

Aranzels 2025: Com preparar els teus contractes comercials als Estats Units per fer front als efectes dels aranzels?

ACCIÓ - Agència per la Competitivitat de l'Empresa

30 de maig de 2025

Presentat per:

Marius Bordalba, International Trade and Arbitration Consultant, TILPA

Dr Jorge Huerta-Goldman, Managing Director and Founder, TILPA

www.tilpa.com

Agenda

1. Bienvenida – Elena Antonijuan (5 minutos)
2. Breve repaso de la situación arancelaria actual + servicios Plan Responem – Barbara Canavese (5-10 minutos)
3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los Estados Unidos – Marius Bordalba (15 minutos)
 - a. El contrato es el instrumento clave para establecer relaciones comerciales previsibles, seguras y duraderas en el tiempo
 - b. El contrato permite regular aspectos ligados al comercio internacional
 - c. Impacto de los aranceles en los contratos
 - d. Riesgos comerciales y jurídicos de los aranceles en caso de no instrumentar mecanismos de ajuste en el contrato
4. Claves para revisar o redactar contratos más resilientes – Dr. Jorge Huerta-Goldman (15 minutos)
 - a. Diagnóstico de contratos en ejecución afectados por aranceles: desarrollo de una estrategia de renegociación y mitigación de los efectos nocivos
 - b. Diseño de contratos flexibles para afrontar futuros cambios arancelarios (u otros cambios de política comercial)
5. Casos prácticos – Marius Bordalba y Dr. Jorge Huerta-Goldman (10 minutos)
6. Turno abierto de preguntas y comentarios de las empresas asistentes, moderado por Barbara Canavese (10 minutos)

Esencia del problema aranceles y contrato

1. Los comerciantes buscan transacciones que generen ganancias
2. Los aranceles (u otras medidas gubernamentales) incrementan sustancialmente el costo de las mercancías, afectando las ganancias previstas
3. Contrato flexible vs contrato inflexible
 - ¿Es comercialmente viable continuar con la transacción a la luz de los aranceles?
 - Terminación anticipada / Renegociación
 - ¿Qué parte (o ambas partes) hace(n) frente a los costos adicionales de los aranceles?
4. Como estructurar los contratos legalmente para hacer frente a estas variables (ejemplos)

3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los EE.UU.

- La situación geopolítica de los últimos años ha tenido como consecuencia el mayor uso de, entre otros, los instrumentos de política comercial (y no solamente por parte de los EE.UU.)
- El contrato es el instrumento clave para establecer relaciones comerciales previsibles, seguras y duraderas en el tiempo
 - El contrato constituye la primera línea de defensa de los intereses de sus empresas – A diferencia de otras herramientas, el contrato depende de Uds.
 - El contrato puede ayudar a disminuir los riesgos de una transacción – Ello depende de lo que acuerden las partes y de cómo lo plasmen por escrito
 - Libertad para determinar el contenido del contrato – Las partes pueden establecer las cláusulas, condiciones y pactos que consideren convenientes, siempre y cuando no sean contrarios a la ley, la moral o el orden público

3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los EE.UU.

- **Medidas de defensa comercial**

- El comprador podrá rescindir el contrato (en su totalidad o en parte) si alguna autoridad gubernamental impone (o anuncia una posible imposición futura) derechos antidumping o compensatorios o cualquier otra sanción sobre los bienes objeto del contrato.
- La imposición (o el anuncio de una posible imposición futura) de derechos antidumping o compensatorios se considerará, a opción del comprador, un caso de fuerza mayor que excusará el incumplimiento del comprador y, luego de la correspondiente notificación, justificará la rescisión del contrato por parte del comprador sin penalización.
- Hay contratos que explícitamente consideran la imposición de tales medidas en el producto objeto del contrato como una causa de terminación justificada del contrato.
- **Hay contratos que exigen una parte renegociar, de buena fe, con la otra parte con el propósito de ajustar equitativamente cualquiera de los términos y condiciones del contrato.**
- El vendedor proporcionará a la autoridad gubernamental correspondiente toda la documentación e información requerida o que de otro modo sea necesaria para determinar el derecho mínimo adecuado que se debe pagar al importar las mercancías a cualquier país o para obtener reembolsos o devoluciones de los derechos pagados.

3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los EE.UU.

• Controles a la exportación

- Obligación general de cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables que rigen la exportación o reexportación de productos, entregables
- Las partes no exportarán ni reexportarán ningún artículo objeto del contrato a ninguna jurisdicción o país, ni a ninguna persona o entidad, que esté prohibido o restringido por cualquier ley o regulación aplicable
- Las partes obtendrán las licencias o autorizaciones de exportación necesarias antes de exportar o reexportar cualquier artículo objeto del contrato
- Las partes se notificarán mutuamente cualquier cambio en la clasificación o el estado de exportación de cualquier artículo objeto del contrato, así como cualquier restricción o condición impuesta por cualquier autoridad exportadora al uso o la transferencia de cualquier objeto del contrato

3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los EE.UU.

- Cumplir con los requisitos estipulados en los Tratados Internacionales (Acuerdos) de los que México es parte, especialmente en relación con los registros y el contenido a nivel regional
- Cumplir los reglamentos técnicos aplicables (REACH, RoHS etc.)
- Cumplir la normativa sobre higiene y seguridad industrial
- Mantener vigentes todos los permisos, licencias, pedidos, solicitudes y aprobaciones gubernamentales necesarios para la fabricación de los productos objeto del contrato
- Tener el estatus de Operador Económico Autorizado (AEO-F o AEO-S) o cumplir ciertos requisitos de seguridad en la cadena de suministro
- Cumplir la normativa sobre protección de la propiedad intelectual

3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los EE.UU.

