



Entrada en vigor de la Orden Ejecutiva mediante la cual el Gobierno de los Estados Unidos de América impone aranceles a importaciones de México

En breve

El 3 de marzo de 2025, la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos de América ("CBP" por sus siglas en inglés) emitió la Guía de Implementación de Aranceles a Productos de México a través del Servicio de Mensajería de Sistemas de Carga ("CSMS" por sus siglas en inglés), folio CSMS #64297292, de acuerdo con la Orden Ejecutiva 14194 firmada por Donald Trump el 1° de febrero de 2025. La guía establece que, a partir del día 4 de marzo de 2025, se implementa el 25% de aranceles sobre todas las importaciones originarias de México.

Dicha guía establece la creación de una fracción arancelaria para la imposición del 25% ad-valorem sobre todas las importaciones originarias de México, en adición a cualquier otro derecho o impuesto, así como las excepciones de aplicación de dichos aranceles, entre las cuales se incluyen las importaciones bajo el beneficio de "De minimis".

Derivado de conversaciones de la industria terminal automotriz y el gobierno de EE.UU., así como entre los gobiernos de México y EE.UU., el 6 de marzo de 2025, el CBP emitió la guía folio CSMS #64335789 proporcionando una actualización respecto de la aplicación de estos aranceles, conforme a la orden ejecutiva "Amendment to duties to address the flow of illicit drugs across our southern border" y las órdenes ejecutivas 14194, 14198, 14227 estableciendo la suspensión temporal del arancel del 25% a productos mexicanos que califiquen bajo el Tratado entre México, EE.UU. y Canadá (T-MEC). Se prevé que esta excepción esté vigente hasta el 2 de abril de 2025; sin embargo, la orden ejecutiva no establece una fecha de finalización para esta excepción.

En detalle

Conforme a las órdenes ejecutivas mencionadas y las guías publicadas por CBP, se establecen por parte de EE.UU. los siguientes aranceles y condiciones a las importaciones de México:

- 25% de advalorem adicional a los productos de México no originarios del T-MEC, con excepción de la potasa, que se utiliza principalmente como fertilizante, cuya tasa se redujo del 25% al 10%.
- Se suspende temporalmente el ad-valorem adicional del 25% a los productos de México originarios del T-MEC. Se prevé que esta excepción esté vigente hasta el 2 de abril de 2025.
- Tratándose de bienes del acero y aluminio, estos podrían estar sujetos a un arancel ad-valorem adicional del 25% a partir del 12 de marzo de 2025.
- CBP crea cinco nuevas subpartidas: la 9903.01.01 para la aplicación general del arancel adicional y las cuatro restantes para excepciones específicas.

Aplicación

- El arancel adicional se suma a otros derechos aplicables, incluidos los aranceles de Nación Más Favorecida (MFN), derechos antidumping, compensatorios y otros impuestos.
- No se podrá utilizar el mecanismo de devolución de impuestos de importación mediante “Drawback” para mitigar el impacto de dichos aranceles.

Exenciones a la aplicación del arancel

- Artículos para uso personal en equipaje que acompaña a personas que llegan a EE.UU.
- Las importaciones de bienes clasificados bajo el Capítulo 98 del United States Harmonized Tariff Schedule (USHTS), es decir, respecto de las mercancías sujetas a ciertos procesos de ensamble en México a partir de insumos originarios de EE.UU., aplicarán la tasa del 25 % sobre el valor de los bienes, disminuyendo el costo de los materiales originarios de EE.UU. (es decir, el impuesto se calculará sobre el valor agregado y materiales que no sean de origen norteamericano).
- Los bienes clasificados en la fracción 9903.01.02 se refieren a productos de México que sean donaciones, por personas sujetas a la jurisdicción de EE.UU., de artículos tales como alimentos, ropa y medicinas, destinados a ser utilizados para aliviar el sufrimiento humano.
- Los bienes clasificados en la fracción 9903.01.03 se refieren a productos de México que sean materiales informativos, incluyendo, entre otros, publicaciones de películas, carteles, discos fonográficos, microfilmes, microfichas, cintas, discos compactos, CD-ROM, obras de arte y material de noticias.
- Importaciones de bajo valor (hasta 800 USD), conocidas como “De minimis”. Para este caso, se establece que se podrá continuar usando dicha figura de manera temporal hasta que el Secretario de Gobierno de EE.UU. indique que existen los mecanismos adecuados para recaudar el arancel para este tipo de importaciones.
- Importaciones a EE.UU. bajo el esquema de zona libre (“Free Trade Zone” o FTZ), es decir, bienes que son almacenados en EE.UU. sin que éstos sean despachados para su importación y consumo en dicho país. Esta exención no será aplicable si los bienes son extraídos de un FTZ para su consumo en EE.UU.
- Los bienes clasificados bajo la fracción 9903.01.04 se refiere a aquellos productos que califiquen como originarios bajo el T-MEC.
- Los bienes clasificados bajo la fracción 9903.01.05 se refieren a la potasa de México.

