

ESTADOS UNIDOS

M É X I C O

EU

MX



¿Qué pasa con los aranceles?





Las repercusiones

El tema de los aranceles impuestos unilateralmente al resto del mundo, sigue en boca de todos. Y es bien sabido por todos nosotros que hay consecuencias, pero cada país las enfrenta de forma distinta.

En México, por ejemplo, vemos el perjuicio a nuestras exportaciones con destino a EE. UU. de diferentes productos, ya sean materias primas o mercancías como autopartes, electrodomésticos, y lamentablemente, la lista sigue creciendo, en detrimento de las empresas exportadoras, los empleos que generan y, en general, de los números de todas las estadísticas económicas, que parecen cada vez más “rojos”.

Pero EE. UU. tampoco sale bien librado. Fuera de los discursos políticos triunfalistas, la “otra” realidad es que, por ejemplo, su puerto marítimo más grande, ubicado en Los Ángeles, California principal punto de comercio entre Asia y la Unión Americana ha registrado en 2025 una reducción del 30% en

la recepción de barcos y su carga, en comparación con 2024. ¿La razón? Los aranceles “Made in America” han reducido el intercambio comercial, afectando directamente su economía.

Otro ejemplo es

La industria siderúrgica local.

Contrario a lo esperado por su gobierno, las empresas estadounidenses que solían importar acero y aluminio extranjero no están comprando a los productores nacionales. ¿La razón? Los aranceles provocan fluctuaciones e incrementos en los precios, por lo que muchas empresas prefieren esperar hasta que se establezca la política económica exterior de EE. UU.

Mientras tanto, esta rama de la industria experimenta un serio estancamiento.

¿Soluciones exprés
para problemas
estructurales?

Tiempo



Vale la pena detenernos en una pregunta clave: ¿cuánto tiempo tardó Estados Unidos entre advertir al mundo que impondría aranceles y cumplir su amenaza? y sumemos otra, esta vez dirigida a los países afectados: ¿en cuánto tiempo se espera que respondan con una solución a los aranceles “Made in America”? en ambos casos, la respuesta nos lleva a una sola palabra: **exprés.**

Pero aún hay más. ¿Sabes cuál es el tiempo promedio que invierte cualquier país ya sea EE. UU., México o cualquier otro en negociar un tratado de libre comercio? la respuesta: Al menos tres años.

Entonces, ¿qué podemos decir de los escasos días que tienen ahora los países para formular alternativas frente a los aranceles estadounidenses? **La fecha límite impuesta por Estados Unidos fué el 9 de julio.** Ese tiempo exprés, claramente, resulta insuficiente para dar una respuesta estructurada a una problemática tan compleja.

Sigamos cuestionando la factibilidad de las soluciones en tiempo exprés con otra pregunta incómoda: ¿de cuántas hojas en promedio consta un acuerdo o tratado de libre comercio entre dos o más naciones?.

En la mayoría de los casos, estos documentos tienen al menos 1,000 páginas, debido a la complejidad de los temas que abordan: Propiedad intelectual, seguridad económica, reglas de origen, exenciones arancelarias, entre muchos otros.

Entonces, ¿qué decir de las poquísimas hojas que EE. UU. está firmando con otros países como “acuerdos atípicos” comerciales? El tiempo exprés impide poner sobre la mesa los verdaderos problemas de fondo.

Por eso, incluso si estos acuerdos se concretan, su alcance se limitará a reducir o eliminar algunos de los aranceles impuestos a inicios de este año y nada más.

Como **pyme**



¿Cuáles son mis alternativas?

Diversas revistas especializadas, tanto en México como en el extranjero, han planteado una solución recurrente frente a los aranceles “Made in America”. ¿Cómo es eso posible?

Porque la breve historia de la actual administración que gobierna en Estados Unidos ha demostrado lo frágil que puede llegar a ser un tratado de libre comercio.

Debido a que esa dependencia económica que tenemos con nuestro vecino del norte, al verse “interrumpida”, nos expone drásticamente.

Pero también concretar nuevos socios comerciales es un reto que tardará varios años en materializarse. Ahora ya sabemos que negociar, firmar y poner en marcha un acuerdo o tratado comercial no es tarea de semanas... sino de años

Una alternativa viable: **aprovechar lo que ya tenemos.**

En lugar de buscar soluciones desde cero, vale la pena mirar más de cerca lo que ya está a nuestro alcance.

Preguntémonos: ¿Cuántos tratados o acuerdos de libre comercio tiene México con países distintos a Estados Unidos?

La respuesta es clara: Nuestras autoridades deben acercarse a esos gobiernos para redefinir beneficios mutuos.

A diferencia de una negociación nueva, partir de un tratado ya existente que acorte y permita concretar mejoras tangibles en el corto plazo.

Mientras continúan las negociaciones y ajustes derivados de los aranceles “Made in America”, es posible plantear una alternativa de solución con mayor probabilidad de éxito, basada en tres frentes que deben abordarse de forma simultánea:



Retomar el enfoque en los tratados de libre comercio vigentes.



