socios comerciales. Esto incluye auditorías periódicas, revisiones de cumplimiento y comunicación constante para garantizar que las prácticas de seguridad se mantengan actualizadas. Herramientas digitales, como plataformas de gestión de socios, facilitan el intercambio

de información en tiempo real y la coordinación de auditorías.



Beneficios de las Auditorías CTPAT

Las auditorías a socios comerciales bajo CTPAT ofrecen una amplia gama de beneficios, tanto operativos como estratégicos, que fortalecen la posición de las empresas en el comercio internacional:

- ✓ **Aceleración de procesos aduaneros:** Las empresas certificadas CTPAT son consideradas de bajo riesgo por el CBP, lo que reduce significativamente la frecuencia de inspecciones aduaneras. Además, los envíos CTPAT tienen prioridad en procedimientos no intrusivos, como inspecciones por rayos X, lo que minimiza retrasos y costos logísticos.
- ✓ **Fortalecimiento de la reputación:** La certificación CTPAT y el cumplimiento de sus criterios de seguridad son un sello de calidad que distingue a las empresas en el mercado. Esto es especialmente relevante para exportadores que trabajan con socios en Estados Unidos, donde la certificación puede ser un requisito contractual.
- ✓ **Mitigación de riesgos:** Las auditorías identifican y corrigen vulnerabilidades antes de que se conviertan en problemas graves, como la introducción de mercancías ilícitas o el robo

Las auditorías CTPAT garantizan que los socios comerciales cumplan con los criterios mínimos de seguridad, protegiendo la cadena de suministro contra amenazas como el terrorismo y el contrabando.

de carga. Por ejemplo, el cumplimiento de los protocolos de inspección de contenedores reduce el riesgo de que se utilicen para actividades ilegales.

- ✓ **Acceso a Programas de Reconocimiento Mutuo:** CTPAT ha establecido acuerdos de reconocimiento mutuo con países como Canadá, México (*a través del programa OEA*) y la Unión Europea, lo que permite a las empresas certificadas beneficiarse de procesos aduaneros simplificados en múltiples jurisdicciones.
- ✓ **Resiliencia operativa:** En caso de interrupciones, como cierres de puertos o desastres naturales, las empresas CTPAT tienen prioridad en la reanudación de sus operaciones, lo que minimiza el impacto en sus actividades comerciales.



Desafíos en la de Implementación Auditorías CTPAT

A pesar de sus beneficios, las auditorías CTPAT presentan

desafíos significativos, especialmente para empresas con cadenas de suministro complejas o socios comerciales internacionales. Algunos de los principales obstáculos incluyen:

- **Falta de cooperación de socios comerciales:** Algunos socios, especialmente en países con regulaciones menos estrictas, pueden ser reacios a compartir información o implementar medidas de seguridad adicionales. En estos casos, las empresas certificadas deben realizar auditorías en sitio o considerar la terminación de la relación comercial si el cumplimiento no es viable.
- **Complejidad de los nuevos criterios:** Los criterios mínimos de seguridad revisados en 2018 introdujeron requisitos más estrictos en áreas como ciberseguridad, seguridad agrícola y prevención de lavado de dinero. Cumplir con estas exigencias puede requerir inversiones significativas

en tecnología, capacitación y recursos humanos.

- Costos asociados: Realizar auditorías en sitio, especialmente en ubicaciones internacionales, puede ser costoso y logísticamente complejo. Las empresas deben equilibrar estos costos con los beneficios de mantener la certificación CTPAT.

- Gestión de socios de segundo y tercer nivel: Las cadenas de suministro modernas a menudo involucran múltiples niveles de proveedores, lo que dificulta garantizar el cumplimiento en toda la red. Las empresas deben implementar sistemas robustos para monitorear a estos socios indirectos.



Para abordar estos desafíos, muchas empresas recurren a consultores especializados en CTPAT, quienes ofrecen servicios como la elaboración de cuestionarios de seguridad, la preparación para auditorías del CBP y la capacitación

del personal. Además, el uso de tecnologías digitales, como plataformas de gestión de la cadena de suministro, facilita la coordinación y el seguimiento del cumplimiento.

Mejores Prácticas para Auditorías Exitosas

Para maximizar la efectividad de las auditorías CTPAT, las empresas pueden adoptar las siguientes mejores prácticas:

- ✓ Establecer una cultura de seguridad: Capacitar al personal en todos los niveles sobre la importancia de la seguridad y los requisitos de CTPAT fomenta una mayor adherencia a los procedimientos.

