

# Comercio transfronterizo: desafíos y oportunidades



the  
**LOGISTICS  
WORLD**

®

**E-BOOK**

SÍGUENOS



# INTRODUCCIÓN

---

México se consolidó como el principal socio comercial de Estados Unidos debido al crecimiento notable que experimentó el cross-border en los últimos años. Durante el primer trimestre de 2023, el comercio bilateral entre ambos países alcanzó 263 mil millones de dólares, representando más del 15% del comercio total de Estados Unidos. [i](#)

Según las proyecciones de Mordor Intelligence, se estima que el mercado de intermediación aduanera en México alcanzará un valor de 325.93 millones de dólares en 2024, con una previsión de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 6.05% hasta 2029.

En contraste, la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga (CANACAR) advirtió que la escasez de conductores de camiones de carga en México se duplicará para 2028, pasando de 56 mil a 106 mil vacantes, si no se llevan a cabo medidas que contrarresten esta tendencia.

En este informe exploramos el panorama del comercio transfronterizo y su importancia en la economía global, así como los principales impulsores que dan forma al cross-border, los desafíos de la logística internacional y las estrategias para mejorar la eficiencia y la rentabilidad en las operaciones transfronterizas.

## Panorama del comercio transfronterizo

Los acuerdos comerciales bilaterales se siguen expandiendo. Incluso países con economías en desarrollo conllevan una variedad de estándares, reglas de origen y medidas arancelarias y no arancelarias que varían, lo que puede representar grandes retos y costos significativos para las empresas que participan o que buscan ser parte del comercio cross-border.

A estos desafíos se suman las tensiones geopolíticas en aumento, que obligan a reubicar las cadenas de suministro; la recuperación económica post pandemia; y los crecientes costos de transporte, impulsados por presiones inflacionarias más amplias. [i](#)

En respuesta, los gobiernos exploran nuevas estructuras y mecanismos de gobernanza para establecer conexiones y colaborar, especialmente en la resolución de problemas que van más allá de las fronteras nacionales.

Esta cooperación sustentada en la confianza entre los diversos participantes de la región tiene el potencial de facilitar la colaboración gubernamental transfronteriza y contribuir a hacerla más integral, además de fomentar un crecimiento económico que sea tanto inclusivo como respetuoso con el medio ambiente. [i](#)

## Comercio cross-border por regiones

El movimiento de mercancías a lo largo del continente americano se da principalmente por medio del transporte por carretera, pues este medio de transporte es más económico que el transporte aéreo, y más veloz que el transporte marítimo.

En el Sudeste Asiático, a pesar de las complejidades en las fronteras de Tailandia, Indonesia, Malasia, Singapur y Filipinas, la demanda de servicios logísticos y de transporte está en constante crecimiento debido al desarrollo económico regional. Los puertos de Tailandia y Malasia se perfilan como opciones favorables para servir como puntos de acceso a áreas que carecen de infraestructura portuaria avanzada.

En Europa Central y Oriental las conexiones desde Asia son limitadas, convirtiendo a la región en un área desafiante para las entregas. A pesar de esto, Viena se destaca como una opción favorable para establecer una red de transporte en estas zonas geográficas.



## Cross-border entre México y EU

Los especialistas en comercio transfronterizo estiman que en México hay 66 compañías nacionales que ofrecen servicios de transporte cross-border. Y destacan que el Departamento de Transporte de Estados Unidos (la entidad encargada de otorgar estos permisos) no presenta restricciones para recibir nuevas solicitudes, lo que brinda la oportunidad para la entrada de más participantes en este mercado. [i](#)

Cabe mencionar que los anexos I y II del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) detallan los fundamentos del transporte transfronterizo. En el Anexo I se define la regulación aplicable a los países participantes en el acuerdo, especificando las restricciones para los extranjeros en términos de servicios o inversiones.

En el Anexo II, por su parte, se abordan los bienes que no entran en la desgravación arancelaria, ya sea porque son considerados muy sensibles o debido a la insuficiente regulación existente.

## Impulsores del comercio transfronterizo

Las naciones que comparten intereses comunes intercambian bienes y servicios basados en acuerdos internacionales que favorecen el comercio cross-border. El T-MEC, por ejemplo, ha generado en Norteamérica una serie de ventajas para la logística y el transporte entre países, que abarcan:

- **Incremento en las actividades comerciales:** Al eliminar o reducir aranceles en diversas categorías de productos, se fomenta la competitividad en el intercambio comercial entre los tres países. Este escenario ha propiciado un mayor flujo de mercancías a través de las fronteras, creando oportunidades significativas para las empresas especializadas en logística y transporte.
- **Mejora en la eficiencia:** Al simplificar los trámites aduaneros, se disminuye el tiempo y los gastos vinculados al transporte transfronterizo. Esto también contribuye a que el traslado de mercancías sea más eficiente y rentable.



