

EY TAX Flash

6 de febrero de 2025



Acuerdo sobre la pausa en la aplicación de aranceles por parte de Estados Unidos a productos mexicanos: aspectos clave para las empresas

Antecedentes

El presidente Donald Trump usó sus poderes de emergencia económica (IEEPA) para abordar una “Crisis de Salud Pública y Emergencia Nacional”. En este sentido, el 1 de febrero de 2025, emitió tres órdenes ejecutivas para imponer aranceles del 25 % en la importación a Estados Unidos sobre todos los productos de México y Canadá, un 10 % sobre energía o recursos energéticos de Canadá, y un 10 % sobre productos de China.

El pasado sábado 1 y el lunes 3 de febrero de 2025, el presidente Donald Trump sostuvo negociaciones con los gobiernos de México y Canadá, lo que llevó a la decisión de pausar la aplicación de los aranceles por un periodo de 30 días.



México fue el primero en alcanzar un acuerdo con Estados Unidos durante las negociaciones del fin de semana. La presidenta Claudia Sheinbaum optó por un enfoque diplomático, priorizando el diálogo con Washington para evitar represalias comerciales.

El 3 de febrero, Canadá también logró un acuerdo con el gobierno estadounidense, asegurando un retraso de 30 días en la implementación de los aranceles. El primer ministro canadiense anunció medidas para fortalecer la seguridad en la frontera con Estados Unidos, incluyendo inversiones en tecnología avanzada, personal adicional y una mayor coordinación entre ambos países para combatir el tráfico de fentanilo. Al igual que México, Canadá ha subrayado su disposición para colaborar con Estados Unidos en la búsqueda de soluciones conjuntas que beneficien a todas las partes involucradas.

Si bien esta pausa brinda un respiro a las empresas, no resuelve la incertidumbre comercial. En este periodo, las compañías deben aprovechar el tiempo adicional para analizar y cuantificar el impacto de los aranceles en caso de que finalmente se implementen. Más allá de su impacto en comercio exterior, los aranceles también tienen implicaciones en el Impuesto Sobre la Renta (ISR), los precios de transferencia e impuestos indirectos en México y en el extranjero.

I. Análisis de la orden ejecutiva

El arancel del 25 % aplicaría a todos los sectores, las industrias y los productos, y es adicional a otros aranceles existentes. Según la orden ejecutiva, aplican "hasta que se elimine la crisis"; es decir, el tema de la inmigración y las drogas. A pesar de la pausa de un mes, el texto de la orden no ha sido modificado, por lo que la amenaza de implementación continúa latente.

Adicional a los aranceles anunciados, las órdenes publicadas contemplan la eliminación del trato libre de aranceles a las mercancías consideradas como minimis. Es decir, la exención actual de aranceles para paquetes valorados en 800 dólares o menos ya no estaría disponible para paquetes provenientes de China. En el caso de México y Canadá esta disposición también se pausó por treinta días. Esto afecta particularmente a sectores que dependen del comercio electrónico y de insumos de bajo valor importados desde China, impactando los costos de operación y logística de diversas industrias.

Finalmente, el presidente Trump ha señalado que posibles retaliaciones por parte de México, Canadá y China podrán resultar en un incremento en las tasas y una ampliación del alcance de las órdenes ejecutivas.

II. Algunos posibles escenarios

Ante este panorama, las empresas podrían considerar:

- **Cuantificar el impacto financiero** de los aranceles en sus costos operativos, analizando los efectos en márgenes de ganancia, estructuras de precios y rentabilidad general.
- **Reevaluar su estrategia de precios y contratos** para mitigar el efecto en su rentabilidad.
- **Verificar posibles excepciones arancelarias para productos en tránsito o almacenados en FTZ.** Evaluar si sus mercancías en tránsito o almacenadas en una zona de comercio exterior (Foreign Trade Zone - FTZ) en Estados Unidos podrían beneficiarse de algún tratamiento especial que difiera la aplicación inmediata de los aranceles.



- **Buscar esquemas de financiamiento y cobertura de riesgos** para amortiguar los efectos de la volatilidad comercial. Empresas con alta exposición al comercio internacional podrían evaluar recurrir a coberturas cambiarias, financiamiento estructurado y reestructuración de deuda.

III. Oportunidades aduaneras

Dado el contexto actual, existen diversas estrategias que las empresas podrían considerar para mitigar el impacto del posible incremento de aranceles y evaluar la valoración aduanera en Estados Unidos:

- **Valoración aduanera.** Analizar opciones dentro de los métodos de valoración aduanera permitidos en Estados Unidos para determinar si existe un impacto en la base gravable de los aranceles.
- **Implementación de la estrategia “primera venta” (first-sale for export).** En transacciones con múltiples niveles de venta, se puede declarar el precio pagado en la primera venta de la cadena de suministro en lugar del precio final.
- **Exploración del uso del Capítulo 98 del HTSUS.** Este esquema permite, en ciertos casos, la reimportación con aranceles reducidos para productos previamente exportados desde Estados Unidos.
- **Evaluación del uso de Foreign Trade Zones (FTZ).** Aún se pueden ofrecer beneficios de flujo de efectivo al diferir el pago de derechos y permitir la reexportación de productos sin incurrir en los aranceles adicionales.
- **Tratamiento de regalías en la valoración aduanera.** Dependiendo de las condiciones de la transacción y la relación contractual entre las partes, ciertas regalías o derechos de licencia pueden no ser parte del valor en aduana. La aplicación de estas exclusiones está sujeta a normativas específicas y debe evaluarse caso por caso conforme a las reglas de valoración aduanera.