El proceso de auditoría incluye evaluación documental, inspecciones físicas y entrevistas, asegurando la implementación efectiva de medidas de seguridad en todos los niveles.

- ✓ Automatizar el proceso de auditoría: Utilizar herramientas digitales para gestionar cuestionarios, informes y planes de acción reduce la carga administrativa y mejora la trazabilidad.

- ✓ Realizar auditorías periódicas: En lugar de

limitarse a auditorías únicas, las empresas deben implementar un calendario de auditorías regulares para garantizar el cumplimiento continuo.

✓ Colaborar con socios comerciales: Fomentar una comunicación abierta y establecer expectativas claras con los socios comerciales facilita la alineación con los criterios de CTPAT.

✓ Prepararse para validaciones del CBP: Las empresas deben estar listas para las visitas de validación del CBP, manteniendo documentación actualizada y procedimientos bien implementados.



Las auditorías a socios comerciales bajo los criterios de CTPAT

son una herramienta esencial para garantizar la seguridad, la eficiencia y la competitividad en la cadena de suministro global. A través de un proceso riguroso que incluye evaluación documental, inspecciones físicas, entrevistas y monitoreo continuo, estas auditorías aseguran que todos los actores involucrados cumplan con estándares de seguridad robustos. A pesar de los desafíos asociados, como la falta de cooperación de algunos socios o los costos de implementación, los beneficios —como procesos aduaneros más rápidos, mayor reputación y mitigación de riesgos— superan con creces las dificultades. En un mundo donde las amenazas a la seguridad logística son cada vez más sofisticadas, el compromiso con CTPAT y sus auditorías posiciona a las empresas como líderes en el comercio internacional, garantizando no solo el cumplimiento normativo, sino también la confianza de sus socios y clientes.

Nuestros Servicios

Agencia Aduanal Mexicana
Importación / Exportación
Operaciones Especiales
Agencia Aduanal Americana
Distribución & Almacén
Transporte
Servicio de Logística

Despacho Aduanero Mexicano

Despacho en Aduanas de Importación y Exportación por los principales Puertos (Terrestre, Marítimo, Aéreo, Multimodal)

- | | | |
|----------------|--------------|--------------------|
| - Nuevo Laredo | - Cd. Juarez | - Tijuana |
| - Reynosa | - Mexicali | - Salinas Victoria |
| - Altamira | - Manzanillo | - Guadalajara |
| - Monterrey | - Veracruz | - AICM/AIFA |

US Forwarding

Nuestros centros de Almacén y Distribución ubicados en Laredo, Tx. cuentan con una capacidad de 1.5 millones de pies cuadrados globalizados que nos permiten ofrecer servicios integrados de Agencia Aduanal, Forwarding y Logística.

Agencia Aduanal Americana

Servicios de Despacho Americano en cualquier punto de entrada dentro de los Estados Unidos. Integración de controles de ingreso y extracción dentro de nuestros almacenes fiscales (FTZ).

- **Servicios de Gestión y Consultoría en Comercio Exterior**
- **Clasificación y verificación de Productos**
- **Staff Bilingüe**

Corporativo USA:
8405 Milo Rd. (FM3464)
Laredo, Texas 78045

Corporativo México:
Av. Ricardo Margáin Zozaya #335, Nivel 5
Col. Valle del Campestre, C.P. 66265



| INVERSIÓN

Elaborado por: Lic. Damaris Cerezo Merino

Inversión china impulsa innovación industrial en San Luis Potosí con el proyecto de Kingfa.



San Luis Potosí se posiciona como uno de los estados más dinámicos del centro-oriente de México gracias a su sólida base industrial, que contribuye al 25% del Producto Interno Bruto (PIB) estatal. Según datos recientes, el estado ocupa el lugar número trece a nivel nacional en inversión extranjera directa, con un monto total de 843.1 millones de dólares, distribuidos principalmente en tres sectores clave: Industria Manufacturera (\$586.6 millones, 69.57%), Transporte, Correos y Almacenamiento (\$143.1 millones, 16.97%) y Generación, Transmisión,

Distribución y Comercialización de Energía Eléctrica (\$111.5 millones, 13.22%).