Solo en la frontera México-Texas, se mueven millones de toneladas de mercancías cada año, incluyendo alimentos y bebidas.

- **Creación de oportunidades:** El T-MEC abrió nuevas posibilidades para las compañías de logística y transporte, tanto en México como en Estados Unidos. Estas oportunidades abarcan la creación de nuevos servicios y rutas, así como la ampliación de las operaciones ya establecidas. 

La eficacia del comercio transfronterizo también está estrechamente ligada con una infraestructura robusta que impida los cuellos de botella. En la región de Norteamérica, iniciativas como el Corredor México-Texas, que establece una conexión entre Nuevo León y Texas, junto con los proyectos en marcha del Puerto de Entrada Otay Mesa II, son prueba del compromiso entre México y Estados Unidos para mejorar el intercambio comercial, el transporte de carga y el turismo en ambas naciones. 

### Desafíos comunes en la logística internacional

El comercio cross-border ofrece diversas oportunidades: acceso a mercados extranjeros, diversificación de productos, eficiencia productiva, crecimiento económico, intercambio de conocimientos, mayor competitividad, alianzas estratégicas, desarrollo de infraestructura, atracción de inversiones extranjeras y reducción de costos.

Sin embargo, esta actividad puede resultar bastante compleja. De acuerdo con la consultora KPMG , estos son algunos de los principales retos asociados con el desarrollo de la capacidad comercial transfronteriza efectiva:

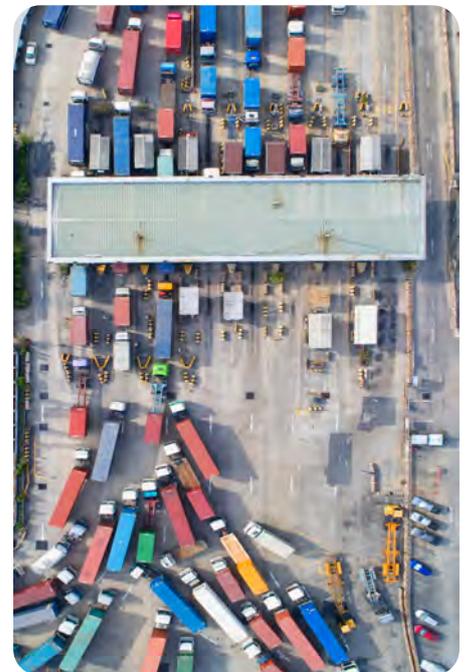
#### 1. Logística y cadena de suministro:

El rastreo de pedidos, la asignación de responsabilidades sobre las mercancías en tránsito y la garantía del cumplimiento de los plazos de entrega comprometidos pueden presentar los mayores desafíos en el comercio transfronterizo. Sobre todo por las transferencias entre varios transportistas y los posibles retrasos o bloqueos en las fronteras, como los ocurridos al cierre de 2023 e inicios de 2024.



Para lograr un transporte transfronterizo eficiente conviene aliarse a un operador logístico con experiencia comprobable, infraestructura confiable y personal bilingüe que opere todos los días del año.

- 2. Cliente:** Los consumidores en mercados internacionales esperan que su experiencia sea similar a una transacción nacional, con adaptación de idiomas, monedas y servicios al cliente locales. El incumplimiento de esta expectativa y las complicaciones adicionales pueden desalentar a los compradores.
- 3. Marcas:** Con el objetivo de establecer una vía directa al mercado transfronterizo y recortar los márgenes de los minoristas, las marcas deben construir su propia capacidad (o hacerse de aliados) en aspectos relacionados con impuestos, aduanas y logística internacional.
- 4. Impuestos y aduanas:** La imposición de tarifas como aranceles e impuestos aduaneros sobre los clientes internacionales puede infringir ciertas leyes de protección al consumidor y representar un obstáculo para la confianza de los compradores.
- 5. Trámites, normativas y cumplimiento:** La documentación esencial en el comercio transfronterizo, como declaraciones aduaneras, manifiestos, licencias de productos, exigencias de embalaje, pruebas de exportación y facturas como la carta porte, difiere según el mercado.
- 6. Devoluciones:** La expectativa de los clientes respecto a políticas y opciones de devolución sólidas aumenta cada vez más, y la ausencia de opciones gratuitas puede tener un impacto negativo en las ventas, ya sea a nivel local o en el ámbito transfronterizo.



