

Stratósfera



Fiscal y Aduanera

IMPACTO DEL DEBILITAMIENTO DEL PESO MEXICANO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

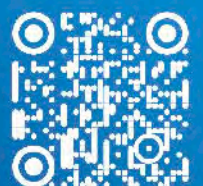
INDICADORES CTPAT DE FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO Y LAVADO DE DINERO EN LA CADENA DE SUMINISTRO.

LA IMPORTANCIA DEL SAFE HARBOR EN LAS DEVOLUCIONES DE IVA EN EMPRESAS DE MANUFACTURA.

IMPORTANCIA DEL BILL OF MATERIAL'S (BOM'S) PARA EMPRESAS IMMEX.



Visita nuestro sitio web







Panorama Económico

Comercio Exterior



Fiscal

Compliance



Inversión

ÍNDICE

PANORAMA ECONÓMICO Y COMERCIO EXTERIOR

- 09** | Impacto del debilitamiento del peso mexicano en la industria manufacturera.
- 15** | Evolución de las empresas certificadas en IVA e IEPS 2020-2024.

FISCAL

- 21** | La importancia del Safe Harbor en las devoluciones de IVA en empresas de manufactura.
- 26** | Tercería Excluyente de Dominio y Su Limitante consagrada en el artículo 128 del CFF.

LEGAL

- 32** | Desaparición de órganos autónomos – Presunta Simplificación Administrativa.

COMPLIANCE

- 40** | Importancia del Bill of Material's (BOM's) para empresas IMMEX.
- 43** | Indicadores CTPAT de financiamiento del terrorismo y lavado de dinero en la cadena de suministro.
- 47** | Principales errores en el uso y goce que detona en negativas en la certificación de OEA.

INVERSIÓN

- 51** | AMPIP invertirá \$13,000 millones de dólares en el desarrollo de parques industriales para el nearshoring.
- 53** | Stellantis invertirá \$1,600 millones de dólares en su planta de Toluca para impulsar la electromovilidad.
- 55** | Volvo Group invertirá 700 millones de dólares en su nueva planta de Monterrey, Nuevo León.

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

Akemi Garibay

Abigail Cerezo

Luis Fernando Valdez

Eduardo Ruíz

Jorge Ojeda

Fabián Valerio

Shamir Delgado

Victor Casanova

Mensaje de Bienvenida

Estimados lectores,

Es un placer darles la bienvenida a la edición de agosto de nuestra revista *Stratósfera Fiscal y Aduanera*. Este mes, hemos preparado un número muy especial con temas de gran relevancia para el entorno fiscal y aduanero, así como para el desarrollo industrial y económico en México.

En esta edición, exploramos en profundidad el impacto del debilitamiento del peso mexicano en la industria manufacturera, analizando cómo la volatilidad del tipo de cambio afecta tanto positiva como negativamente a este sector crucial de nuestra economía. También discutimos la importancia del *Bill of Material's (BOM's)* para las empresas IMEX, un aspecto clave para optimizar los procesos de manufactura y comercio exterior.

Continuamos con un análisis detallado sobre los indicadores CTPAT de financiamiento del terrorismo y lavado de dinero en la cadena de suministro, subrayando la necesidad de una vigilancia rigurosa para mantener la integridad de nuestras operaciones comerciales internacionales. Abordamos además los principales errores en el uso y goce que pueden resultar en negativas en la certificación de OEA, y la importancia del *Safe Harbor* en las devoluciones de IVA para empresas de manufactura, temas fundamentales para garantizar el cumplimiento normativo y la optimización de recursos.

En el ámbito legislativo, examinamos la *Tercería Excluyente de Dominio* y su limitante consagrada en el artículo 128 del CFF, ofreciendo una visión crítica sobre las implicaciones legales en el contexto fiscal. Asimismo, reflexionamos sobre la desaparición de órganos autónomos y cómo estos cambios impactan en el entorno regulatorio.

En el frente industrial, destacamos las significativas inversiones anunciadas por AMPIP, Stellantis y Volvo Group, que totalizan más de 15,000 millones de dólares. Estas inversiones en parques industriales, electromovilidad y expansión de plantas subrayan el compromiso y la confianza en el potencial de México como un destino clave para el *nearshoring* y la industria avanzada.

Esperamos que esta edición les proporcione información valiosa y perspectivas profundas sobre estos temas críticos. Les agradecemos su continuo apoyo y les invitamos a disfrutar de esta entrega llena de contenido relevante y actual.

¡Bienvenidos a una nueva edición de *Stratósfera Fiscal y Aduanera*!

Saludos
Eduardo W. Ruiz Ayala
Director Editorial



PANORAMA ECONÓMICO

COMERCIO EXTERIOR

Impacto del debilitamiento del peso mexicano en la industria manufacturera.



La volatilidad de la divisa mexicana ha sido, sin lugar a dudas, uno de los principales desafíos que ha enfrentado el actual sexenio. Es probable que este fenómeno continúe siendo una constante en el futuro, debido a las crecientes tensiones comerciales, sociales, políticas, económicas e incluso medioambientales que han tenido un impacto significativo tanto en la economía nacional como en la internacional.

Una de las principales preocupaciones para el gobierno actual es la industria manufacturera, sector que ha observado con inquietud los efectos que la volatilidad del tipo de cambio tiene sobre sus ganancias. Sin embargo, ¿cuáles son esos efectos? Los impactos del tipo de cambio en la industria manufacturera pueden ser tanto positivos como negativos. Independientemente de la naturaleza de estos efectos, es un desafío que debe ser enfrentado. A continuación, abordaremos el impacto que ha tenido el debilitamiento del peso mexicano en este sector, tratando de comprender con mayor detalle las consecuencias que conlleva.

Enfocándonos en los Impactos Positivos:

- Aumento en la competitividad de las exportaciones:

Un peso más débil hace que los productos manufacturados en México sean más baratos para los compradores extranjeros, lo que puede aumentar la demanda

de exportaciones o por lo menos eso es lo en teoría debería ocurrir dentro de la economía. Esto es especialmente relevante para la industria automotriz, electrónica y textil, que dependen en gran medida de los mercados internacionales.

Decimos que el peso es débil cuando al intercambio de divisa se necesita menos moneda extranjera para comprar la misma cantidad de pesos, por lo tanto, los productos cotizados en pesos son más baratos en términos de la moneda extranjera.

Pongamos un ejemplo para comprender un poco más el concepto; supongamos que nosotros en México manufacturamos y vendemos bocinas a \$400 pesos.

Supuesto 1 bajo las condiciones anteriores con un peso débil: Durante la primera semana de marzo el tipo de cambio asciende a \$20 pesos por dólar, para el comprador extranjero le costará \$20 dls esa semana adquirir la bocina que vendemos. (+ X)

Supuesto 2 con las mismas condiciones con un peso fuerte: Durante la segunda semana del mismo mes el tipo de cambio se fortalece y alcanza los \$15 pesos por dólar, ahora el comprador extranjero le costará 26.6 dólares la misma bocina que vendemos. (- X)

Esto solo es un supuesto utópico e irreal, debido a que bajo estas condiciones y cambios en el tipo de cambio damos por hecho que diversas variables permanecen constantes, por ejemplo, los precios de insumos de importación, salarios e inflación etc.



Autor:
Lic. Damaris Cerezo
Merino

Analista Económico



El incremento en los costos de insumos importados y la inflación interna pueden disminuir la demanda interna de productos manufacturados.

En México, la relación del tipo de cambio con los niveles de exportación de la industria manufacturera presenta un comportamiento atípico, esto debido a que es claro que el tipo de cambio no es la única variable que influye dentro del comportamiento de las exportaciones, es decir no existe una correlación directa, ya que las exportaciones pueden también ser influenciadas por las remuneraciones del sector maquilador, la inflación o los precios de los insumos importados, también debemos detomarencuenta que alrededor del 90% de las exportaciones son hacia Estados Unidos, y este mismo país es el mayor inversor

en la industria manufacturera mexicana.

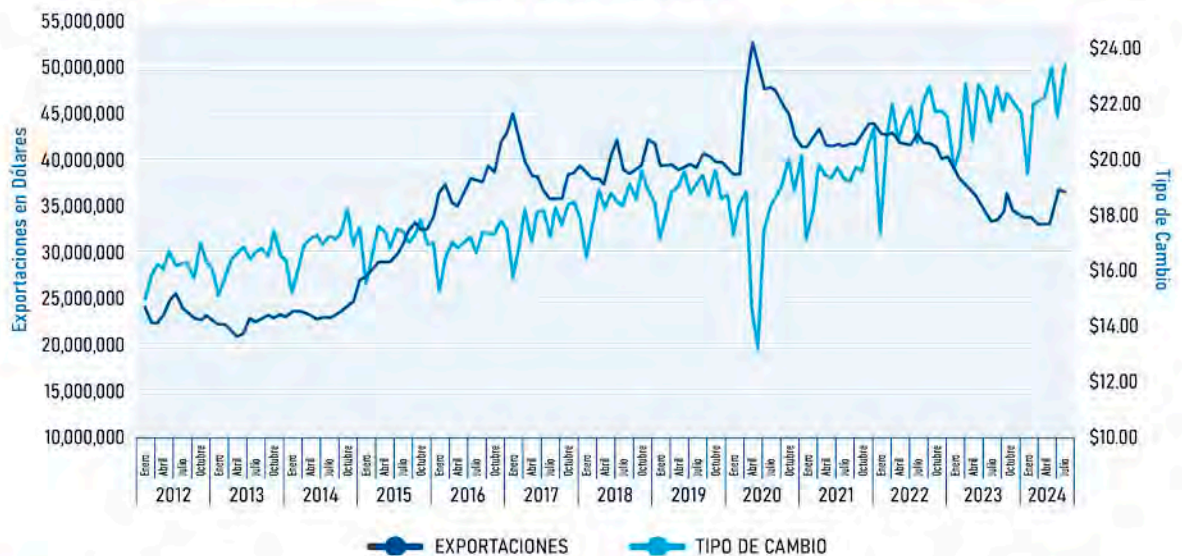


Tal como se aprecia en el gráfico 1. Relación entre tipo de cambio y exportaciones manufactureras (enero 2012 a julio 2024)

las exportaciones disminuyen cuando el tipo de cambio se debilitó, y viceversa, a pesar de la peculiaridad de los datos, obtenidos por el Banco de México lo que podemos resaltar que ambas variables han sufrido incrementos post pandemia, desde el junio del 2022 las exportaciones han incrementado tan solo un 2% en promedio, mientras que el tipo de cambio se ha fortalecido en promedio mensual en 0.36%.

GRÁFICO 1. - Relación entre Tipo de Cambio y Exportaciones Manufactureras (enero 2012 a Julio 2024).

TIPO DE CAMBIO Y EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
(Enero 2012 a Julio 2024)



○ Atracción de Inversión Extranjera Directa (IED):

Otro de los aspectos que podría verse fortalecido por la debilidad del tipo de cambio en la industria manufacturera, es la IED (*Inversión Extranjera Directa*), debido a que un tipo de cambio favorable (*débil*)

puede hacer que las inversiones en plantas y maquinaria en México sean más atractivas para empresas extranjeras, pues el costo de establecer o expandir operaciones en México se reduce para las empresas extranjeras.

Esto se debe a que pueden invertir menos en términos de su moneda local para adquirir los mismos activos en México.