En este contexto, destacan las inversiones provenientes de diferentes países, lideradas por Alemania (53.6%), seguida por Japón (24.1%), Canadá (17.3%), España (8.6%), Brasil (4.7%), Países Bajos (0.9%), Suiza (0.8%) y China (0.5%). Aunque la participación china es relativamente baja, su presencia en el estado ha mostrado crecimiento sostenido, con proyectos estratégicos que apuestan por la innovación tecnológica y el desarrollo sostenible.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN SAN LUIS POTOSÍ - CHINA
(2010 a 2024)



Un ejemplo reciente es la expansión anunciada por KINGFA, una empresa líder global en el desarrollo, producción y comercialización de materiales avanzados. Con sede en

Guangzhou Science City, China, Kingfa cuenta con 64 subsidiarias distribuidas en Asia del Sur, Norteamérica y Europa. Su misión es ofrecer soluciones innovadoras que mejoren la calidad de

vida mediante productos fabricados con tecnologías limpias, sostenibles y altamente funcionales.



La compañía invertirá 84 millones de dólares en una nueva fase de expansión dentro del Parque Industrial Logistik III, ubicado en el municipio de Villa de Reyes, San Luis Potosí. Este proyecto incluirá la adición de 15 hectáreas de instalaciones industriales y se convertirá en el mayor centro de innovación de Kingfa a nivel mundial, enfocado en la fabricación de piezas plásticas especializadas para el sector automotriz, electrodomésticos, aeroespacial y salud pública. Además, se integrarán procesos de fabricación con fibra de carbono y materiales compuestos, reforzando su liderazgo en soluciones avanzadas.

Esta inversión no solo generará 500 nuevos empleos calificados, sino que también impulsará el desarrollo de la cadena productiva local al atraer proveedores especializados y talento técnico de alto nivel. Así, Villa de Reyes se consolida como un polo estratégico de manufactura e innovación en América Latina.

Al respecto, el Secretario de Desarrollo Económico del estado, Jesús Salvador González Martínez, destacó la relevancia de esta inversión para fortalecer la posición competitiva de San Luis Potosí en el mercado global. Por su parte, Alfonso Rodríguez Baldazo, director de Desarrollo Económico Municipal, aseguró que el nuevo complejo será uno de los centros de innovación más importantes en Norteamérica, consolidando al municipio como un referente en tecnología y producción avanzada.

Inversión japonesa en Guanajuato, NHK Spring construirá planta para motores eléctricos en Irapuato.



La relación comercial entre México y Japón es una de las más sólidas y duraderas en el ámbito internacional. Desde la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación en 1888, este vínculo ha evolucionado hacia una cooperación económica estratégica que refleja la complementariedad entre ambas economías. Este histórico tratado no solo marcó un hito en la historia diplomática japonesa —siendo su primer acuerdo en condiciones de igualdad con un país occidental—, sino que también fue el primer tratado comercial que México firmó con una nación asiática.

A lo largo del siglo XX y principios del XXI, esta alianza se ha fortalecido con acuerdos comerciales modernos, como el Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAEMJ), firmado en septiembre

de 2004 y vigente desde abril de 2005. Este marco legal ha impulsado significativamente el intercambio comercial y la inversión directa entre ambos países, posicionando a Japón como uno de los principales socios económicos de México en Asia.

A nivel nacional, la inversión japonesa en México ha mostrado un crecimiento sostenido, con un promedio anual del 18.5% desde 2006. Dentro de este flujo inversor, el estado de Guanajuato ha destacado como uno de los destinos preferidos por las empresas niponas, concentrando aproximadamente el 15% del total de la inversión proveniente de Japón en el país. Sin embargo, en 2024, este porcentaje alcanzó un nivel excepcional al elevarse hasta el 42%, evidenciando el auge industrial y logístico de la región.

INVERSIÓN EXTRANJERA DE JAPÓN EN MÉXICO-GUANAJUATO
(2006 a 2024)





Este crecimiento se vio reforzado durante la gira de promoción realizada por la Gobernadora de Guanajuato, Libia Denisse García Muñoz Lerdo, en mayo de 2025, quien visitó Japón con el objetivo de atraer nuevas inversiones a la entidad. Como resultado de esta misión comercial, una de las empresas líderes en componentes automotrices, NHK Spring, anunció oficialmente una inversión de 55 millones de dólares para la construcción de una nueva planta en el Parque Industrial Castro del Río, ubicado en el municipio de Irapuato.