Abordar el reto de los costos logísticos, especialmente los fletes.



Potenciar los tratados ya firmados.



El estado mexicano puede acercarse a los gobiernos de países con los que ya existen tratados de libre comercio, con el objetivo de redefinir beneficios mutuos que puedan entrar en vigor de manera más inmediata.

La gran ventaja de esta ruta es que no se parte desde cero: los acuerdos ya contienen disposiciones clave que pueden ser mejoradas o reactivadas con mayor rapidez.

Este tipo de solución se ejecuta desde el nivel gubernamental; sin embargo, mientras eso sucede,

las empresas importadoras y exportadoras también pueden avanzar por cuenta propia.

Gracias a herramientas tecnológicas como TAX FINDER, hoy es posible consultar, comparar y analizar todas las fracciones arancelarias, productos y beneficios asociados a cada tratado vigente.

Esta plataforma permite ubicar, de forma ordenada, qué mercancías están exentas o sujetas a reducción de impuestos según el acuerdo comercial correspondiente, generando una oportunidad inmediata para explorar nuevos mercados.

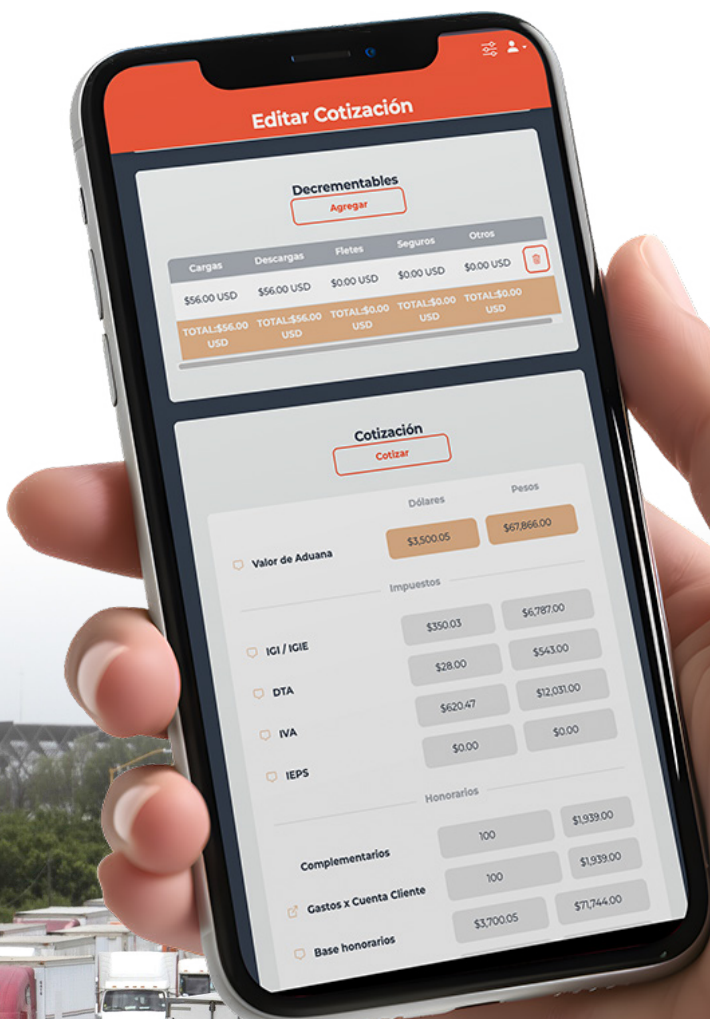
Uno de los principales retos de buscar “otros mercados” fuera de Estados Unidos es el incremento en los costos logísticos, especialmente cuando se trata de exportaciones hacia regiones más lejanas como Europa o Asia.

La proximidad con EE.UU. ha representado históricamente una ventaja competitiva para México, por lo que es necesario implementar mecanismos que compensen esa diferencia.

Una propuesta viable consiste en que el gobierno mexicano, en coordinación con empresas transportistas, gestione reducciones por volumen o incluso subsidie parcialmente los costos de transporte.

Abordar el costo
de los

fletes



En este contexto, México cuenta con una oportunidad estratégica para fortalecer su posición comercial mediante la optimización de tratados vigentes, la reducción de costos logísticos y la generación de beneficios inmediatos con socios actuales.

Este enfoque permite resultados rápidos sin partir de cero, maximizando las ventajas competitivas y compensando retos derivados de nuevos aranceles.

La coordinación entre gobierno y sector privado será clave para agilizar acuerdos, garantizar eficiencia en transporte y asegurar un acceso más competitivo a mercados globales.

Con acción decidida y visión conjunta, México puede transformar los desafíos actuales en oportunidades sostenibles de crecimiento y liderazgo internacional.

Por ello en GRIVER trabajamos para que con nuestros productos digitales tu negocio esté preparado para afrontar estos importantes retos.

Síguenos en redes sociales



¡ Dá click y conócelos todos !

GRIVER  STORE



GRIVER
TAX
FINDER



GRIVER
TAX
CALCULATOR



GRIVER
HS CODER