En este contexto, las empresas deben realizar un análisis detallado de su estructura de costos y cadena de suministro para evaluar la viabilidad de estas posibles alternativas y definir planes de acción en caso de que los aranceles sean implementados tras la pausa de 30 días.

IV. Impacto en aspectos fiscales y de precios de transferencia

Los aranceles aplican en primera instancia al importador en Estados Unidos. En el supuesto de que el costo del arancel no se pueda trasladar totalmente a los clientes terceros, las empresas del grupo involucradas en la cadena de suministro (por ejemplo, el productor mexicano y el importador/distribuidor de Estados Unidos) tienen que determinar quién absorbe el costo del arancel o cómo compartirlo.

Esta problemática requiere un análisis funcional para establecer el perfil de riesgos, las funciones y los activos de las partes relacionadas involucradas, que bien podría ocasionar una restructuración de sus perfiles económicos o de las condiciones económicas en las que se efectúan las transacciones de bienes tangibles para afrontar esta nueva realidad económica tal como partes independientes lo harán.

En caso de grupos con una cadena de suministro más compleja, el arancel se debe compartir entre múltiples compañías del grupo. Posibles ajustes a la cadena de suministro para mitigar el efecto de los aranceles previamente mencionados igual tendrán efectos fiscales tanto en México como en el extranjero, no solo en



cuanto a precios de transferencia, sino también respecto del Impuesto Sobre la Renta y los impuestos indirectos.

Por su parte, en las últimas semanas el gobierno mexicano ha tomado medidas para promover la inversión tanto nacional como extranjera al país por medio del "Plan México" (ver tax alert de fecha 27 de enero de 2025).

V. Conclusión y recomendaciones

Es importante que en los próximos 30 días se evalúen y, en su caso, se trabaje en desarrollar escenarios que tomen en cuenta medidas para mitigar el impacto de posibles aranceles no solo analizando la parte de comercio exterior, sino también la fiscal (ISR, precios de transferencia e impuestos indirectos) tanto en Mexico como en el extranjero.

Con base en lo comentado, es relevante considerar lo siguiente:

- **Evaluar el impacto en costos, estructura de precios y rentabilidad**, con un análisis detallado que permita cuantificar el efecto de los aranceles en la operación de la empresa.
- **Revisar la estructura de la cadena de suministro y precios de transferencia**, considerando ajustes en la logística y renegociaciones contractuales para reducir la exposición a los aranceles.
- **Analizar opciones en valoración aduanera y aprovechamiento de beneficios fiscales**, explorando mecanismos de optimización en aduanas, incentivos fiscales y regímenes especiales que puedan reducir costos.

Mantenerse informado y monitorear continuamente el entorno regulatorio y comercial, prestando especial atención a cambios en listas de productos sujetos a aranceles, ajustes en tratados comerciales, modificaciones en normativas de origen y posibles represalias comerciales por parte de otros países, con una planeación estratégica que permita adaptarse a futuras modificaciones en la política comercial de Estados Unidos y otros mercados clave.

Para más información sobre el presente comunicado, por favor contactar a los siguientes profesionales:

Rocío Mejía
rocio.mejia@mx.ey.com

Roberto Chapa
roberto.chapa@mx.ey.com

Koen van 't Hek
koen.van-t-hek@mx.ey.com

Enrique González
enrique.cruz@ey.com

Ari Saks
ari.b.saks.gonzalez@mx.ey.com

EY
Aseguramiento | Asesoría | Fiscal | Transacciones

Acerca de los Servicios Fiscales de EY

Su negocio solo alcanzará su verdadero potencial si lo construye sobre sólidos cimientos y lo acrecienta de manera sostenible. En EY creemos que cumplir con sus obligaciones fiscales de manera responsable y proactiva puede marcar una diferencia fundamental. Por lo tanto, nuestros 45 mil talentosos profesionales de impuestos, en más de 150 países, le ofrecen conocimiento técnico, experiencia en negocios, metodologías congruentes y un firme compromiso de brindar un servicio de calidad, en el lugar del mundo donde se encuentre y sin importar el servicio fiscal que necesite. Así es como EY marca la diferencia.

Para mayor información visite www.ey.com/mx

© 2025 Mancera, S.C. Integrante de EY Global Derechos reservados

EY se refiere a la organización global de firmas miembro conocida como EY Global Limited, en la que cada una de ellas actúa como una entidad legal separada. EY Global Limited no provee servicios a clientes.

Este boletín ha sido preparado cuidadosamente por los profesionales de EY, contiene comentarios de carácter general sobre la aplicación de las normas fiscales, sin que en ningún momento, deba considerarse como asesoría profesional sobre el caso concreto. Por tal motivo, no se recomienda tomar medidas basadas en dicha información sin que exista la debida asesoría profesional previa. Asimismo, aunque procuramos brindarle información veraz y oportuna, no garantizamos que la contenida en este documento sea vigente y correcta al momento que se reciba o consulte, o que continuará siendo válida en el futuro; por lo que EY no se responsabiliza de eventuales errores o inexactitudes que este documento pudiera contener. Derechos reservados en trámite.