

Estimadas empresas,

La reciente escalada de tensiones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea ha dado lugar a una nueva ronda de aranceles que afectan a sectores clave de la economía europea, incluyendo a muchas empresas asturianas con intereses en el mercado estadounidense. Estas medidas pueden suponer un incremento significativo de los costes de exportación, impactando directamente en la competitividad y rentabilidad de nuestras empresas.

Desde Asturex, somos conscientes de los desafíos que esta situación plantea y, por ello, queremos sugerir una serie de estrategias y posibles soluciones para minimizar el impacto de estos aranceles. En este correo encontrarán alternativas viables en ámbitos como la optimización logística y aduanera, y otras herramientas que pueden ayudar a reducir costes y mantener la presencia en el mercado estadounidense. Todo ello depende en gran medida del tipo de producto, la operativa y el volumen de exportación al que se enfrente cada empresa en concreto.

Para examinar más exhaustivamente esta y otras alternativas, os remitimos a nuestra [red exterior en EE.UU.](#), a nuestro [servicio de asistencia jurídica en destino](#) y también a [nuestro servicio de asistencia logística y aduanera](#) donde podrán estudiar cada caso y explorar todos los métodos existentes para reducir al máximo el impacto de estos aranceles.

1) Clasificación Arancelaria Estratégica: La clasificación arancelaria estratégica es una técnica avanzada de comercio internacional que permite minimizar el impacto de aranceles utilizando una correcta interpretación del sistema de clasificación armonizada (HS Code). En un contexto donde EE. UU. ha aumentado los aranceles a los productos de la Unión Europea, una empresa española puede reducir costos aduaneros aprovechando las variaciones en la clasificación arancelaria.

En este caso, el mismo producto puede tener diferentes clasificaciones arancelarias dependiendo de su presentación, proceso de fabricación o contenido específico. Asimismo, algunos productos pueden pagar menos aranceles si se importan como componentes separados en lugar de un producto terminado. Por lo tanto, es conveniente explorar si hay la posibilidad de descomponer el producto en elementos que tengan una clasificación más favorable antes de su importación final.

2) Uso de Zonas Francas y Depósitos Aduaneros: Las Foreign-Trade Zones (FTZs)

son zonas francas establecidas en EE. UU. donde las empresas pueden importar productos sin pagar aranceles hasta que sean retirados para el consumo en el país. Algunos beneficios clave incluyen:

- **Diferimiento de aranceles:** No se pagan aranceles hasta que la mercancía sale de la FTZ.
- **Exención de aranceles para reexportaciones:** Si el producto se reexporta a otro país desde la FTZ, no paga aranceles en EE. UU.
- **Eliminación de aranceles sobre insumos extranjeros** usados en producción dentro de la FTZ.
- **Flexibilidad logística:** Permite hacer etiquetado, reempaque y almacenamiento sin incurrir en costos arancelarios inmediatos.

Esta opción podría ser interesante para evitar pagar los aranceles hasta que el producto se venda, minimizar riesgos logísticos y garantizar disponibilidad inmediata en EE. UU sin asumir costes fiscales hasta que se materialice dicha venta.

Asimismo, si un producto se somete a ciertos procesos de transformación dentro de una **Foreign-Trade Zone (FTZ)** antes de ser liberado al mercado estadounidense, su código arancelario puede cambiar, reduciendo el arancel final.

Preguntas y respuestas frecuentes sobre las FTZ: <https://www.trade.gov/foreign-trade-zones-board>

3) **Drawback en Estados Unidos: Recuperación de Aranceles Pagados en la Importación de Insumos**

El programa de drawback en EE. UU., [regulado por la Sección 313 del Título 19 del Código de EE.UU. y administrado por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza \(CBP\)](#), permite a las empresas recuperar hasta el 99% de los aranceles pagados por insumos importados que posteriormente se exportan, ya sea en su forma original o como parte de un producto transformado.

Este mecanismo sigue vigente para las exportaciones de la Unión Europea, a diferencia de las restricciones impuestas en conflictos comerciales con otros países como México. Las modalidades principales incluyen:

- Drawback de Fabricación (Manufacturing Drawback): Recuperación de aranceles por insumos importados utilizados en productos manufacturados y luego exportados.
 - Drawback de Sustitución (Substitution Drawback): Permite recuperar aranceles por insumos equivalentes a los exportados, sin necesidad de que sean del mismo lote.
 - Drawback de Mercancía no Utilizada (Unused Merchandise Drawback): Aplica a productos importados que se reexportan sin haber sido utilizados o transformados.
- 4) Otras medidas:** Otro tipo de medidas que merece la pena estudiar a fondo pueden ser:
- a. Realizar procesos de ensamblaje o acabado en Estados Unidos para transformar el producto.
 - b. Establecer alianzas o joint ventures con empresas locales en Estados Unidos para producir o ensamblar productos dentro del país.
 - c. Revisar a fondo la operativa logística, incluyendo los incoterms utilizados en las transacciones para transferir responsabilidades y costos de manera más favorable

Por último, es importante diversificar mercados, y reducir la dependencia en un destino en particular para la cuenta de exportación de su empresa. Ante una guerra comercial arancelaria extendida, donde el objetivo del aumento de aranceles por parte de los Estados Unidos no sólo es la Unión Europea, sino también China, México o Canadá entre otros, surgirán oportunidades en este y otros mercados en potenciales clientes igualmente afectados y proveedores que también estén buscando redirigir sus exportaciones hacia otros países.