



BSM **Forwarding**

Mayo 2026

**Líder en el mercado de transporte
de carga desde 1990**

ADUANA

MARCO ADUANERO 2026: LO QUE SU EMPRESA NECESITA SABER ANTES DE MOVER CARGA

El entorno aduanero mexicano cambió de forma sustancial. Las reformas publicadas entre noviembre de 2025 y febrero de 2026 — incluyendo la nueva Ley Aduanera, las RGCE 2026 y la reforma al Reglamento — han elevado los estándares de control, documentación y responsabilidad de todas las partes en el despacho aduanero.



¿Qué está cambiando en la práctica?

El cambio más relevante no es solo normativo. Es de comportamiento. Las agencias aduanales están adoptando posturas más selectivas y conservadoras:



exigen mayor precisión documental



rechazan operaciones con inconsistencias que antes podían resolverse sobre la marcha



en algunos casos declinan clientes que no cumplen con el estándar de preparación



Esto responde a una realidad concreta: bajo el marco vigente, los agentes y agencias aduanales son corresponsables en el despacho. Las penalizaciones económicas y administrativas ya no recaen únicamente en el importador o exportador — recaen también sobre quien ejecutó el trámite.



La ANAM ha sido explícita:



los agentes aduanales

- No deben operar como simples promotores administrativos.
- Son participantes responsables en el proceso de cumplimiento.

Resultado práctico: operar hoy sin expediente completo, con clasificación imprecisa o con documentación inconsistente implica un riesgo significativamente mayor que hace doce meses.

Cinco áreas de atención prioritaria para su empresa

<p>1 Calidad documental desde origen</p>	<p>Consistencia entre factura, packing list, AWB, fichas técnicas y certificados es ahora un requisito operativo. Cualquier diferencia en descripción, peso, valor u origen puede generar observaciones, retrasos o rechazos.</p>	
<p>2 Clasificación arancelaria como punto crítico</p>	<p>Una fracción incorrecta puede afectar contribuciones, NOMs, padrones sectoriales y condiciones de entrada. Validar antes del embarque ya no es opcional en mercancías técnicas, reguladas o sensibles.</p>	
<p>3 Tolerancia cero a cambios último momento</p>	<p>Modificaciones tardías en proveedor, origen, incoterm, cantidad o documentación pueden alterar completamente el tratamiento aduanero. La operación debe llegar bien armada desde origen.</p>	
<p>4 Operaciones especiales: mayor anticipación</p>	<p>Mercancías peligrosas, sobredimensionadas o de alto valor necesitan más tiempo de preparación. Operaciones en tránsito tienen obligaciones específicas de notificación ante la ANAM.</p>	
<p>5 Valor declarado bajo mayor escrutinio</p>	<p>La autoridad mantiene herramientas específicas de control sobre valor y comercialización. Sustento incompleto, diferencias o inconsistencias en el valor declarado son hoy un detonador frecuente de observaciones de autoridad.</p>	

Nueve prácticas que BSM recomienda adoptar de inmediato

1



Armar el **expediente completo** antes del embarque, no al arribo.

5



Revisar el **soporte del valor declarado** con anticipación.

2



Validar la **fracción arancelaria** en mercancías nuevas, técnicas o reguladas.

6



Mantener actualizados **padrón, datos fiscales, poderes y encargos** conferidos.

3



Confirmar **regulaciones, NOMs y permisos** no arancelarios antes de mover la carga.

7



Validar con BSM y con el agente aduanal cualquier **cambio material** antes de ejecutar embarque, arribo o despacho.

4



Verificar que la **descripción de mercancía** sea congruente en todos los documentos.

8



Asignar **tiempo adicional** a operaciones con mayor complejidad regulatoria o técnica.

9



Adoptar **lógica preventiva**: "¿cómo evitamos que llegue mal preparado a aduana?", no "¿cómo lo resolvemos en aduana?"

El compromiso de BSM

Nuestro rol no es únicamente coordinar el transporte de su carga. Es acompañarle como socio preventivo:



Anticipar riesgos



Revisar expedientes



Escalar validaciones cuando corresponda



Contribuir a que sus **operaciones internacionales** sean más limpias, más seguras y defendibles frente a cualquier revisión de autoridad

Seguimos de cerca la evolución del marco regulatorio 2026 y participamos activamente en los espacios sectoriales donde se están sistematizando sus implicaciones operativas.

Si tiene dudas sobre una operación específica o desea una revisión previa de su documentación, contáctenos antes de mover su carga.