En este sentido y tal como se entiende en la siguiente gráfica 2. Tipo de cambio e inversión extranjera directa las inversiones, las inversiones han incrementado en proporción cada año, de hecho, si vemos con detenimiento apreciamos que tiene un comportamiento cíclico, es decir que cada primer trimestre de cada año las inversiones incrementan. En una comparativa con el primer trimestre del 2012 al primer trimestre del 2024 las inversiones incrementaron un 230%, en lo que va del 2024 los

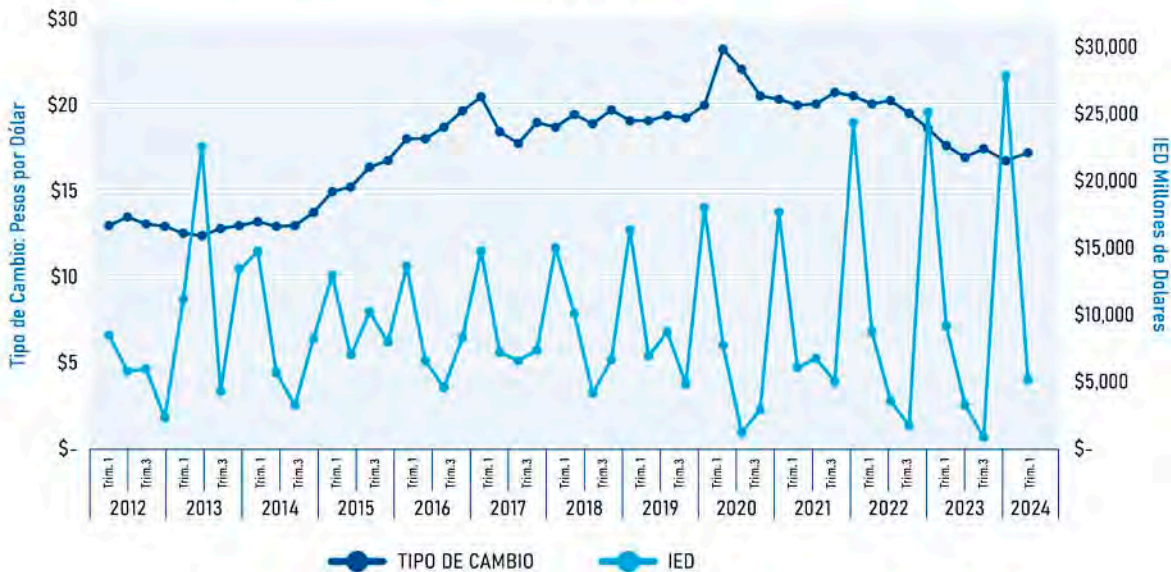
principales inversores han sido Estados Unidos 44%, Alemania 13% y Japón con el 10%.

Respecto al tipo de cambio este ha permanecido con un alza que pondera en promedio en \$17.61 pesos por dólar, y tal como lo menciona la teoría siguen la misma moderadamente el comportamiento, sin embargo, aun cuando la debilidad del dólar ha incrementado, esto no ha resultado tan favorable para la inversión extranjera, debido a la incertidumbre política, la seguridad, infraestructura e implementación de programas de sostenibilidad no han permitido que se detone en su totalidad la inversión.

El debilitamiento del peso puede aumentar la competitividad de las exportaciones mexicanas.

GRÁFICA 2. - Tipo de Cambio e Inversión Extranjera Directa

TIPO DE CAMBIO E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(1T 2012 a 2T 2024)



Impactos Negativos:

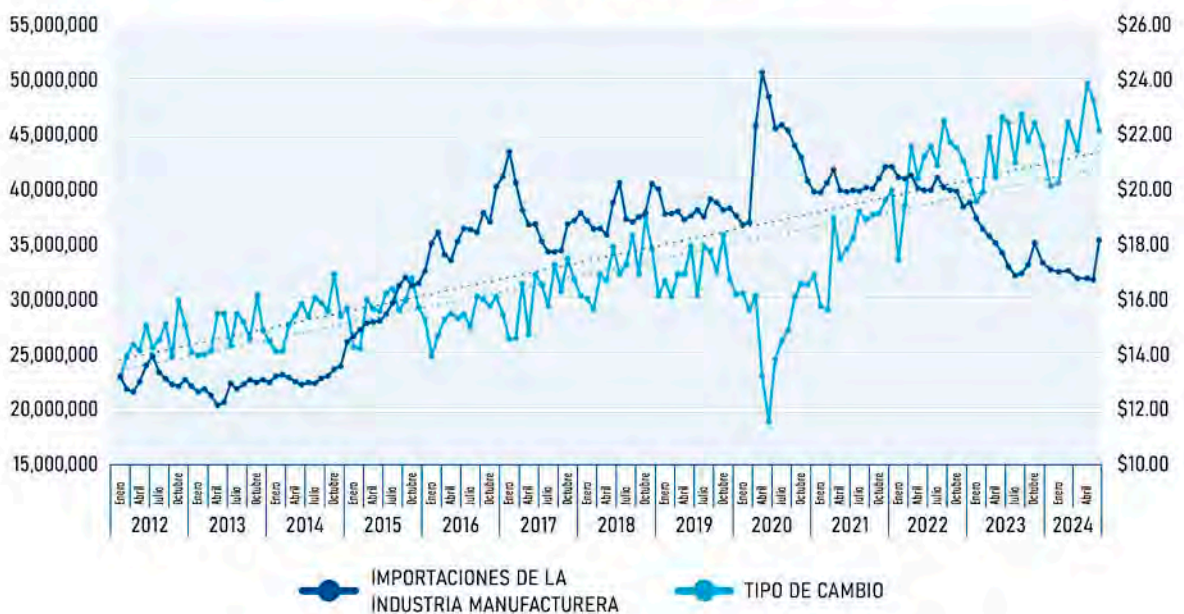
En contraparte tenemos los efectos negativos para la industria manufacturera a causa del debilitamiento en el tipo de cambio, esto al igual que los positivos repercuten financieramente a la industria en cuestión y en su derivado en los bolsillos de sus consumidores locales e internacionales.

Incremento en costos de Insumos Importados:

La importación de insumos, maquinaria y tecnología con un tipo de cambio débil encarece los productos, lo que reduce los márgenes beneficios e incrementa los precios finales de los productos manufacturados.

GRÁFICA 3. Tipo de Cambio e Importaciones Manufactureras

TIPO DE CAMBIO E IMPORTACIONES MANUFACTURERAS (Enero 2012 a Junio 2024)



En el gráfico 3, podemos observar que desde el 2012 hasta mediados del 2015 las importaciones incrementaron en promedio 1% de manera mensual, cuando el tipo de cambio cotizaba en promedio de \$13.80 pesos por dólar.

Después encontramos el periodo que abarca del 2015 al 2021, con un comportamiento inverso al que acabamos de describir donde las importaciones redujeron sus niveles de compra ante el incremento de la divisa

mexicana frente a la moneda extranjera (*dólar*). En promedio las importaciones en este periodo de seis años fueron de 0.9%, cuando el dólar cotizaba en los \$19.60 pesos, resaltando que se tuvo un máximo histórico para ambas variables durante abril del 2020, derivado del anuncio oficial de la propagación del virus (*SARS-CoV-2*), y el inicio de una “cuarentena” que duraría tres años que causaría el cierre parcial o definitivo de industrias no esenciales, durante este mes el tipo de cambio alcanzó los \$24.30 pesos, por su parte las importaciones se redujeron 24%

en comparación a marzo de ese mismo año.



Ahora, después de dos años, las importaciones se han incrementado y han alcanzado niveles superiores a los de la pre pandemia, pues en promedio incrementa en 1.2% de manera mensual a un tipo de cambio que ronda los 17.5 pesos, pero aun cuando estos niveles han tenido mejoras nos presentamos ante un período altamente inestable resultado de las tensiones políticas e internacionales que menguan la confianza en invertir en el país.

🕒 **Inflación Interna:**

El aumento en el costo de los insumos importados contribuye al incremento en los niveles de inflación, encareciendo la producción y reduciendo la competitividad a nivel interno. Esto podría llevar a una disminución en la demanda interna de productos manufactureros y externa como lo que pudimos observar al inicio del artículo.

🕒 **Reducción en el Consumo Interno:**

Por su parte, un peso más débil puede erosionar también el poder adquisitivo de los consumidores mexicanos, lo que podría disminuir la demanda interna de productos manufactureros afectando negativamente a las

empresas que dependen del mercado laboral.

El debilitamiento del peso mexicano presenta una serie de desafíos y oportunidades para la industria manufacturera. Por un lado, un tipo de cambio más débil puede mejorar la competitividad de las exportaciones mexicanas al hacer que los productos sean más atractivos para los compradores internacionales. Además, puede incentivar la inversión extranjera directa al reducir el costo de establecer o expandir operaciones en México. Sin embargo, también conlleva impactos negativos significativos, como el aumento en los costos de insumos importados, que puede reducir los márgenes de beneficio y aumentar los precios finales de los productos manufacturados. Esto, a su vez, puede contribuir a una mayor inflación interna y reducir el poder adquisitivo de los consumidores mexicanos, afectando negativamente la demanda interna de productos manufacturados. En resumen, mientras que la debilidad del peso puede ofrecer ventajas en términos de exportaciones e inversión extranjera, también presenta retos importantes que deben ser gestionados cuidadosamente para minimizar sus efectos adversos sobre la industria manufacturera y la economía en general.

Un tipo de cambio más débil puede incentivar la inversión extranjera directa al reducir costos para empresas internacionales.



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

Bld. 3ra Oeste No. 17500-C

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

 /glrodriguezmx | hola@glrodriguez.mx



 **glrodriguez.mx**

Evolución de las empresas certificadas en IVA e IEPS 2020-2024.

Las empresas autorizadas bajo el programa IMMEX (*Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación*) en México y certificadas en IVA (*Impuesto al Valor Agregado*) e IEPS (*Impuesto Especial sobre Producción y Servicios*), cuentan con el principal beneficio de un crédito fiscal del 100% del IVA generado de importaciones temporales, esto de acuerdo al **artículo 28 de la ley del impuesto al valor agregado** lo que resulta crucial para el crecimiento y competitividad de estas empresas en el mercado internacional.

Ahora bien, este crédito no es un crédito común, ya que este no se paga ni retribuye al gobierno, más bien es un crédito que se genera derivado de las importaciones temporales y se maneja a través de un sistema de control de cuentas, créditos y garantías (SCCCyG) que se regulan bajo el artículo 30 de las reglas generales de comercio exterior. Por lo que no se considera como un ingreso, por lo que no será necesario incluirlo en la declaración anual de impuestos.

Este tipo de beneficios influyen directamente en el flujo de capital de las empresas que deciden apostar por invertir en México y por lo tanto en las decisiones estratégicas que estas puedan tomar, por lo que

es de suma importancia generar las condiciones para que cada vez existan más empresas bajo este esquema, esto claro dando cumplimiento a todas las obligaciones fiscales y de comercio exterior existentes.



Para entender el contexto actual es necesario hablar del número de empresas certificadas y para esto es necesario a su vez determinar el número de empresas autorizadas bajo el programa IMMEX, ya que no es posible ser una empresa certificada en IVA E IEPS sin antes estar autorizada bajo el programa IMMEX.

Actualmente existen 6,052 programas autorizados y 187 suspendidos a nivel nacional (*cifras actualizadas al mes de julio de 2024, de acuerdo a cifras oficiales de la Secretaría de Economía a través de la información de la VUCEM (Ventanilla única de Comercio Exterior)*), por otro lado las empresas certificadas en IVA E IEPS son 3,433 (*cifras actualizadas al mes de Julio de 2024, de acuerdo a cifras oficiales del Servicio de Administración Tributaria*) esto representa en números cerrados un 57% del total de empresas autorizadas bajo el programa IMMEX.