Para poder mantenerse competitivas en el mercado global y sortear estos desafíos, las empresas pueden planificar con anticipación sus envíos, evitando de esta manera retrasos y congestiones.

El trazo de rutas eficaces es otra estrategia que ayuda a reducir el tiempo de tránsito a través de la frontera, por lo que las compañías pueden optar por vías de comunicación organizadas para evitar cuellos de botella y costos adicionales, además de contratar seguros adecuados para protegerse contra los riesgos asociados con el transporte transfronterizo. [i](#)

## Tecnologías que simplifican el cross-border

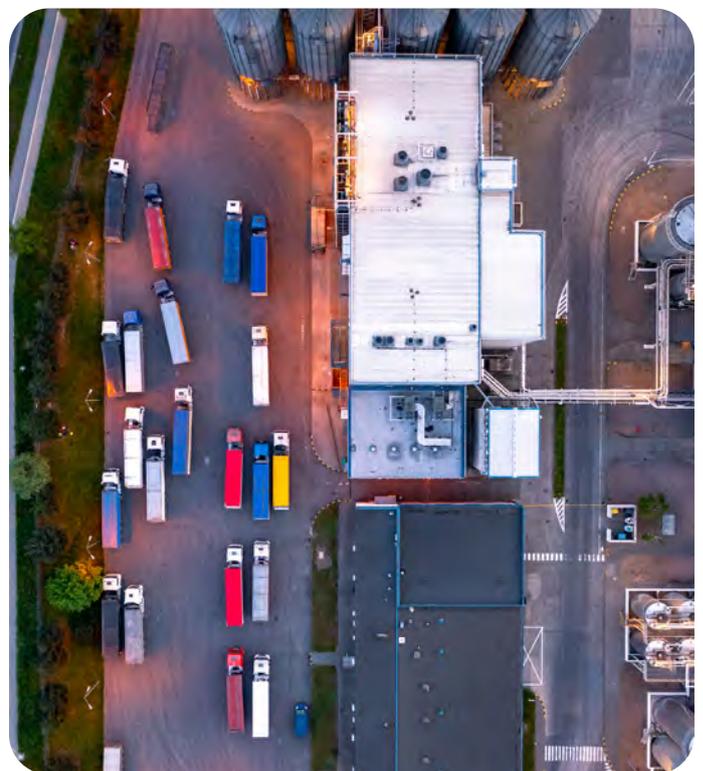
La tecnología puede simplificar aún más los desafíos del comercio transfronterizo. Un ejemplo son las plataformas de software multitransportista (también conocidas como torres de control logístico). Con estas herramientas, las empresas enfocadas en logística pueden seleccionar los socios de envío más adecuados, además de planificar rutas, preparar paquetes para la exportación y transmitir al exportador los elementos de registro y responsabilidad a terceros.

El servicio directo a menudo suele tener un costo mayor y se utiliza para cargas grandes y pesadas, como maquinaria.

Como detalló la consultora KPMG, los proveedores de tecnología especializados también pueden optimizar el comercio cross-border proporcionando información clave a las empresas de servicios de clasificación aduanera de artículos, así como el cálculo de impuestos y derechos según el tipo de producto y el país de destino, lo que evita cargos inesperados en el viaje.

Por otro lado, las soluciones multimodales, que incluyen opciones integrales de crossdock y capacidad directa, junto con sólidos servicios de corretaje de aduanas, reducen la complejidad de los envíos transfronterizos. De forma adicional, se puede administrar el gasto sin sacrificar la velocidad de los envíos bajo la modalidad carga inferior a un camión (LTL), tipo de transporte de mercancías en el que la carga no ocupa todo el espacio del vehículo. [i](#)

También hay que destacar otro factor: la fuerza laboral evoluciona hacia una mayor digitalización. Para gestionar de manera efectiva estas tendencias, las empresas comienzan a buscar talento clave fuera de los mercados locales para expandir su alcance. No solo eso. También buscan implementar soluciones de beneficios y pagos transfronterizos para permitir políticas de retención más competitivas, estandarizar los requisitos de sus contratos para mejorar la eficiencia de recursos humanos, así como diseñar software especializado basado en la nube para administrar una fuerza laboral distribuida y proteger los datos de los empleados en todas las geografías. [i](#)