TERRESTRE

LA FRONTERA NO ES EL DESTINO, ES EL OBSTÁCULO



El corredor México-EE.UU. mueve más del 80% del comercio bilateral por tierra. Pero entre Laredo, El Paso y Otay Mesa, la cadena logística enfrenta hoy una presión sin precedente — y los cargadores que no la entienden, la pagan.



El transporte transfronterizo terrestre es, en términos de volumen,



el modo más relevante del comercio México-Estados Unidos.

Sin embargo, es también el que:

- concentra mayor volatilidad operativa
- mayor riesgo de ruptura
- menor tolerancia al error

En 2026, ese perfil se ha agudizado.

Los tres frentes de presión



Seguridad y cumplimiento

C-TPAT, CTPAT-México y las inspecciones reforzadas por política migratoria y antifentanilo han extendido los tiempos de cruce hasta 4-6 horas en puertos clave. El cumplimiento documental ya no es opcional — es el nuevo piso mínimo.



Capacidad instalada

La flota de tractores con autorización para cruzar frontera no ha crecido al ritmo del nearshoring. La escasez de operadores certificados y el costo de los seguros transfronterizos generan cuellos de botella que se intensifican en temporada alta.



Infraestructura en transición

El nuevo puente Laredo-Colombia y la ampliación de Otay Mesa II avanzan, pero los tiempos de implementación siguen rezagados frente a la demanda real. Por ahora, el congestionamiento en los cruces existentes absorbe el diferencial.



Volatilidad regulatoria

Los cambios en política arancelaria impactan directamente el perfil de riesgo aduanal. Una clasificación incorrecta o una declaración incompleta puede detener un embarque días enteros en la línea.

En **BSM** 
Forwarding

acompañamos a nuestros clientes más allá de la cotización.



Revisamos el perfil de cumplimiento de su cadena.



Identificamos vulnerabilidades en la documentación transfronteriza.



Coordinamos soluciones multimodales — incluyendo aéreo como alternativa táctica cuando el terrestre no puede garantizar el plazo.

La frontera no detiene a quien la conoce. El diferencial competitivo en transborder no está en el precio del flete



está en la capacidad de



anticipar



documentar



ejecutar sin fricciones

En un corredor donde el tiempo es dinero y el error tiene nombre y apellido, elegir al socio logístico correcto es, en sí misma, una decisión estratégica.

EN BREVE

1 Nueva zona ECA en el Atlántico Norte: más presión regulatoria para el transporte marítimo

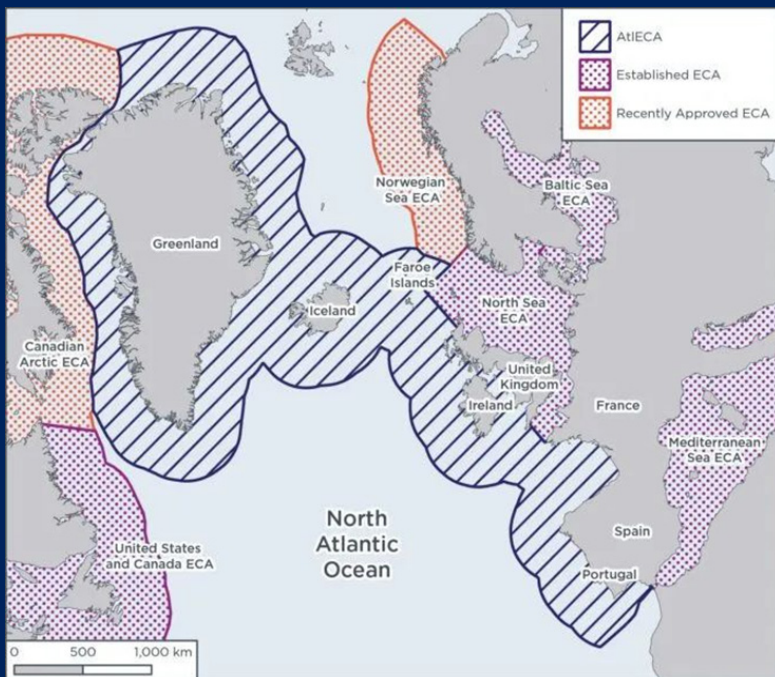
La OMI aprobó oficialmente la creación de la mayor Emission Control Area (ECA) del mundo en el Atlántico Norte, una decisión que refuerza el endurecimiento regulatorio sobre emisiones marítimas en Europa y rutas transatlánticas.



La nueva ECA entrará en vigor en septiembre de 2028

y abarcará zonas marítimas de:

- | | | | |
|-------------|----------|-------------|-------------|
| | | | |
| Reino Unido | Irlanda | Francia | España |
| | | | |
| Portugal | Islandia | Groenlandia | Islas Feroe |



además de conectarse con ECAs ya existentes en el Mar del Norte, Báltico y Mediterráneo.