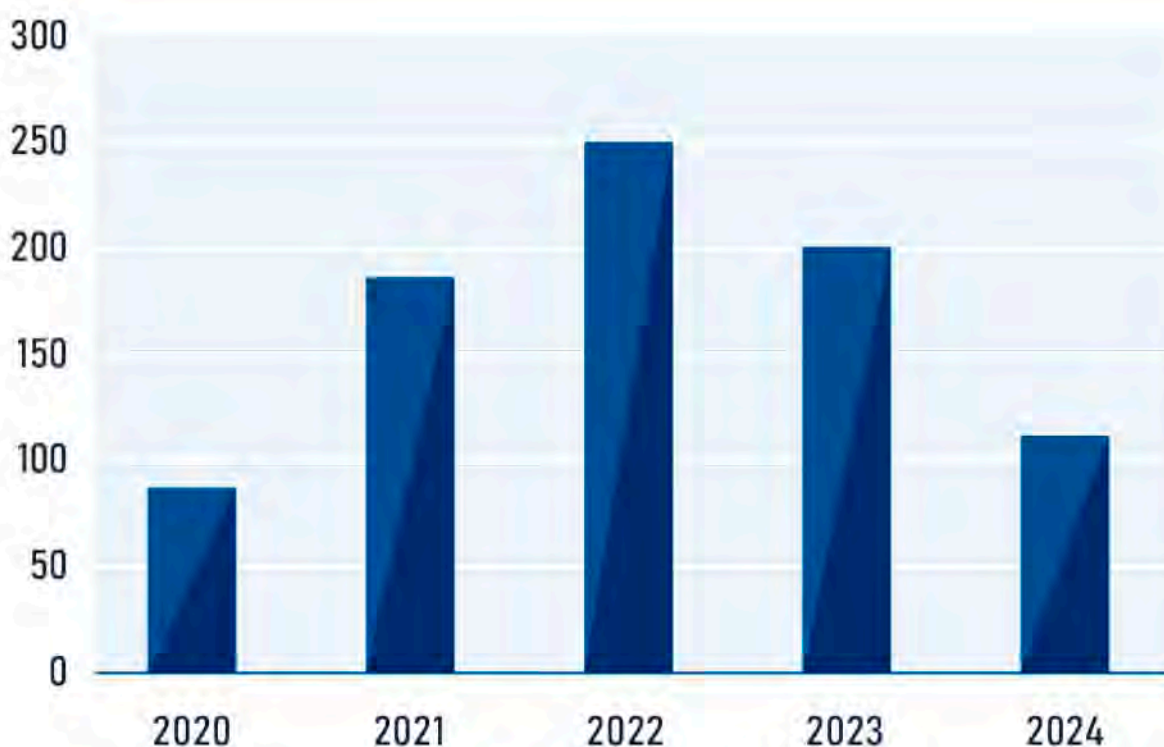
Los costos y la complejidad para obtener la certificación en IVA e IEPS son barreras importantes para las empresas IMMEX.



Autor:
Lic. Shamir Delgado
Director Comercial



Autorizadas IMMEX



Empresas Certificadas en IVA E IEPS.



Existe un número considerable de empresas que aún no están certificadas y deberían buscar hacerlo, ya que, como sabemos, el principal beneficio del crédito fiscal sobre el IVA solo está disponible mediante la certificación y no solo bajo el programa IMMEX, pero ¿qué es lo que las detiene?, ¿Por qué no se han certificado aun?

La respuesta se le puede atribuir principalmente a lo siguiente:

1. A la complejidad para acceder a dicha certificación, las empresas deben de contar con procesos establecidos para el manejo de inventarios e impuestos y esto puede ser desafiante para muchas ellas.
2. Los costos que implican entrar a un esquema de este tipo pueden ser un impedimento, ya que se deben considerar los costos de capital humano, consultoría, auditorías, sistemas automatizados de inventarios, etc.
3. A la falta de profesionalización, ya que como sabemos en materia de comercio exterior y Fiscal no enfrentamos a constantes cambios y regulaciones.
4. Obtener la certificación implica cumplir con requisitos adicionales que no todas las empresas IMMEX pueden o quieren

cumplir y que representan costos administrativos adicionales.

- No todas las empresas IMMEX generan montos importantes de IVA, porque pueden gozar de beneficios específicos de su sector.



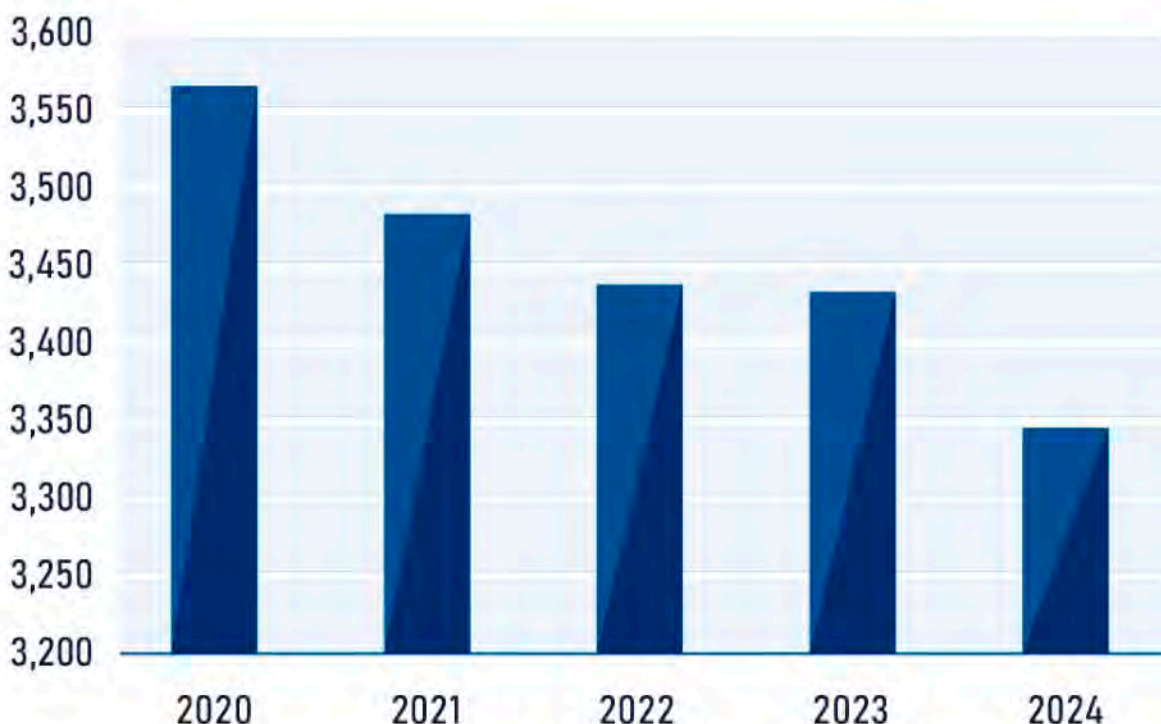
A pesar de los puntos mencionados anteriormente, siempre es recomendable acceder a todos los beneficios posibles para garantizar el éxito y permanencia de la empresa y esto se puede lograr a través de la capacitación constante o buscando ayuda especializada para generar los resultados deseados.

La tendencia para empresas Certificadas indica que las cancelaciones van en aumento.

La realidad es que el número de empresas certificadas se ha mantenido aceptablemente estable a lo largo de varios años, ya que no ha variado considerablemente, pero esta tendencia se ha visto ligeramente afectada en los últimos años especialmente desde el año 2020 (*años de la pandemia del COVID*), las empresas certificadas han tenido un descenso del 3.79% (135) esto quiere decir que las empresas que ya contaban con su certificación están siendo canceladas.

Las empresas IMMEX certificadas en IVA e IEPS obtienen un crédito fiscal del 100% del IVA por importaciones temporales, fortaleciendo su competitividad.

Empresas Certificadas en IVA e IEPS



Fuente: Padrón de Empresas certificadas en materia de IVA e IEPS del Servicio de Administración tributaria.

¿Por qué está pasando esto?

El número de empresas certificadas ha disminuido ligeramente desde 2020, debido a una mayor fiscalización y sanciones del gobierno.

Evidentemente existe una mayor intención de fiscalización por parte del gobierno y el mal manejo de las operaciones de comercio exterior dentro del programa IMMEX y de la certificación IVA e IEPS especialmente hablando de los anexos 24 y 30 referentes al adecuado manejo del los inventarios y al control de cuentas, créditos y garantías (*SCCCyG*), pueden implicar en sanciones y multas considerablemente altas que pueden ayudar al gobierno a cumplir con sus metas de recaudación, pero esto a su vez pone en riesgo la permanencia y éxito de las empresas por eso es de suma importancia la profesionalización dentro de las mismas o contar con asesoría especializada para el cumplimiento de los

requerimientos para mantener la certificación, también hacer uso de la tecnología.

Panorama cronológico

- 1. Año 2020:** El inicio de la pandemia mundial del COVID, obligo a las empresas y al gobierno a adaptarse, por parte del gobierno se implementaron medidas para facilitar el cumplimiento fiscal como extensiones de tiempo y flexibilidad en la presentación de algunos trámites, de igual manera las empresas se ajustaron al uso, de plataformas digitales para la presentación y certificación de documentos.
- 2. Año 2021:** El SAT (*Servicio de Administración Tributaria*) actualizo normas y

procedimientos para dar mayor transparencia y control.

3. Año 2022: El SAT (*Servicio de Administración Tributaria*) Intensificó la fiscalización las auditoras y revisiones se hicieron más rigurosas. Pero también hubo avances en la digitalización de trámites facilitando la presentación de informes y la gestión de requisitos desde plataformas electrónicas. También se implementó el CFDI 4.0 lo que implicó la manera en como las empresas reportaban sus operaciones.

4. Año 2023 & 2024: Se intensifican las auditorías y los objetivos de recaudación.

Los programas de fomento al comercio exterior seguramente

continuarán, ya que son inherentemente necesarios para México, la inversión extranjera directa es un motor económico importante por lo que los programas seguirán evolucionando para reflejar las necesidades actuales como la sustentabilidad y cuidado del medio ambiente, el uso de nuevas tecnologías, facilidades para el cumplimiento, mayores beneficios ETC.

Pero también es importante mencionar que es una realidad que los objetivos de fiscalización del gobierno actual son bastante agresivos por lo que es medular estar en constante cumplimiento con todos los requisitos para mantener estas certificaciones y así asegurar la permanencia y éxito de las empresas y a su vez garantizar fuentes de empleo para la población y por ende el desarrollo económico y bienestar social.



| FISCAL

La importancia del Safe Harbor en las devoluciones de IVA en empresas de manufactura.



Es importante señalar antes de entrar en materia que la autoridad fiscal hablamos del Servicio de Administración Tributaria, se encuentra obligada a devolver a los contribuyentes sean personas morales y/o físicas, las cantidades pagadas indebidamente o las que resulten procedentes conforme a las leyes fiscales según se trate.

Lo anteriormente señalado se encuentra debidamente señalado en el Código Fiscal de la Federación vigente para 2024, concretamente en el artículo 22 primer párrafo el cual a la letra señala lo siguiente:

“Artículo 22.- Las autoridades fiscales devolverán las cantidades pagadas indebidamente y las que procedan conforme a las leyes fiscales. En el caso de contribuciones que se hubieran retenido, la devolución se efectuará a los contribuyentes a quienes se les hubiera retenido la contribución de que se trate. Tratándose de los impuestos indirectos, la devolución por pago de lo indevido se efectuará a las personas que hubieran pagado el impuesto trasladado a quien lo causó, siempre que no lo hayan acreditado; por lo tanto, quien trasladó el impuesto, ya sea en forma expresa y por separado o incluido en el precio, no tendrá derecho a solicitar su devolución. Tratándose de los impuestos indirectos pagados en la importación, procederá la devolución al contribuyente

siempre y cuando la cantidad pagada no se hubiere acreditado”.

