



03 · FAMILIA A

# Logística, aduanas y comercio exterior

«El expediente dejó de ser el respaldo que nadie abre y se volvió la defensa, y quien lo arma a mano el día de la revisión ya perdió.»

Vigente desde el 1 de enero de 2026 · Ley Aduanera y RMF 2026

---

**Cobramos por resultados, no por entregables.**

## 01 · LA SEÑAL VERIFICABLE

## Hechos publicados, con su fecha.

- 01 La reforma a la Ley Aduanera se publicó en el DOF el **19 de noviembre de 2025** y entró en vigor el **1 de enero de 2026**, con transitorios escalonados: al mes siguiente para la garantía mediante cuentas aduaneras en importaciones definitivas por debajo del precio estimado, y a los tres meses —**1 de abril de 2026**— para la garantía en recinto fiscalizado estratégico y los nuevos plazos de permanencia de importaciones temporales.
- 02 Se eliminan las causales que eximían de responsabilidad al agente aduanal: responsabilidad solidaria plena sobre veracidad, clasificación y determinación de contribuciones.
- 03 Las patentes y autorizaciones otorgadas antes del decreto se ajustan a una vigencia de veinte años contada desde el **1 de enero de 2026**, y se crea el Consejo Aduanero como órgano que decide otorgamiento, prórroga, suspensión, cancelación o extinción de patentes y autorizaciones.
- 04 Las RGCE 2026 se publicaron en el DOF el **27 de diciembre de 2025** y establecen los documentos que el agente aduanal debe integrar en el expediente del usuario. La Manifestación de Valor Electrónica se transmite por Ventanilla Digital en formato E2, por cada operación.
- 05 Los recintos quedan obligados a operar sistemas electrónicos de control de inventarios, videovigilancia, seguridad y trazabilidad en tiempo real, con interoperabilidad hacia el sistema aduanero electrónico.
- 06 La reforma al Reglamento de la Ley Aduanera se publicó el **23 de febrero de 2026** y entró en vigor al día siguiente, salvo sus transitorios.

8 referencias verificables · cada una enlaza a su publicación original en [spartane.ai/sectores/03/](https://spartane.ai/sectores/03/) · verificadas al 20 de septiembre de 2026

### LO QUE YA HACEN LOS QUE VAN DELANTE

Las agencias que se movieron primero dejaron de tratar el expediente como archivo y lo convirtieron en control previo: cruzan pedimento, factura, transferencia, contrato y evidencia logística antes del despacho, porque la documentación del expediente electrónico coincide en gran medida con la que se transmite en la Manifestación de Valor: el mismo dato, dos veces, sin margen de discrepancia. La reforma se describe en la práctica como hiperfiscalización por control documental, con auditoría permanente apoyada en analítica.

### EL COSTO DE LLEGAR TARDE

Para el importador: días de detención en aduana y créditos fiscales por inconsistencias que el propio sistema de la autoridad detecta al cruzar datos. Para el agente aduanal el costo es otro y es existencial: la patente, hoy con vigencia acotada y sujeta a un Consejo que puede suspenderla o cancelarla. Ese es el número que se pone sobre la mesa con un dueño de agencia.

02 · EL SECTOR POR DENTRO

# Cómo gana y cómo pierde dinero un operador de comercio exterior

La unidad es la operación de despacho. El honorario es pequeño frente al valor que mueve, y casi todo el resultado del año se decide en lo que no se cobró o en lo que se pagó de más.

LAS UNIDADES DE MEDIDA

|                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------|
| Operación despachada y su honorario                                     |
| Gastos a cuenta del cliente, que pasan por caja sin ser ingreso         |
| Tiempo de despacho, de la llegada a la salida del recinto               |
| Días de almacenaje y demoras del equipo                                 |
| Contribuciones determinadas por operación: impuestos, derechos y cuotas |
| Exposición acumulada de operaciones con respaldo incompleto             |

DÓNDE SE LE VA EL MARGEN

|                                                                  |
|------------------------------------------------------------------|
| Rectificaciones por errores de clasificación o valor             |
| Multas y sanciones derivadas de un despacho propio               |
| Almacenaje y demoras por documentación incompleta                |
| Gastos anticipados al cliente que se cobran tarde o no se cobran |
| Diferencias de contribuciones detectadas años después            |
| Horas de personal dedicadas a reconstruir expedientes viejos     |

Anatomía de una operación

| COMPONENTE                    | QUÉ LO DETERMINA                             | DÓNDE SE FUGA                                                   |
|-------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Honorario de despacho         | Tarifa por operación o porcentaje del valor  | Compresión constante por competencia                            |
| Contribuciones                | Clasificación, valor y origen declarados     | Determinación incorrecta que reaparece en una revisión          |
| Servicios de terceros         | Recinto, maniobras, transporte, inspecciones | Gastos a cuenta ajena que se pierden en la conciliación         |
| Tiempos                       | Ventanas de arribo, revisión y entrega       | Cada día de retraso tiene costo de almacenaje y demora          |
| Garantías y cuentas aduaneras | Depende del régimen                          | Capital inmovilizado                                            |
| Responsabilidad               | Solidaria o conjunta según el país           | El pasivo más grande del negocio, y el que no está en el precio |

La lectura que ningún operador discute. El ingreso es el honorario; el riesgo es el valor de la mercancía y sus contribuciones. Una sola operación mal documentada puede borrar la utilidad de un año entero.

03 · EL SISTEMA QUE YA EXISTE

Lo que cambia, y cómo se mide.

**EL NÚMERO QUE SE MUEVE**

**Porcentaje de operaciones con expediente completo y consistente al momento del despacho, y días de detención en aduana.**

LO QUE EL SISTEMA PRODUCE

- Factura y lista de empaque.** Del proveedor extranjero, con su descripción y su valor
- Clasificación.** Decide impuestos, permisos y restricciones
- Certificados y permisos.** Origen, normas, sanidad, seguridad, según la mercancía
- Declaración aduanera.** Donde todo lo anterior se vuelve una cifra
- Archivo y control de inventario.** Lo que sostiene la operación años después

Lo que usted gana

|                                                |                                                                                                                      |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| El expediente deja de armarse a mano           | Cada paso queda registrado con su autor y su fecha en el momento en que ocurre, no la semana en que alguien lo pide. |
| Responde el mismo día, no en tres semanas      | Cuando la autoridad, el cliente o el auditor pidan la evidencia, sale completa y en el formato en que la piden.      |
| Ve el número mientras todavía puede corregirlo | Se calcula sobre operación despachada y su honorario de esta semana, no sobre el cierre del mes pasado.              |
| Los cambios entran en la sesión                | Si algo no refleja cómo opera usted, se ajusta ahí mismo. No hay orden de cambio ni una cotización nueva.            |

Cobramos por resultados, no por entregables.

Se paga contra ese número, el que su dirección ya mide. Podemos sostener ese trato por cuatro razones:

- Diecinueve suites construidas, una por industria.
- Con la regulación de su sector dentro y vigilada.
- Con las mejores prácticas de la industria dentro.
- Con los cambios en la sesión, no en órdenes de cambio.



**Entre al sistema ahora mismo.**  
Abre con datos de ejemplo y con la vista que usted elija, sin registro: [spartane.ai/suites/03/](https://spartane.ai/suites/03/)  
Agendar la demostración: [calendly.com/spartane](https://calendly.com/spartane) · WhatsApp +52 55 4165 5572 · [sales@spartane.ai](mailto:sales@spartane.ai)