Para las navieras, el principal impacto será la obligación de utilizar combustibles con contenido de azufre máximo de 0.10%, además de requisitos más estrictos de emisiones NOx para nuevos buques.

Más allá del cumplimiento ambiental, la medida tendrá implicaciones operativas y comerciales:



ajustes en estrategia de bunkering



revisión de costos operativos



planeación de rutas



cumplimiento documental



posibles impactos en estructura tarifaria hacia Europa y Atlántico Norte

El mensaje es claro: mientras las negociaciones globales sobre descarbonización avanzan lentamente, la regulación regional sigue endureciéndose y comienza a redefinir las condiciones operativas del transporte marítimo internacional.

2 Peak season 2026: el Q4 más anticipado en años recientes

La combinación de inventarios bajos post-aranceles y la demanda estacional tradicional apunta a una temporada alta aérea más intensa y temprana. Prepararse en julio puede marcar la diferencia en octubre.

El segundo semestre de 2026 llegará cargado de presión. La decisión de muchos importadores de adelantar o congelar compras ante la incertidumbre arancelaria ha generado niveles de inventario históricamente bajos en varios sectores. Cuando la demanda se reactive — y lo hará — el aéreo será el primer modo en sentirlo.

Jul-Ago

Ventana de anticipación.
Momento ideal para negociar espacio y tarifas.

Sep

Inicio del ajuste.
Capacidad se contrae, tarifas empiezan a moverse.

Oct-Nov

Pico real.
Quien no reservó antes, paga más o no vuela.



En BSM anticipamos que rutas:



Asia-México



México-EE.UU.



serán las más demandadas.

La recomendación es clara: no esperar a que el mercado dicte las condiciones — construir los acuerdos de capacidad ahora.

El mensaje para los cargadores es simple:
en peak season, el espacio no se consigue — se reserva.
Y en 2026, ese principio aplica con más fuerza que nunca.

3 Mercado deja de ser oferta-demanda ---> ahora es geopolítico + control de space



El mercado marítimo Asia-México está entrando en una fase de presión estructural al alza. La intervención de China sobre actores clave y el valor estratégico del Canal de Panamá elevan la incertidumbre operativa y el riesgo de interrupciones. Las navieras están gestionando capacidad de forma activa, sosteniendo tarifas incluso ante posibles caídas de volumen.

Para exportadores mexicanos, esto implica:



mayor volatilidad en costos



menor predictibilidad en space



y una transición hacia un mercado donde las decisiones políticas y de infraestructura pesan más que la demanda.

El entorno favorece a quienes aseguren capacidad y diversifiquen riesgo logístico.

NOSOTROS

¿QUÉ HAY DE NUEVO EN BSM?

Intermodal South America: BSM impulsa relaciones estratégicas

Durante nuestra participación en Intermodal South America en São Paulo, el equipo de BSM vivió una jornada marcada por conversaciones de alto nivel con clientes, partners y actores clave de la industria logística en la región.

Este tipo de espacios nos permite no solo intercambiar perspectivas sobre el entorno actual, sino también:



seguir fortaleciendo relaciones estratégicas en un mercado cada vez más dinámico y conectado.



En BSM creemos firmemente en el valor de las relaciones de largo plazo y en la importancia de estar cerca de nuestros clientes y socios en momentos clave.



Nuestra presencia responde a una visión clara: seguir consolidándonos como un



socio logístico cercano, con entendimiento local



y capacidad de ejecución en un entorno global cada vez más exigente.

BSM en WWCA: fortaleciendo nuestra red en el mundo del vino

BSM participó en el encuentro de World Wine Cargo Alliance (WWCA), un espacio clave para la industria logística especializada en vinos.

Durante el evento:



fortalecimos nuestra red de aliados estratégicos



intercambiamos experiencias con expertos del sector



y profundizamos en las mejores prácticas



para la gestión de este tipo de carga, donde la precisión y el conocimiento del producto son fundamentales.

Estos encuentros reflejan una realidad clara: la especialización se construye en comunidad, con socios que comparten estándares, visión y entendimiento del mercado.

BSM
En **Forwarding**
seguimos consolidando nuestro papel como un socio logístico confiable dentro del mundo del vino, combinando alcance global con experiencia especializada.



Contáctanos en nuestras redes



LINKEDIN

BSM Forwarding SA de CV



INSTAGRAM

bsmforwarding



FACEBOOK

bsmforwarding



PÁGINA WEB

www.bsmmexico.com.mx