Ahora bien, como se ha mencionado anteriormente, las devoluciones de impuestos federales se encuentran sujetas a previa autorización por parte de la autoridad, siempre y cuando la misma cuente con todos los elementos necesario que le permitan verificar que efectivamente la solicitud de devolución solicitada por la persona moral y/o física resulta procedente.

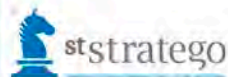
En el presente artículo hablaré concretamente de las personas morales cuyo giro principal o actividad preponderante es el servicio de manufactura y/o de maquiladora de bienes o servicios de exportación, las cuales en la mayoría de los casos cuentan con saldos a favor de IVA derivado al tipo de operaciones que realizan.

Las empresas manufactureras que se establezcan legalmente en México para estar en posibilidad de contar con una mayor competitividad en el sector de exportación, así como disminuir costos logísticos y gastos administrativos el 1 de noviembre de 2006 en aquel entonces el Gobierno Federal correspondiente publicó el **DECRETO PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**,

Las operaciones bajo el programa IMMEX permiten beneficios fiscales y logísticos para empresas maquiladoras legalmente constituidas en México.



Autor:
C.P. Victor Casanova





MAQUILADORA Y DE SERVICIOS DE EXPORTACIÓN

(*DECRETO IMMEX*), el cual tenía como propósito otorgar a este tipo de empresas facilidades para la realización de procesos industriales y/o de servicios a mercancías de exportación.

Uno de los beneficios de este decreto consiste en que las empresas que cuenten con esta autorización tienen la posibilidad de importar de manera temporal y libre de impuestos a la importación y del Impuesto al Valor Agregado, todos y cada uno de los bienes los cuales solo serán para efecto un servicio de elaboración, transformación o reparación según sea el caso.

El Safe Harbor permite a empresas maquiladoras calcular su utilidad fiscal según la Ley del ISR y evitar la doble tributación.

Adicional al beneficio antes señalado, las empresas morales con estos giros tienen como facilidad administrativa por parte de la autoridad fiscal, la opción de cumplir con sus obligaciones fiscales cuando la misma celebre operaciones con empresas que se encuentran legalmente constituidas en territorio extranjero, siguiendo el procedimiento denominado **“SAFE HARBOR”**, el cual consiste en determinar la utilidad fiscal del ejercicio en el cual preste sus servicios de conformidad a lo señalado en el artículo 182 fracciones I y II de la

Ley del Impuesto Sobre la Renta que para pronta referencia se transcribe a continuación:

“Artículo 182. Para los efectos del artículo 181 de esta Ley, se considerará que las empresas que llevan a cabo operaciones de maquila cumplen con lo dispuesto en los artículos 179 y 180 de la Ley y que las personas residentes en el extranjero para las cuales actúan no tienen establecimiento permanente en el país, cuando las empresas maquiladoras determinen su utilidad fiscal como la cantidad mayor que resulte de aplicar lo siguiente:

I. El 6.9% sobre el valor total de los activos utilizados en la operación de maquila durante el ejercicio fiscal, incluyendo los que sean propiedad de la persona residente en el país, de residentes en el extranjero o de cualquiera de sus partes relacionadas, incluso cuando hayan sido otorgados en uso o goce temporal a dicha maquiladora. Se entiende que los activos se utilizan en la operación de maquila cuando se encuentren en territorio nacional y sean utilizados en su totalidad o en parte en dicha operación. Los activos a que se refiere esta fracción podrán ser considerados únicamente en la proporción en que éstos sean utilizados siempre que obtengan autorización de las autoridades fiscales.

II. El 6.5% sobre el monto total de los costos y gastos de operación de la operación en cuestión, incurridos por la persona residente en el país, determinados de conformidad con las normas de información financiera, incluso los incurridos por residentes en el extranjero (...)

(...)

Resulta necesario recalcar que las empresas morales ya antes mencionadas deben de seguir ambos procedimientos señalados en las fracciones arriba citadas y la que resulte mayor deberá de acatarlo.

A efecto de contar con esta facilidad las empresas deben presentar ante el Servicio de Administración Tributaria de manera anual **Declaración Informativa de Empresas Manufactureras, Maquiladoras y de Servicios de Exportación**, también conocida como **DIEMSE** a más tardar en el mes de junio del año correspondiente, la cual se realiza directamente entrando a la página del Servicio de Administración Tributaria (www.sat.gob.mx), en la sección de “Empresas” apartado “informativas” dentro del cual se podrá visualizar la declaración **DIEMSE**.

Una vez que la empresa moral ha sido autorizada para entrar al programa IMMEX y presentar

la declaración DIEMSE por las operaciones celebradas con empresas constituidas en el extranjero existen beneficios para la empresa constituida en México por mencionar solo algunos ejemplos bajo costo de manufactura, posibilidad de utilizar activos fijos propiedad de la empresa extranjera sin necesidad de adquirirlos con el simple hecho de celebrar un contrato de arrendamiento gratuito, libre disponibilidad de utilizar el inventario propiedad de la empresa extranjera.

Hablando en materia fiscal existe el beneficio para efectos del Impuesto Sobre la Renta para la empresa mexicana de poder deducir al 100% los ingresos exentos pagados a sus trabajadores o en su caso un porcentaje del 47% o 53% de acuerdo al cálculo específico que le sea aplicado a la empresa.

Ahora bien, para la empresa que tributa en el extranjero, tendrá como beneficio el no constituir un establecimiento permanente en México con la finalidad de evitar la doble tributación, pagando los impuestos correspondientes en el país donde radica la empresa extranjera una vez que esta la venda.

Las devoluciones de IVA en empresas manufactureras pueden ser más rápidas si cumplen con los requisitos establecidos por el SAT.

Al igual otro de los beneficios para las empresas morales aquí en México respecto al Impuesto al Valor Agregado, es que los ingresos que le cobrará a la empresa del extranjero se considerarán como ingresos exentos del pago de IVA pues estos se considerarán como tasa del 0% pues dichos ingresos serán bajo el tratamiento de exportación esto atendiendo a lo señalado por la propia Ley del IVA en su artículo 29 fracción IV que a la letra señala lo siguiente:

“Artículo 29.- *Las empresas residentes en el país calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando unos u otros se exporten.*

(...)

IV.- El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país por concepto de:

a).- Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con ésta e informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.

b).- Operaciones de maquila y submaquila para exportación en los términos de la legislación aduanera y del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Para los efectos anteriores, se entenderá que los servicios se aprovechan en el extranjero cuando los bienes objeto de la maquila o submaquila sean exportados por la empresa maquiladora.

Con lo anterior como podemos observar las empresas manufactureras o de maquila tendrán el beneficio en su declaración mensual definitiva del Impuesto al Valor Agregado manifestar operaciones dentro de la determinación de este impuesto, mismo que independientemente en un principio podría parecer que no

beneficia o perjudica en dicha determinación, es totalmente lo contrario, pues los ingresos ayudaran a realizar el pago de otros gastos corrientes mismos que se requerirán para la correcta funcionalidad y operación de la empresa y en caso de contar con un saldo a favor la autoridad fiscal podría autorizar la devolución de este impuesto en un tiempo menor al señalado en la ley, es decir se estima que en lugar de que sea en 40 días pueda ser en 10 o 15 días hábiles contados a partir de la fecha de la presentación de la solicitud de devolución.



Como conclusión y con lo expuesto en este artículo, contar con un SAFE HARBOR para aquellas empresas maquiladoras o manufactureras legalmente constituidas en México, resulta bastante atractivo realizar este tipo de operaciones con empresas extranjeras, pues representa una fuente de ingresos por los cuales no se debe pagar impuesto y reducir costos y gastos pero con una mano de obra de buena calidad, además de que para efectos de las devoluciones de impuestos específicamente de IVA sería de una manera más eficiente y eficaz poderlas obtener de una manera más fácil y práctica.

Sin embargo, no está de más aclarar que en caso de que no se cumpla con algún requisito señalado en el artículo 181 primer párrafo, podría tener como consecuencia el pago de impuestos tanto para la empresa en México como en Estados Unidos, por lo cual resulta indispensable estar continuamente informados y asesorados en este tipo de operaciones.




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

Tercería Excluyente de Dominio y Su Limitante consagrada en el artículo 128 del CFF.



Autor:
Lic. Akemi Garibay

Práctica Fiscal



A fin de entender un poco más sobre esta figura jurídica consideré de suma importancia reseñar lo que establece el Código de Comercio, en su capítulo XXX, que para efectos prácticos establece que en un juicio seguido por dos o más personas, un tercero puede apersonarse a deducir una acción distinta a la del juicio origen, a este tercero, se le llama “Opositor”.

Recurso de Revocación es procedente en cualquier momento cuando no se ha hecho del conocimiento del propietario del bien que este fue embargado.

Siendo el caso, que la pretensión de un tercero opositor, puede ser o coadyuvante o excluyente, en este artículo hablaremos de la última figura nombrada. Así las cosas, la tercería excluyente puede ser de “Dominio” o de “Preferencia”, que como su nombre lo dice, en el primero de los nombrados el dominio que se ejerce sobre los bienes que en su caso se pretende separar de la litis, y en el caso de preferencia, se habla sobre el mejor derecho para ser pagado.

Es preciso señalar que, en el caso de la Tercería Excluyente de Dominio es necesario que el tercero opositor funde su oposición en prueba documental, sin este requisito la autoridad judicial deberá desecharla sin que medie más trámite. Aunado a lo anterior, se tiene que la Suprema Corte de Justicia de la Nación señala que la procedencia de la tercería excluyente de dominio no debe

ser condicionada al embargo del bien mueble, sino a la afectación que sufra el dominio sobre el bien o que la acción emane de que se haya trabado ejecución sobre un bien.



Es por ello que las tercerías excluyentes de dominio deben ser consideradas como juicios autónomos e independientes del asunto origen, debido al hecho de la pretensión que se ejercita mediante esta figura jurídica es obviamente diferente a la acción ejercitada por el actor en el juicio base, llámese juicio ejecutivo mercantil o específicamente en la materia que nos ocupa, un procedimiento administrativo de ejecución por medio del cual la autoridad fiscal exigirá el pago de los créditos fiscales que no hayan sido cubiertos o garantizados.

A pesar de que se trata de una acción opuesta a la principal, no debemos perder de vista que el objeto de una tercería excluyente de dominio es reclamar la propiedad del bien embargado en el juicio principal, siendo éste el nexo entre el juicio por medio del cual, se emitió la orden judicial de embargo y la tercería excluyente de dominio. Razón por la cual, el juzgador se encuentra obligado a tener a la vista y considerar las actuaciones del juicio principal, al momento de resolver la tercería excluyente de dominio, para lo cual debe definir los

derechos sobre los bienes embargados, en virtud de que el tercerista, quien es el que se encuentra afectado por la orden de embargo y su ejecución, por ser el afectado.

En ese orden de ideas se tiene que entre las facultades otorgadas a la autoridad fiscal se encuentra, como se señaló en párrafos anteriores, la de tramitar un procedimiento administrativo de ejecución con la finalidad de exigir el pago de créditos fiscales que no han sido cubiertos o garantizados. Esto es, la autoridad fiscal podrá solicitar que se traben embargo precautorio sobre los bienes o la negociación del contribuyente, en los casos siguientes:

- a) En el caso en que el contribuyente haya desocupado el inmueble señalado como domicilio fiscal, sin que mediara la presentación del aviso respectivo, una vez que se haya emitido la determinación del crédito fiscal.
- b) Exista oposición por parte del contribuyente de recibir la notificación de la determinación de los créditos fiscales.