Esta expansión busca establecer una instalación dedicada exclusivamente a la producción de núcleos de motores para vehículos híbridos y eléctricos, consolidando así a Guanajuato como un hub clave en la manufactura de tecnologías limpias orientadas al sector automotriz. NHK Spring aplicará su experiencia en procesos de laminaciones de motor de alta precisión, basados en tecnología propia de troqueles ultrasónicos, garantizando eficiencia y calidad en cada componente producido.



Con presencia en México desde 2013, NHK Spring ha llevado a cabo múltiples expansiones en el país, enfocándose en la fabricación de resortes de suspensión, barras estabilizadoras y componentes especializados para motores eléctricos destinados al mercado norteamericano. Esta nueva planta no solo reafirma el compromiso de la empresa con el desarrollo industrial de la región, sino que también generará 233 empleos directos, muchos de ellos técnicos y calificados, contribuyendo al fortalecimiento del tejido productivo local.

Además, se espera que esta inversión atraiga una cadena de proveedores relacionados con la industria automotriz, potenciando aún más el ecosistema industrial del Bajío mexicano. La ubicación estratégica de Irapuato, sumada a su infraestructura logística y talento humano especializado, convierte a esta zona en un destino ideal para empresas tecnológicas japonesas interesadas en expandirse en América Latina.

Con \$250 MDD, Bulkmatic impulsa logística avanzada en Nuevo León mediante nueva Terminal Intermodal en Pesquería.



La empresa mexicana Bulkmatic, con más de 28 años de trayectoria, se ha consolidado como un actor clave en el sector logístico y de transporte de mercancías a granel. Desde su fundación en 1996, la compañía ha construido una red de 15 terminales ferroviarias distribuidas estratégicamente en todo el país, lo que la posiciona como la empresa con la red más extensa de este tipo en México. A través de estas instalaciones, Bulkmatic conecta más de 40 puntos de origen y destino, facilitando el movimiento eficiente de materiales esenciales para múltiples industrias.

Su operación abarca sectores críticos como plásticos, productos grado alimenticio, hidrocarburos y químicos, los cuales son mayoritariamente recibidos

vía ferrotolvas —un sistema altamente eficiente y seguro— y posteriormente redistribuidos por carretera a clientes industriales ubicados en distintas regiones del territorio nacional.



En línea con su estrategia de expansión y fortalecimiento de la cadena de suministro nacional, Bulkmatic anunció una inversión histórica de \$250 millones de dólares para la construcción de una nueva Terminal Intermodal en el municipio de Pesquería, Nuevo León. El anuncio fue confirmado durante un evento oficial llevado a cabo el 5 de noviembre de 2024, donde Emmanuel Loo, encargado del despacho de la Secretaría de Economía estatal, destacó la relevancia de esta inversión para el desarrollo económico regional.





Ubicada en el kilómetro 14 de la carretera Cadereyta-Jiménez, cerca del Aeropuerto Internacional de Monterrey y de importantes zonas industriales, la terminal será construida en una superficie de aproximadamente 100 hectáreas y entrará en operación durante el primer trimestre de 2026. Este proyecto forma parte de una visión estratégica impulsada por el auge del nearshoring, que está transformando al norte de México en un polo logístico y productivo de primer nivel.

Camilo Gómez, gerente comercial de Bulkmatic, explicó que la infraestructura tendrá capacidad para recibir dos trenes unitarios simultáneamente, manejando diversos tipos de carga. Sin embargo, su función principal será el almacenamiento y manejo de granos, con una capacidad diseñada para atender hasta 1,300 carros ferroviarios. Además, permitirá el movimiento de commodities como acero, papel y madera, sectores que están experimentando un crecimiento significativo debido a

la reconfiguración de las cadenas de suministro en América del Norte.

Esta inversión generará 2,300 nuevos empleos directos e indirectos, muchos de ellos técnicos y especializados, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de la región y fortaleciendo el tejido industrial del estado. La terminal también servirá como un punto estratégico de integración entre modos de transporte (*ferroviario, terrestre y potencialmente aéreo*), optimizando tiempos de entrega y reduciendo costos logísticos para las empresas que operan en la zona.



Con esta iniciativa, Bulkmatic suma un total de \$387 millones de dólares invertidos en Nuevo León, incluyendo previamente \$12 millones en la terminal de García y \$125 millones en las dos terminales de Salinas Victoria. Estos proyectos refuerzan su compromiso con el estado y su visión de convertirlo en un nodo logístico líder en el centro-norte de México.

Stratósfera



Fiscal y Aduanera

800 626 0155 | www.stratego-st.com | info@stratego-st.com