Medidas de respuesta anunciadas por el Gobierno de México

En respuesta al citado aumento arancelario, la presidenta de México expresó durante una rueda de prensa que el gobierno evalúa la implementación de medidas tanto arancelarias como no arancelarias, mismas que aún no han sido anunciadas.

Es de suma importancia que las organizaciones realicen un análisis del impacto que esto tendrá en sus cadenas de valor, entre lo que destacan las siguientes:

Acciones a considerar

Diversificación de Mercados: Las empresas en México no deberían depender únicamente del mercado estadounidense. Con acuerdos comerciales con más de cincuenta países, las empresas pueden explorar oportunidades en Europa, Asia y América Latina a través de tratados como el T-MEC, TIPAT y acuerdos con la Unión Europea.

Análisis de Origen: Es importante que las empresas cuenten con un análisis de origen y un soporte documental adecuado a efecto de demostrar que los bienes califican como originarios del T-MEC.

Atracción de Inversiones: México sigue siendo atractivo para las empresas globales que buscan reducir costos de manufactura y logística. El nearshoring ofrece una ventaja debido a la proximidad de México con los EE.UU.

Automatización y Eficiencia Operativa: Para mitigar el impacto de los aranceles, las empresas deben invertir en tecnología y procesos eficientes, utilizando la Industria 4.0 y la inteligencia artificial para optimizar costos y productividad.

Fortalecimiento del Mercado Interno: El consumo doméstico puede compensar las pérdidas en exportaciones. Estrategias como la sustitución de importaciones y el fortalecimiento de la producción local pueden disminuir la dependencia del comercio exterior.

Oportunidades para las Empresas en México: La ubicación estratégica de México, su mano de obra calificada, costos competitivos y acuerdos comerciales lo hacen un centro atractivo de manufactura y distribución.

Las empresas deberían:

- Desarrollar planes para aumentar la eficiencia, utilizando potencialmente programas como la maquila o IMMEX.
- Diversificar mercados y clientes, aprovechando los acuerdos comerciales y aumentando la presencia en el mercado interno.
- Analizar las cadenas de suministro para encontrar nuevos proveedores y promover productos locales.
- Revisar los presupuestos para alinearlos con los objetivos o mitigar los impactos de los aranceles.
- Crear financiamientos innovadores para la adquisición de maquinaria y equipo.
- Replantear las políticas de precios de transferencia con el fin de considerar los impactos en tipo de cambio, perfil funcional y retornos esperados en cada parte relacionada.

Conclusión: Aunque los aranceles de EE.UU. representan desafíos, también ofrecen una oportunidad para que las empresas mexicanas innoven, diversifiquen y fortalezcan el mercado interno. Los líderes empresariales deben centrarse en la adaptación, el análisis de su modelo de negocio, la inversión en tecnología, la exploración de nuevos mercados, así como la aplicación de tratados y acuerdos comerciales para asegurar el crecimiento en el cambiante panorama global.

En PwC contamos con un equipo de expertos que trabajamos de manera integral tanto en México como EE.UU. y Canadá y brindamos soluciones tecnológicas que nos permitirá apoyarlo a identificar el impacto arancelario de estas medidas, así como las estrategias potenciales de mitigación en áreas como aduanas, impuestos, legal, ajustes de precios de transferencia, cadena de suministro, finanzas, entre otras.

Si necesita más información, no dude en ponerse en contacto con nuestros especialistas en comercio exterior y conversemos sobre su impacto.

Contactos

Luis Felipe Muñoz

Socio Líder de Impuestos y
Servicios Legales

luis.felipe.munoz@pwc.com

Yamel Cado

Socia Líder de Impuestos
Indirectos y Comercio
Exterior

yamel.cado@pwc.com

Sandra López Sela

Socia de Impuestos
Indirectos y Comercio
Exterior

sandra.lopez.sela@pwc.com

Norma Gascón Romero

Managing Director de
Impuestos Indirectos y
Comercio Exterior

norma.gascon@pwc.com

<https://www.pwc.com/mx/impuestos-servicios-legales>

El contenido de este documento es meramente informativo y de ninguna manera debe considerarse como una asesoría profesional, ni ser fuente para la toma de decisiones. En todo caso, deberán consultarse las disposiciones fiscales y legales, así como a un profesionista calificado.
© 2025 PricewaterhouseCoopers, S.C. Todos los derechos reservados.