- c) Existan créditos fiscales que debieron ser garantizados y no haya sido así, o en su caso, la garantía resulta insuficiente, con la salvedad de que exista la declaración de que se trata de los únicos bienes con que cuenta el contribuyente.

Además, la autoridad fiscal podrá trabar embargo precautorio hasta por dos terceras partes de la contribución determinada y sus accesorios. Asimismo, el orden de prelación que debe seguir la autoridad fiscal al momento de llevar a cabo el embargo precautorio, básicamente, es:

- a) Bienes inmuebles.
- b) Acciones.
- c) Derechos de autor.
- d) Obras artísticas, joyas.
- e) Dinero y metales preciosos.
- f) Depósitos bancarios, componentes de ahorro e inversión.

Tercería Excluyente de Dominio, acción que se lleva por cuerda separada del expediente principal, al tratarse de una oposición al embargo precautorio, por tener un derecho de propiedad sobre los bienes embargados.

Embargo Precautorio es la facultad con que cuenta la autoridad fiscal para hacer exigible el o los créditos fiscales que no hayan sido cubiertos o garantizados por parte del contribuyente.

No debemos perder de vista que, al momento de llevarse a cabo la diligencia de embargo, el contribuyente a embargar, en ejercicio de sus derechos puede señalar los bienes a embargarse, sin embargo, en caso de que los bienes señalados por el contribuyente no sean suficientes para garantizar las dos terceras partes del monto del crédito fiscal y sus accesorios, la autoridad fiscal podrá ejercer su facultad de señalar bienes.



En ese momento jurídico, en caso de que la autoridad fiscal se sirviera señalar bienes propiedad de un tercero ajeno, el contribuyente o su representante legal debe señalarlo y este señalamiento debe ser asentado en el acta que para el efecto se levante. Sin embargo, la autoridad fiscal podrá optar por embargar dichos bienes, en caso de que no se haya demostrado con documentación fehaciente que dichos bienes no son propiedad del contribuyente sujeto al procedimiento administrativo de ejecución.

Para lo cual, el tercero propietario del bien embargado

o que tenga un mejor derecho que el cobro de los créditos fiscales de la autoridad fiscal, ostenta el derecho de promover el recurso de revocación, en cualquier momento antes de que se lleve a cabo el remate se enajenen bienes, o el fisco federal se adjudique los bienes. En el caso, de que se trate de un tercero que alegue tener mejor derecho que el fisco federal, podrá promover el recurso de revocación en cualquier momento antes de que se haya aplicado el importe del remate a cubrir el crédito fiscal.



Es importante precisar, que todo lo anterior, tiene que ver con el hecho de que al tercero propietario o con mejor derecho que la autoridad fiscal, sea llamado al procedimiento administrativo por medio del cual la autoridad fiscal está exigiendo el pago del crédito fiscal y que obviamente haya observado las condiciones de temporalidad dispuestos por el artículo 128 del Código Fiscal de la Federación.

Sin embargo, existen casos en que los bienes son embargados y no son propiedad del contribuyente al que se fincó un crédito fiscal, éste no señaló este hecho a la autoridad fiscal durante la diligencia de embargo

precautorio y por tanto, no se hace del conocimiento del propietario que el bien fue embargado y con ello, la autoridad fiscal lo considera como parte de los bienes del contribuyente embargado. Con esto, se ocasionaría que el tercero pudiera reclamar con la documentación correspondiente en un juicio la exclusión de su bien del embargo realizado por la autoridad fiscal, y en caso de ser procedente dicho juicio, la autoridad fiscal de nueva cuenta llevaría a cabo la diligencia de embargo de bienes, que sirvieran para garantizar el crédito fiscal correspondiente, lo cual acarrearía cargos al erario.



Obviamente, con el ejemplo anterior, estamos hablando de que la tercera excluyente de dominio se llevaría a cabo antes del remate o adjudicación del bien. Sin embargo, en caso de que la autoridad fiscal se hubiera adjudicado el bien o lo hubiera rematado, el tercero, puede interponer el recurso de revocación en cualquier momento, argumentando que no fue llamado a juicio y por tanto, no pudo hacer valer su derecho de exclusión de dominio, siendo evidente que la autoridad a

la cual le corresponda revisar el caso, debe cerciorarse fehacientemente que el tercero no fue llamado al procedimiento administrativo a hacer valer su derecho y no lo ejerció en su momento.



En conclusión, si bien es cierto que el artículo 128 del Código Fiscal de la Federación, establece la temporalidad en que puede ser promovida una tercera excluyente de dominio, también es cierto que dicho plazo es aplicable en el caso que el tercero haya sido notificado de la circunstancia de embargo, de no ser así, el tercero se encuentra en imposibilidad material y jurídica de hacer valer sus derechos al no estar enterado del embargo que recae sobre el bien de su propiedad; por tanto, es evidente que el momento en que el tercero puede promover el recurso de revocación a que se refiere el numeral señalado, puede ser en el momento en que tuvo conocimiento de que el bien de su propiedad fue embargado.

En la diligencia de embargo, el contribuyente puede señalar los bienes a embargarse que cubran las dos terceras partes del crédito fiscal y sus accesorios, y en caso de que la autoridad fiscal no este de acuerdo, esta podrá señalar más bienes.



st stratego

COMERCIO EXTERIOR • DEFENSA LEGAL • FISCAL • AUDITORÍA

Servicios:



Defensa Legal



Auditoría Preventiva



Certificación OEA



RFE



Certificación IVA e IEPS



Validación CTPAT



Asesoría



IMMEX

Estrategias inteligentes que dan resultados.



800 626 01 55

info@stratego-st.com

www.stratego-st.com

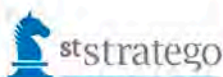


| LEGAL

Desaparición de órganos autónomos – Presunta Simplificación Administrativa.



Autor:
Lic. Fabián Valerio
Práctica Legal



El pasado 23 de agosto de 2024, la reforma en materia de simplificación administrativa que plantea la desaparición de Órganos Constitucionales Autónomos (OCA), fue aprobada en lo general por la Comisión de Puntos Constitucionales de la Cámara de Diputados con 22 votos a favor, 17 en contra y 0 abstenciones, siendo remitida a la mesa directiva para sus efectos constitucionales, lo que significa que aún encuentra en proceso legislativo.

El proyecto de decreto, aprobado en reunión semipresencial de la Comisión que preside el diputado Juan Ramiro Robledo (*Morena*), deroga, modifica y

adiciona diversas disposiciones de los artículos 3, 6, 26, 27, 28, 41, 76, 78, 89, 105, 113, 116, 123 y 134 de la Constitución Política.



La iniciativa propuesta se impulsó con base en la política de austeridad republicana y la simplificación administrativa, presuntamente con el objetivo de reducir la duplicidad de funciones y eliminar “macroestructuras burocráticas” que, según la exposición de motivos, generan gastos innecesarios y favorecen intereses privados.

Entre los órganos autónomos que se plantea eliminar se encuentran:

ÓRGANO	ARTÍCULO A REFORMAR DE LA CONSTITUCIÓN	SECRETARÍA O DEPENDENCIA QUE ASUMIRÁ FACULTADES
Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE)	28	Secretaría de Economía (SE)
Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT)	27 y 28	Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (SCT)
Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (INAI)	6, 41, 76, 89, 105, 113, 116 y 113	Secretaría de la Función Pública (SFP)
Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)	26	Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)
Comisión Reguladora de Energía (CRE)	28	Secretaría de Energía (SENER)
Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH)	28	Secretaría de Energía (SENER)
Comisión Nacional de Mejora Continua de la Educación (MEJOREDU)	3	Secretaría de Educación Pública (SEP)

*Cuadro elaborado por cuenta propia



Según el presidente Andrés Manuel López Obrador, las funciones de estos organismos deben regresar a las secretarías de Estado, las cuales, según la iniciativa, son capaces de llevar a cabo las mismas tareas de manera más eficiente. Sin embargo, pasa desapercibido que estos organismos se crearon en un principio para garantizar certidumbre y estabilidad jurídica en sectores críticos como la competencia económica, telecomunicaciones, energía y acceso a la información. Resultando importante enfatizar que **los órganos autónomos en México nacieron bajo la lógica de separar las funciones del Poder Ejecutivo, para garantizar independencia en la toma de decisiones y evitar la captura política de los reguladores.**

Estos órganos permiten una mayor especialización técnica y aseguran la independencia en áreas donde el gobierno central puede no tener las capacidades suficientes o donde podría existir un conflicto de intereses. Además, estos organismos tienen autonomía financiera y administrativa, lo que les permite operar sin interferencias políticas directas.

Desde un punto de vista estricto, el argumento de la duplicidad de funciones es cuestionable, ya que la especialización de estos órganos no puede ser fácilmente replicada por las secretarías de Estado. Así mismo, existe falta de transparencia en la justificación económica de la reforma. Aunque se expresa que la desaparición de estos órganos reducirá costos, no se presenta un análisis claro sobre cómo esto se traducirá en ahorros reales o mejoras en la eficiencia.

En lo personal, la iniciativa para eliminar los OCA se presenta como un intento de centralizar las decisiones de política pública en manos del Poder Ejecutivo. Esto porque se alinea con las visiones populistas que consideran que la voluntad popular, expresada a través del presidente, no debe estar limitada por entidades técnicas o autónomas que carecen de legitimidad democrática directa.

Sin embargo, esta centralización presenta riesgos significativos. En primer lugar, **la desaparición de los órganos autónomos sin una sustitución adecuada podría llevar a una disminución en la capacidad del Estado para regular sectores clave de manera independiente.** Las secretarías de Estado, que asumirían las funciones de los órganos eliminados, podrían no tener la especialización técnica ni los recursos necesarios para garantizar una regulación efectiva. Esto podría resultar en una politización de la toma de decisiones en áreas como la competencia económica, telecomunicaciones y energía.

Además, **la concentración del poder en el Ejecutivo debilitaría los contrapesos institucionales, lo que podría afectar negativamente la transparencia y rendición de cuentas en la administración pública.** La eliminación de estos organismos también plantea un desafío para la independencia regulatoria, que es fundamental para garantizar mercados justos y competitivos.

La desaparición de los órganos autónomos en México representa un cambio profundo

La eliminación de estos órganos podría debilitar la independencia regulatoria y los contrapesos institucionales.

en la estructura del Estado y su división de poderes. Mientras que la iniciativa se presenta como una medida para reducir costos y simplificar la administración pública, las implicaciones de eliminar entidades especializadas e independientes pueden ser graves. **La capacidad del Estado para regular de manera efectiva y garantizar derechos fundamentales podría verse comprometida, y la centralización del poder en el Ejecutivo plantea riesgos para el equilibrio de poderes y la democracia en el país.**

La desaparición de los órganos autónomos busca reducir costos y duplicidad de funciones.

La propuesta de eliminar la Comisión Federal de Competencia Económica (*Cofece*) y el Instituto Federal de Telecomunicaciones (*IFT*), se sustenta en la premisa de que existe una duplicidad de funciones, y que estas podrían ser asumidas nuevamente por secretarías de Estado, específicamente la Secretaría de Economía (*SE*) y la Secretaría de Infraestructura, Comunicaciones y Transportes (*SICT*) respectivamente. Sin embargo, esta propuesta carece de un plan detallado de implementación y deja interrogantes sobre la capacidad de las secretarías para

asumir las complejas funciones regulatorias que actualmente desempeñan estos órganos autónomos. La *Cofece* y el *IFT* no sólo regulan sectores clave, sino que también aseguran la competencia y la eficiencia en áreas críticas como la energía y las telecomunicaciones.



La *Cofece* ha jugado un papel clave en la regulación de la competencia económica en México desde su creación, lo que ha permitido el control de monopolios y la promoción de un entorno competitivo. A pesar de las críticas que afirman que la *Cofece* no ha erradicado completamente los monopolios, es importante considerar que su función es intervenir en el mercado para proteger el bienestar del consumidor.