# CONCLUSIONES

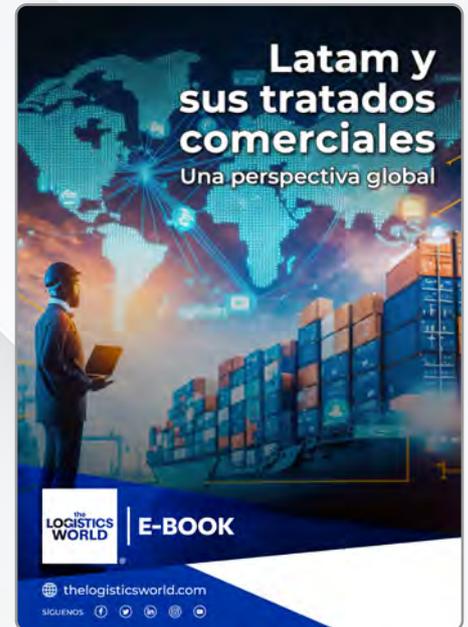
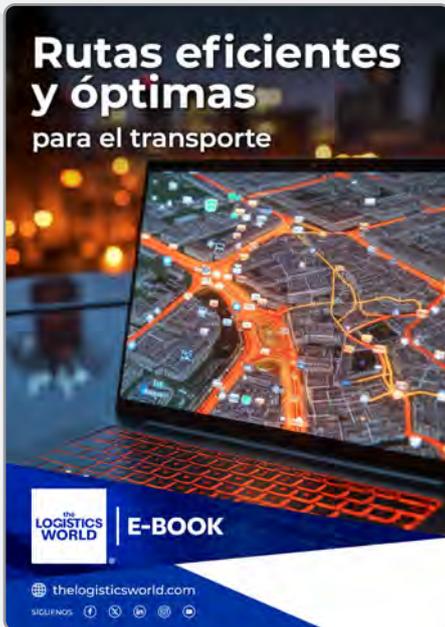
---

El comercio transfronterizo está en auge por lo que implementar una estrategia eficiente en la cadena de suministro cross-border debe ser parte de la estrategia de aquellas empresas que quieran agilizar su expansión internacional. Así, deben concentrarse en establecer una red confiable que incluya a clientes, socios en la cadena de suministro y proveedores. Esto no solo contribuirá a construir resiliencia frente a los desafíos cross-border, sino que también proporcionará apoyo especializado que, a la larga, aumente sus ventas.

Para lograr una colaboración transfronteriza efectiva, resulta beneficioso enfocarse en evidencia científica sólida, aspectos relacionados con bienes y amenazas globales, así como en áreas donde la cooperación ofrece incentivos significativos. Y, en los acuerdos bilaterales, es fundamental establecer metas concretas como parte del proceso de desarrollo.

La aparición de proveedores especializados en tecnología y logística ha permitido que el comercio cross-border siga siendo una estrategia de crecimiento viable para marcas, minoristas y emprendedores.

# ESTOS E-BOOKS PODRÍAN INTERESARTE



the  
**LOGISTICS**  
**WORLD**

Te inspiramos para transformar al mundo logístico, vinculándote con información, capacitación y networking del más alto nivel. Nuestras plataformas son:

**TLW | ONLINE:** medio digital especializado en logística y de supply chain.

**TLW | SUMMIT & EXPO:** exposición de logística, cadena de suministro y carga de México y Centroamérica, con formato presencial.

**TLW | PLAY:** todos los contenidos multimedia y el podcast.

**¡Conéctate e inspírate!**



**SUMMIT | 20  
& EXPO | 24**

**10-11 ABRIL**  
Centro Citibanamex • Ciudad de México

## LA EVOLUCIÓN ESTÁ EN TUS MANOS CONEXIÓN, INNOVACIÓN, FUTURO

Asiste a la exposición de Logística, Comercio Exterior y Carga más grande de México y Centroamérica.



**+550**

Expositores



**+22,800**

Compradores Potenciales



**+34,000 m<sup>2</sup>**

de Piso de Exhibición



**+50**

Conferencias Gratuitas

¡Se parte de **THE LOGISTICS WORLD®** | **LA EXPO**  
un espacio donde las ideas se convierten en acciones!

### Informes

☎ (+52) 55 9382 6024

✉ evento@tlwexpo.mx

☎ (+52) 55 2723 2470



Regístrate en la web y asiste sin costo

SÍGUENOS