Entre sus logros, la *Cofece* ha gestionado más de 4,000 concentraciones y sancionado prácticas anticompetitivas. Además, su desempeño ha sido reconocido internacionalmente, situándose como una de las mejores autoridades de competencia en América Latina. No obstante, la iniciativa gubernamental parece minimizar estos resultados al enfocarse

en críticas como la supuesta artificialidad de la competencia fomentada por el organismo, la cual se habría inclinado en favor de empresas privadas y en detrimento de entidades públicas.

La eliminación de la Cofece podría implicar una reducción significativa en la capacidad del Estado para regular de manera imparcial los mercados, y su absorción por la SE plantea dudas sobre la preservación de la neutralidad competitiva, un aspecto central del marco constitucional mexicano.



El IFT, por su parte, ha tenido un impacto notable en la regulación del sector de telecomunicaciones, logrando avances importantes en la reducción de monopolios y la mejora de la accesibilidad a los servicios. La participación de mercado de los agentes preponderantes ha disminuido significativamente desde 2013, lo que demuestra la efectividad de las políticas regulatorias del IFT en la promoción de una competencia más equitativa.

Las críticas a la estructura del IFT, particularmente a los

salarios de sus comisionados, han sido recurrentes, aunque su autonomía y la necesidad de especialistas altamente capacitados justifican su nivel de remuneración. La controversia constitucional interpuesta por el IFT para defender su independencia es un claro reflejo de la importancia de mantener la especialización y autonomía de este organismo en un sector tan técnico y dinámico.

Uno de los principales riesgos de la desaparición de la Cofece y el IFT radica en la posible incompatibilidad con los compromisos internacionales de México bajo el T-MEC. Este tratado exige que los países miembros cuenten con autoridades independientes y competentes para supervisar y regular la competencia. **El traslado de las funciones regulatorias a secretarías de Estado subordinadas al Ejecutivo podría comprometer la imparcialidad en la toma de decisiones y violar los principios establecidos en el T-MEC.**

Aunado a lo anterior, la absorción de funciones del IFT por la SICT podría cuestionar la independencia regulatoria en el sector de telecomunicaciones,

un punto clave para cumplir con las obligaciones del capítulo 18 del tratado, que garantiza la imparcialidad en la regulación de los proveedores de servicios de telecomunicaciones



Por otra parte, la iniciativa gubernamental crítica al INAI, argumentando que, a pesar de las promesas de mayor transparencia y lucha contra la corrupción, la institución ha fallado en garantizar el acceso adecuado a la información y ha sido ineficaz para prevenir o denunciar actos de corrupción. Según esta narrativa, el INAI ha sido una institución costosa y burocrática que no ha cumplido con su misión fundamental.

Sin embargo, este argumento resulta cuestionable a la luz de los estudios que demuestran los avances en transparencia logrados en las últimas dos décadas. La creación de un sistema nacional de transparencia, aunque con desigualdades en su implementación, ha permitido garantizar el derecho de acceso a la información y proteger los datos personales. Estos mecanismos han permitido a periodistas y ciudadanos acceder a información clave en investigaciones sobre corrupción, gobierno y política pública.

La iniciativa asigna la responsabilidad de la transparencia de los partidos políticos al Instituto Nacional de Elecciones y Consultas, mientras que en el caso de los sindicatos, la regulación se transfiere a las autoridades laborales. **Aunque la reforma es clara en cuanto a la desaparición del INAI, no especifica cómo se gestionará la protección de datos personales, lo que genera incertidumbre.**

Al distribuir las responsabilidades del INAI entre diferentes entidades gubernamentales, se corre el riesgo de diluir la capacidad de supervisión y garantizar el acceso a la información de manera efectiva. Esto podría crear un vacío en la protección de los derechos de los ciudadanos y en la transparencia gubernamental.

Uno de los aspectos más preocupantes es la incertidumbre sobre quién regulará y protegerá los datos personales de los ciudadanos. La reforma no aclara cómo se gestionarán las solicitudes de derechos ARCO (*Acceso, Rectificación, Cancelación y Oposición*), ni establece un organismo que pueda garantizar la protección de la privacidad en el sector privado.



En materia energética, tanto la CRE como la CNH fueron creadas como órganos administrativos desconcentrados de la Secretaría de Energía (*SENER*) en 1995 y 2009, respectivamente. No fue sino hasta la reforma energética de 2013 que se les otorgó un estatus constitucional, denominándolos “órganos reguladores coordinados” con el propósito de asegurar la independencia y especialización técnica en la regulación del sector energético.

La CRE se ha encargado de regular las actividades relacionadas con la electricidad, los hidrocarburos y el gas natural, mientras que la CNH ha sido responsable de regular la exploración y extracción de hidrocarburos en México. Ambos órganos juegan un papel fundamental en la política energética del país, pues su independencia técnica permite

tomar decisiones regulatorias sin influencia política directa.



El gobierno actual, desde su inicio en 2018, ha tenido una relación tensa con estos órganos autónomos, alegando que su estructura genera gastos innecesarios y que sus funciones podrían ser absorbidas por la Secretaría de Energía (SENER). Uno de los argumentos principales de la reforma es la austeridad republicana, que busca reducir costos operativos, a pesar de que los datos presupuestales contradicen estas afirmaciones. Por ejemplo, tanto la CNH como la CRE han tenido reducciones en su presupuesto en los últimos años.

Sin embargo, el verdadero trasfondo de la reforma parece ser una visión más centralizadora del control de la política energética, donde las decisiones regulatorias pasarían a depender directamente de la SENER, eliminando cualquier tipo de supervisión técnica independiente.

La iniciativa propuesta elimina las referencias a la CRE y la CNH en el artículo 28 de la Constitución. Sus funciones y atribuciones serían transferidas a la SENER, concentrando en una sola entidad tanto la regulación técnica y económica como la política energética del país. **Este cambio plantea una fusión entre las funciones regulatorias y la política pública, lo que contraviene el espíritu de la reforma energética de 2013, que había buscado separar estas dos funciones para evitar la politización y los conflictos de interés.**

Además, la reforma elimina el proceso de designación

de comisionados para estos órganos, quienes anteriormente eran ratificados por el Senado tras una propuesta del Ejecutivo. Este cambio elimina el sistema de contrapesos y deliberación colegiada que permitía asegurar la independencia de los comisionados.

Al transferir las funciones de la CRE y la CNH a la SENER, se elimina la posibilidad de que las decisiones regulatorias sean tomadas de manera imparcial y técnica. Esto puede dar lugar a decisiones influenciadas por intereses políticos, poniendo en riesgo la integridad de la regulación energética en México.

Se planea que las secretarías de Estado asuman las funciones de los órganos eliminados.



Además, la fusión de la política energética con la regulación en una sola entidad genera un riesgo elevado de conflictos de interés. Las decisiones regulatorias ya no estarán protegidas por un marco técnico y autónomo, lo que podría afectar la seguridad jurídica de las empresas privadas y estatales que participan en el sector energético.

La propuesta de eliminar los órganos reguladores coordinados en materia de energía representa un cambio profundo en el diseño institucional del sector energético mexicano. Aunque se justifica en términos de ahorro presupuestal y simplificación administrativa, las implicaciones a largo plazo son preocupantes. **La pérdida de independencia técnica y la politización de la regulación energética podrían afectar la competitividad del sector, la seguridad jurídica de los contratos y la confianza de los inversionistas.**



Así, podemos concluir que al regresar las funciones a las secretarías, se corre el riesgo de una mayor politización en sectores estratégicos como telecomunicaciones, competencia y energía, reduciendo la capacidad del Estado para regular de manera eficiente y justa, lo que podría afectar la confianza de los mercados e inversionistas, eliminando además el balance frente al poder del Ejecutivo, que con la desaparición de estos órganos podría concentrar aún más poder en manos del gobierno populista.

Mientras que la iniciativa busca reducir costos y simplificar la burocracia, los riesgos asociados a la pérdida de independencia, especialización y contrapesos institucionales podría generar un impacto negativo en la gobernanza y en áreas clave. Aunque es importante mejorar la eficiencia del gobierno, la eliminación de estos organismos podría representar un retroceso en el diseño institucional del Estado mexicano, afectando su capacidad para regular de manera justa y eficiente.



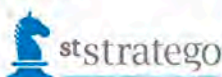
COMPLIANCE

Importancia del Bill of Material's (BOM's) para empresas IMMEX.



Autor:
Lic. Luis Valdez

Auditor Programas de
Fomento



Las empresas que cuentan con aprobación para operar el Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), que se dedican a la elaboración de productos terminados con base en las materias primas importadas temporalmente, así como, aquellas empresas IMMEX que se dedican a prestar servicios de exportación, deben contar con un riguroso control de los inventarios de insumos, partes, componentes, semi-componentes, activo fijo y productos terminados, los cuales deben de coincidir en su totalidad, entre los que se encuentran físicamente en almacén (*stock*), con los saldos o “existencias” que se encuentran registrados en el sistema

automatizado de control de inventarios a que se refiere el artículo 59, fracción I de la Ley Aduanera, en relación con las características que señala el Anexo 24 de las Reglas Generales de Comercio Exterior.

Un BOM incorrecto o desactualizado puede resultar en sanciones fiscales para empresas IMMEX por incumplimientos en las exportaciones.

Ahora bien, dicha situación implica una óptima coordinación entre el área de producción (*planta/piso, que se dedica a la fabricación de los productos terminados*), área de import/export (*quien se encarga del trámite de las operaciones/pedimentos y del registro de las mismas en el sistema de control de inventarios*), así como del área de contraloría/contabilidad (*quien se encarga de realizar la planeación periódica del total de productos terminados que se tienen proyectados exportar, para efectos de realizar la solicitud de insumos/materia primas que*

se necesitaran importar temporalmente, con base en dichas exportaciones), y es aquí donde entra en escena el denominado **BOM** (*Bill of Material's*), también conocido como “Bill de Materiales”, “Billete de Materiales”, “Carta de Materiales”, entre otros términos.



El **BOM** es el documento que señala de manera específica, la forma en cómo se compone cada producto terminado, es decir, relaciona qué insumos o materias primas y en qué cantidad de las mismas integran el producto terminado, teniendo en consideración factores como las cantidades de merma o desperdicio de insumos que se generan en el proceso productivo, entre otros. Por lo anterior, el **BOM** se constituye, en primer término, de dos elementos; el primero es la individualización de cada insumo o materia prima (*ya sea importada temporalmente, nacionalizada o nacional*) que va a formar parte de un producto de exportación, para lo cual la empresa debe asignarle un código único a dicho insumo (*también conocido como “Número de parte de MP”, “Bill Hijo”, “Código de Insumo”, entre otros*), debiendo señalar como información mínima la referente a la descripción del insumo/materia prima (*si se encuentra en idioma diferente al español, se recomienda señalar su traducción en una columna adyacente*), la fracción arancelaria que le corresponde y la unidad de medida conforme a la TIGIE (*independientemente que se señale la unidad de medida comercial*).



En segundo término, se encuentra la información correspondiente a los códigos o números de parte de los productos terminados o semi-terminados (*subensambles*), también conocidos como “Número de parte de PT”, “Bill Padre”, “Código de PT”, entre otros, en los cuales se debe señalar la descripción del producto (*si se encuentra en idioma diferente al español, se recomienda señalar su traducción en una columna adyacente*), la fracción arancelaria que le corresponde y la unidad de medida conforme a la TIGIE (*independientemente que se señale la unidad de medida comercial*), señalando a su vez, la relación de insumos/materias primas que conforman dicho producto terminado, la cantidad en UMT (*Unidad de Medida según la Tarifa de la LIGIE*) de cada insumo que se incorpora al producto terminado y la cantidad o porcentaje de merma o desperdicio que cada insumo genera en el proceso productivo.



Dicha información se debe incluir en el sistema automatizado de control de inventarios que opere la empresa IMMEX, a que se refiere el Anexo 24 de las Reglas Generales de Comercio Exterior, específicamente en los apartados de “Catálogo de Materiales”, por lo que toca al registro de los insumos/materias primas, en el “Catálogo de Productos” por lo que toca a los productos terminados, así como en el Módulo de Información sobre Materiales Utilizados, donde se debe presentar la relación completa de todos los números de parte de producto terminado y los insumos que los integran (*con las características señaladas anteriormente*); información que resulta fundamental para

efectos de que el sistema, al momento en que se registren las operaciones de exportación, retorno, transferencia virtual, etc., permita que el Módulo de Información Aduanera de Salidas realice el descargo de los insumos, en la cantidad y proporción señalada, de conformidad con el método “PEPS” (*Primeras Entradas, Primeras Salidas*), descargando de manera cronológica, los insumos importados con fecha más antigua a la más reciente.



Por lo anteriormente señalado, podemos decir que el “BOM”, “Bill de materiales” o “Carta de materiales” puede considerarse como la receta para hacer un pastel, donde vamos a señalar los ingredientes (*Insumo o Bill Hijo*) que componen nuestro pastel, qué cantidad de ingredientes necesitamos para su elaboración (*Cantidad de Incorporación*), la cantidad aproximada de ingredientes que se desperdiciarán mientras lo cocinamos (*Porcentaje de merma o desperdicio*), así como el tipo de sabor de nuestro pastel (*Producto terminado o Bill Padre*).

Ahora bien, la importancia de contar con una correcta y fiable integración del “BOM” es de suma importancia para las empresas IMMEX en diversos aspectos, siendo los principales los relativos al cálculo del presupuesto mensual, trimestral o anual, que realizan los departamentos de contabilidad y finanzas de las empresas, toda vez que se efectúa una proyección del número de productos terminados de exportación que se llevarán a cabo en un periodo determinado, para lo cual, necesitan saber

El BOM (Bill of Materials) es clave para controlar insumos, partes y productos en empresas IMMEX.

Una correcta integración del BOM es esencial para proyecciones de costos de producción y auditorías fiscales.

de manera concreta, qué cantidad de insumos se deben importar/solicitar para cumplir con la proyección establecida y así, calcular parte del costo de producción de sus productos de exportación.

En esa tesitura, encontramos otro aspecto fundamental para tomar en consideración con motivo de la importancia que conlleva el contar con una correcta integración de su "BOM" y es el relacionado a las auditorías que practican las Autoridades fiscales y aduaneras, en ejercicio de las facultades de comprobación previstas en el Código Fiscal de la Federación, a manera de Visitas Domiciliarias, Revisiones de Gabinete (*Escritorio*) y Revisiones Electrónicas, en las cuales las Autoridades, para efectos de comprobar que la totalidad de las mercancías que se importaron de manera temporal por las empresas IMMEX hubiesen sido retornadas al extranjero dentro de los plazos establecidos en

la legislación fiscal y aduanera, realizan una profunda revisión a los reportes de descargos generados de los sistemas automatizados de control de inventarios, en relación con los "BOM's", realizando cruces de información y comprobando que efectivamente los insumos temporales hubiesen sido retornados al extranjero en la proporción señalada en el propio "BOM" que la empresa proporciona para tal efecto, por lo tanto, el contar con un reporte de "BOM's" incorrecto, obsoleto (*cuando hubo cambios de insumos y no se actualizó el BOM*), incompleto o mal integrado, puede tener como consecuencia que la Autoridad Fiscalizadora no cuente con los elementos suficientes para determinar que los insumos importados temporalmente fueron retornados al extranjero, y en consecuencia, la empresa IMMEX podrá ser acreedora a un crédito fiscal, sin perjuicio de las demás sanciones que pudiesen generarse.

Indicadores CTPAT de financiamiento del terrorismo y lavado de dinero en la cadena de suministro.

En los últimos años, la seguridad de las cadenas de suministro globales, especialmente las que forman parte del acuerdo de comercio internacional contra el terrorismo (CTPAT), ha ganado importancia. Uno de los pilares fundamentales de este programa es la identificación temprana de actividades ilegales, como el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, dos amenazas que pueden comprometer tanto la seguridad de las operaciones comerciales como la integridad de las partes involucradas.

A través del portal de C-TPAT (*Customs Trade Partnership Against Terrorism*), la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (CBP) ha emitido un documento dirigido a las empresas miembros del programa, con el objetivo de apoyarlas en la selección y monitoreo de sus socios comerciales. El propósito de este recurso es ayudar a verificar que sus contrapartes no estén involucradas en actividades ilegales, como el lavado de dinero o el financiamiento al terrorismo, dos de las mayores amenazas que enfrentan las cadenas de suministro globales.

Este documento proporciona una guía detallada sobre las diferentes señales o indicadores que pueden sugerir que una empresa está participando en estas actividades ilícitas. Entre los aspectos señalados, se destacan patrones financieros irregulares, cambios

injustificados en la cadena de suministro y comportamientos sospechosos por parte de socios comerciales. No obstante, la CBP aclara que la presencia de un único indicador no debe ser interpretada como evidencia concluyente de actos ilegales. Es decir, un solo signo de irregularidad no implica necesariamente que una empresa esté involucrada en lavado de dinero o financiamiento al terrorismo.

Sin embargo, la situación cambia cuando se observan múltiples señales de alerta de manera simultánea. La acumulación de estos indicadores puede constituir una evidencia más sólida y preocupante de que las transacciones y actividades de los socios comerciales podrían estar vinculadas a actividades delictivas. Este enfoque no solo ayuda a las empresas a cumplir con las normativas de seguridad, sino que también refuerza las buenas prácticas en sus operaciones al permitirles detectar irregularidades a tiempo.

Estos son algunos de los principales indicadores de advertencia que deben monitorearse para detener estas actividades ilegales en las cadenas de suministro:

1. Transacciones financieras poco comunes o innecesarias

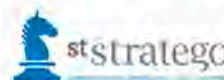
-  La presencia de transacciones financieras



Autor:

Lic. Eduardo Ruiz

Director Ejecutivo



La vigilancia proactiva y el trabajo conjunto en la cadena de suministro son esenciales para mantener la seguridad y evitar riesgos.



inusuales es una señal importante de alerta. Esto puede incluir transferencias de dinero a cuentas en jurisdicciones de alto riesgo, como paraísos fiscales o países con antecedentes terroristas, o pagos en efectivo de gran volumen que no se alinean con el historial comercial de la empresa. Además, es importante tener en cuenta las transferencias que se realizan a través de intermediarios financieros complejos, ya que estos intermediarios podrían estar diseñados para ocultar la identidad de los beneficiarios finales. Los cambios repentinos

en las formas de pago, como el uso de transferencias electrónicas en lugar de efectivo, también pueden ser una señal de riesgo.

El programa CTPAT ayuda a identificar señales de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo en la cadena de suministro.

2. Facturación inusual irregular

- ⊙ Otro indicio a considerar es la facturación inusual. Las facturas que presentan montos desproporcionados

en comparación con los bienes o servicios entregados, ya sea por sobrevaloración o infravaloración, pueden estar relacionadas con esquemas de lavado de dinero. Revisar la estructura de la facturación también es importante; si es demasiado complicada o incluye intermediarios innecesarios, puede ser un intento de ocultar la verdadera naturaleza de la transacción. Una señal clara de alerta son las facturas emitidas por empresas que no están directamente relacionadas con la cadena de suministro.

3. Actitud sospechosa de asociados comerciales

- ⊙ La conducta inusual de los nuevos socios comerciales debe ser observada. Si un proveedor o cliente se niega a revelar información importante sobre su empresa o insisten en mantener un perfil bajo, podría estar indicando una actividad ilegal. Asimismo, las



empresas sin un historial comercial verificable, especialmente si operan en áreas de alto riesgo, o que se niegan a revelar la fuente de sus fondos, deberían examinarse con cuidado.

4. Desafortunados cambios en la cadena de suministro

- Los cambios repentinos en la cadena de suministro sin una justificación clara son otro indicador de alerta. Esto puede incluir cambios en los itinerarios de transporte, rutas de envío que pasan por países con altos niveles de criminalidad o corrupción, o desviaciones en las rutas para evitar controles aduaneros estrictos. Estas acciones podrían ser intentos de evadir la vigilancia o controlar la ruta de transporte para facilitar actividades ilegales.

5. Información incompleta o falsa

- La documentación incorrecta o falsificada es otro factor importante a tener en cuenta. Los

signos evidentes de que una empresa podría estar involucrada en actividades ilegales incluyen errores o modificaciones en los documentos comerciales, de transporte o de aduanas, así como el uso de documentación incompleta o incoherente. Además, las señales que no deben ignorarse son la falta de concordancia entre los documentos proporcionados por el remitente y el destinatario, o entre las cantidades de mercancías declaradas y transportadas.

6. Relaciones comerciales con áreas de alto riesgo o conflicto

- Es necesario llevar a cabo un examen más minucioso de las relaciones comerciales en áreas de alto riesgo, como naciones que están involucradas en conflictos armados o que están vinculadas a actividades terroristas. Las empresas que operan en estas áreas pueden estar más vulnerables al lavado de dinero o al financiamiento del terrorismo.



Las transacciones comerciales con socios ubicados en estas áreas deben ser tratadas con especial cuidado.

7. Productos valiosos o arriesgados que no se ajustan al perfil de la empresa

- ⦿ El comercio de metales preciosos, piedras preciosas o bienes de lujo, que son de alto valor, puede ser utilizado para lavar dinero. Si una empresa comienza a negociar productos que no son apropiados para ella o que son comunes en esquemas de lavado de dinero, esto debe considerarse una señal de advertencia.

Indicadores como transacciones financieras inusuales y facturación irregular son claves para detectar actividades ilegales.

8. Estructura comercial ineficiente

- ⦿ Otro indicador importante es la falta de transparencia en la estructura empresarial. Dado que las complejas estructuras corporativas dificultan la identificación de los beneficiarios reales

de las operaciones, las empresas que operan a través de empresas pantalla o de fachada en la cadena de suministro suelen ser un foco de riesgo. En las relaciones comerciales, es fundamental exigir claridad y transparencia.

Un análisis completo de las transacciones financieras y los socios comerciales debe incluir los indicadores mencionados. El programa CTPAT fomenta que los actores de la cadena de suministro trabajen juntos para identificar y reportar cualquier irregularidad. La prevención del lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo protege la integridad de las empresas y aumenta la seguridad y la confianza en las operaciones internacionales, creando un entorno comercial más seguro y confiable. La vigilancia proactiva es esencial para reducir los riesgos y garantizar que las cadenas de suministro continúen siendo herramientas esenciales para el comercio legítimo y libre de actividades ilícitas en un mundo cada vez más interconectado.

Principales errores en el uso y goce que detona en negativas en la certificación de OEA.

En el contexto de la Certificación de Operador Económico Autorizado (OEA) en México, el "Uso y Goce" de los inmuebles juega un papel crucial en la evaluación de cumplimiento aduanero y de seguridad. Los errores en este ámbito pueden ser motivo de negativas en la certificación y en su caso inicios de cancelación, ya que reflejan problemas de control interno y cumplimiento normativo que afectan la confiabilidad de la empresa. A continuación, se detallan los principales errores en el Uso y Goce de inmuebles que pueden llevar a una negativa en la certificación OEA:

1. Falta de Contratos Formalizados Adecuadamente

✘ **Error:** No contar con contratos de arrendamiento, comodato o usufructo

formalizados y debidamente registrados que respalden el uso del inmueble.

➔ **Impacto:** La falta de documentos legales afecta la transparencia y legalidad del uso del inmueble, generando desconfianza en los procesos internos de la empresa.

2. Falta de actualización de los contratos

✘ **Error:** Con el transcurso del tiempo las direcciones de los inmuebles cambian de nombre o número incluso de colonia, el no realizar estos cambios provoca que para la autoridad se dificulte su localización y por ende se considere como empresa no localizada.



Autor:
Lic. Jorge Ojeda

Certificaciones
 ststratego

- ➔ **Impacto:** Esto puede traer como consecuencia que el visitador o auditor considere a la empresa como no localizada y traer consigo repercusiones negativas que ponen en riesgo el otorgamiento de la certificación o en su caso un inicio de cancelación.

3. Uso No Autorizado o No Declarado de Inmuebles

- ✘ **Error:** Utilizar inmuebles para actividades diferentes a las autorizadas o no declaradas ante las autoridades, como almacenar mercancías no registradas.

- ➔ **Impacto:** Esto puede interpretarse como una falta de control y gestión del uso de los inmuebles, además de posibles infracciones a las normativas aduaneras.

4. Ausencia de Registro y Control de los Inmuebles

- ✘ **Error:** No llevar un registro actualizado de

los inmuebles que se utilizan para operaciones aduaneras, incluyendo datos de propiedad, contratos vigentes, y usos específicos.

- ➔ **Impacto:** La falta de un registro preciso puede generar inconsistencias durante las auditorías y revisiones, afectando la evaluación de la empresa.

5. Problemas en la Gestión de Subarrendamientos

- ✘ **Error:** Subarrendar inmuebles sin el control o autorización adecuada, o permitir el uso del inmueble a terceros sin contratos claros.

- ➔ **Impacto:** La falta de control sobre quién utiliza el inmueble puede considerarse un riesgo de seguridad y compliance.

6. Uso de Inmuebles en Situaciones Irregulares

- ✘ **Error:** Utilizar inmuebles en litigio, con problemas de propiedad, o en situación irregular ante

el Registro Público de la Propiedad.

- ➔ **Impacto:** Los problemas legales de los inmuebles afectan la percepción de la empresa como un operador confiable y transparente.

7. No Actualizar Contratos y Documentos de Propiedad

- ✘ **Error:** No actualizar contratos de arrendamiento o comodato conforme a cambios en las condiciones de uso o de la propiedad.

- ➔ **Impacto:** La falta de actualización puede generar discrepancias con la situación real del inmueble, afectando la evaluación de la empresa.

8. Falta de Mantenimiento del Inmueble

- ✘ **Error:** No mantener el inmueble en condiciones adecuadas, lo que puede generar problemas de seguridad y operatividad.

- ➔ **Impacto:** Un inmueble mal mantenido refleja falta de gestión y compromiso con las normativas de seguridad y operación.

9. Inconsistencias en la Información Declarada

- ✘ **Error:** Declarar información incorrecta o inconsistente sobre los inmuebles utilizados para operaciones aduaneras.

- ➔ **Impacto:** Las inconsistencias en la información declarada afectan la credibilidad y confiabilidad de la empresa ante las autoridades.

Para evitar estos errores, es fundamental contar con un manejo adecuado de los contratos de los inmuebles, mantener actualizados los registros y documentación, implementar controles de seguridad robustos y asegurar el cumplimiento de todas las normativas aplicables. Esto fortalecerá la percepción de la empresa como un operador confiable, mejorando sus posibilidades de obtener y mantener la certificación OEA.



| INVERSIÓN

POR: Lic. Damaris Cerezo Merino

AMPIP invertirá \$13,000 millones de dólares en el desarrollo de parques industriales para el nearshoring.



La Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) ha anunciado un plan ambicioso para invertir hasta 13,000 millones de dólares en la creación de 128 proyectos de parques industriales a lo largo de los próximos seis años. Esta inversión busca satisfacer la creciente demanda de empresas que están reconfigurando sus cadenas de suministro a través del fenómeno del nearshoring, impulsando a México como un hub estratégico para la relocalización de empresas.

El nearshoring, una tendencia en la cual las empresas trasladan sus operaciones más cerca de sus principales mercados, ha generado una alta demanda de infraestructura industrial. En respuesta, la AMPIP ha iniciado la construcción de 72

parques industriales, mientras que 56 proyectos adicionales se encuentran en fase de planificación y podrían comenzar su desarrollo en los próximos años. Los primeros 72 proyectos supondrán una inversión de entre 6,000 y 8,000 millones de dólares, mientras que los proyectos futuros podrían añadir entre 4,000 y 5,000 millones de dólares.



Uno de los aspectos clave de esta inversión es la integración de energía sustentable. AMPIP destinará 6,000 millones de dólares para equipar la mitad de sus parques industriales con sistemas de energía solar, garantizando un suministro eléctrico limpio y estable para las empresas que operen en estas instalaciones. Esta medida tiene como objetivo no solo

garantizar el uso de energía renovable, sino también evitar la saturación de la red eléctrica nacional. No obstante, para lograrlo será necesario realizar ajustes en la legislación vigente, lo que destaca la importancia de una colaboración activa entre el sector privado y las autoridades regulatorias.



El auge del nearshoring ha generado un incremento notable en la ocupación de espacios industriales en México. En los últimos cuatro años, este mercado ha crecido un 200%, pasando de 2 millones de metros cuadrados en 2019 a 6 millones de metros cuadrados en 2023. Este crecimiento

refleja el interés de las empresas extranjeras en establecer sus operaciones en México para optimizar sus cadenas de suministro.

Sin embargo, este crecimiento contrasta con la decadencia en los registros de inversión extranjera desde el inicio de la pandemia de COVID-19. De acuerdo con la Secretaría de Economía, 255 empresas han dejado de operar en el país durante este periodo, lo que subraya la importancia de fortalecer la infraestructura y garantizar un ambiente empresarial competitivo para atraer y retener inversiones extranjeras.

NÚMERO DE EMPRESAS CON FLUJOS DE IED HACIA MÉXICO (2006 A JUNIO DE 2024)



Stellantis invertirá \$1,600 millones de dólares en su planta de Toluca para impulsar la electromovilidad.



La industria automotriz mexicana ha recibido un impulso significativo con el reciente anuncio de Stellantis, que ha confirmado una reinversión de 1,600 millones de dólares en su planta de Toluca, Estado de México. Esta inversión forma parte de la estrategia global de la compañía para impulsar la electromovilidad, y posiciona al Estado de México como un centro neurálgico de la producción automotriz, tanto a nivel nacional como internacional.

La planta de Toluca, que cuenta con más de 60 años de historia y es conocida por haber producido vehículos icónicos como el Jeep Compass y el PT Cruiser, será modernizada para albergar la avanzada plataforma STLA Large. Esta nueva infraestructura permitirá la producción de una amplia gama de vehículos, incluyendo motores de combustión interna, vehículos híbridos y, especialmente, vehículos

eléctricos. Con esta reinversión, Stellantis busca liderar la transición hacia tecnologías más limpias y eficientes en el sector automotriz.

Un compromiso clave con el Estado de México



El anuncio fue celebrado por autoridades locales, como la secretaria de Desarrollo Económico del Estado de México, Laura Hernández, quien destacó el esfuerzo conjunto entre la compañía y el gobierno estatal para garantizar un crecimiento sostenido de la industria automotriz en la región. El Estado de México se ha comprometido a mejorar la infraestructura y promover políticas públicas alineadas con la movilidad y la sostenibilidad, consolidando su atractivo para nuevas inversiones en el sector manufacturero.

Por su parte, Carlos Quezada, presidente de Stellantis



México, subrayó la importancia histórica de la planta de Toluca, que ahora se reinventa para convertirse en una pieza clave en la producción de vehículos eléctricos destinados no solo al mercado norteamericano, sino también a mercados globales. Esta reinversión es una muestra del compromiso de Stellantis con la sostenibilidad y el desarrollo económico del Estado de México.

Electromovilidad: una apuesta por el futuro



El plan de reinversión de Stellantis no solo fortalecerá la producción de vehículos eléctricos, sino que también permitirá una transición fluida hacia tecnologías híbridas y de combustión interna en paralelo. La implementación

de la plataforma STLA Large convertirá a la planta de Toluca en un centro estratégico para la manufactura de vehículos eléctricos, alineado con las nuevas tendencias del mercado global automotriz.



En términos de Inversión Extranjera Directa (IED), la industria manufacturera en México ha mantenido un crecimiento sólido. Hasta junio de 2024, el país ha registrado 2,815 empresas con flujos de inversión extranjera directa, de las cuales el 57% está dirigido a la industria manufacturera. A pesar de que solo el 10% de esta inversión ha sido captada por el Estado de México, la reinversión de Stellantis promete atraer más proyectos y consolidar a la región como un referente clave en la producción automotriz.

NÚMERO DE EMPRESAS CON IED A NIVEL NACIONAL Y ESTADO DE MÉXICO

(Desde el 2018 a junio del 2024)



Volvo Group invertirá 700 millones de dólares en su nueva planta de Monterrey, Nuevo León.



El estado de Nuevo León continúa consolidándose como un referente clave para la Inversión Extranjera Directa (IED) en México. Con una ubicación estratégica que facilita la logística y una fuerza laboral altamente calificada, esta entidad del norte del país ha atraído a múltiples empresas internacionales en los últimos años. En este contexto, Volvo Group ha anunciado una inversión de 700 millones de dólares para la construcción de una nueva planta de fabricación de camiones pesados en el municipio de Ciénega de Flores, Monterrey.

Esta planta, cuya inauguración está programada para 2026, tendrá como objetivo complementar la producción existente de Volvo en Estados

Unidos y aumentar la capacidad de producción de camiones Volvo y Mack para abastecer a los mercados de Estados Unidos, Canadá, México y Latinoamérica. Con una extensión de 127 hectáreas, la nueva instalación contará con un completo proceso de ensamblaje de vehículos, que incluirá la fabricación de cabinas y pintura. Además, se espera que genere 2,500 empleos, reforzando el papel de la región como centro industrial.



La elección de Monterrey como sede de esta nueva planta no es casualidad. De acuerdo con el comunicado oficial de Volvo Group, la ciudad ofrece importantes ventajas logísticas, incluyendo su proximidad a la frontera estadounidense y



una infraestructura industrial avanzada, lo que la convierte en un punto clave para la cadena de suministro de la compañía. Esta ubicación estratégica permitirá a Volvo optimizar su distribución hacia las regiones norteamericanas y latinoamericanas, reduciendo costos y tiempos en la entrega de sus vehículos pesados.



En términos de Inversión Extranjera Directa, Nuevo León ha demostrado ser uno de los estados más atractivos para los inversionistas internacionales. En promedio, capta entre 10% y 15% de la IED a nivel nacional. En los últimos años, la inversión en el estado

ha aumentado en 32.1 millones de dólares, mientras que a nivel nacional el incremento ha sido de 547.8 millones de dólares.



Con esta inversión, Volvo Group no solo fortalecerá su presencia en la región, sino que también contribuirá al desarrollo económico de Nuevo León. La planta, que será una instalación completa de ensamblaje de vehículos, permitirá a la compañía atender la creciente demanda de camiones en los mercados más importantes del continente, al mismo tiempo que generará empleos directos e indirectos y promoverá el crecimiento del sector automotriz en México.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO Y NUEVO LEÓN

(Desde el 2012 a 1er semestre del 2024)



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 Gestoría 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
San Pedro Garza García. N. L.



Stratósfera[®]

Fiscal y Aduanera



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