- Impacto de los aranceles impuestos por los EE.UU. en los contratos internacionales
 - ¿Qué es un arancel?

Un derecho aduanero, o arancel, es un impuesto que se aplica en frontera a las mercancías importadas. Las partes en el contrato determinarán quien
 - Los impactos típicos de los cambios arancelarios en los contratos incluyen:
 - **Aumento del costo de los bienes vendidos (COGS)**
 - Cambio en la responsabilidad del pago de aranceles
 - Fluctuaciones monetarias debido a tensiones comerciales
 - Cambios en los plazos de entrega si hay que reorientar la logística

3. El rol del contrato internacional en momentos de incertidumbre en la política comercial de los EE.UU.

- Impacto de los aranceles en los contratos internacionales
 - En caso de que corresponda al exportador el pago de los aranceles, y previo al intento de renegociar con el comprador, hay que realizar un diagnóstico – Pasos:
 1. Identificar los contratos afectados
 2. Revisar las cláusulas contractuales existentes
 3. Cuantificar el impacto de los cambios arancelarios
 4. Desarrollar un plan de negociación
 - Negociación:
 1. Involucre a las partes interesadas adecuadas
 2. Ofrezca / explore soluciones que benefician a todos
 3. Asegúrese de que todos los cambios acordados queden plasmados formalmente en el nuevo contrato
 - Planee & implemente acciones para afrontar volatilidad arancelaria futura (políticas comerciales erráticas)

4. ... contratos más resilientes

1. Ejecutabilidad del contrato: Arbitraje vs Corte estatal

	Corte Estatal	Arbitraje
¿Instancias?	<ul style="list-style-type: none"> - Primera instancia - Apelación(es) - Amparo 	<ul style="list-style-type: none"> - Una instancia - Puede buscarse la nulidad (parte perdedora) - Puede buscarse la ejecución (parte ganadora)
¿Tiempo?	Un asunto pequeño de 120,000 Pesos puede llevarse un año	Un asunto pequeño de 120,000 Pesos puede llevarse en tres meses (arbitraje acelerado CANACO)
¿Internacional?	<ul style="list-style-type: none"> - Sólo local 	<ul style="list-style-type: none"> - Internacional: Ejecución en 172 países - Doméstico: Ejecución en todos los Estados (mismo procedimiento de ejecución de laudo)
¿Coercibilidad?	El juez tiene coercibilidad	El árbitro no tiene coercibilidad pero puede pedir ayuda al juez – Ejemplo ejecución de laudo o medidas cautelares
¿Etapas procesales?	Sujeto al derecho procedimental	El árbitro y las partes gozan de flexibilidad
¿Costo?	<ul style="list-style-type: none"> a) Costo de los abogados b) Costos administrativos (notario, traducciones, peritos, etc.) c) Costos en las Cortes Estatales (tasa de registro, entre otros) 	<ul style="list-style-type: none"> a) Costo de los abogados b) Costos administrativos (notario, traducciones, peritos, etc.) c) Costos en la casa administradora de arbitraje (ICC, CAM, CANACO, etc.) d) Honorarios de los árbitros
¿Quién paga?	Normalmente cada quién lo suyo	El árbitro puede condenar a una parte a pagar todos los costos / pre-acuerdo de las partes en el contrato

4. ... contratos más resilientes

Flexibilidad para terminación anticipada y/o renegociación por cambio sustancial en los costos (cumplir vs renegociar)

- Cláusula de flexibilidad en el contrato
- Derecho aplicable al fondo del contrato (eg. Derecho de EE.UU., Español, UNIDROIT, CISG)

Ej Cláusula Contractual:

Arancel TRUMP permite
terminar Anticipadamente el
Cto

Ej Derecho de Fondo (UNIDROIT):

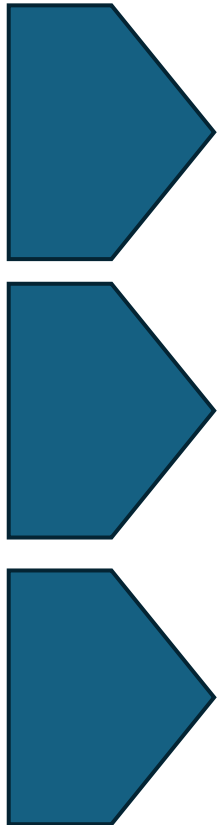
ARTÍCULO 6.2.3 (Efectos de la “excesiva onerosidad” (hardship))
(1) En caso de “excesiva onerosidad” (hardship), la parte en desventaja puede reclamar la renegociación del contrato. Tal reclamo deberá formularse sin demora injustificada, con indicación de los fundamentos en los que se basa.

4. ... contratos más resilientes

Pequeñas transacciones

vs

Contrato multi transaccional



Cotización
+
Cond Grales.



Eg Cto. anual

5. Casos prácticos – Equipo para uso industrial y minero

- Equipo hecho a la medida de las necesidades del cliente
- Cliente en los EE.UU.
- Entrega – luego de la entrada en vigor de medidas arancelarias
- Cláusulas clave del contrato propuesto por el comprador:
 - “ “Precio de Compra” significa \$[INSERTAR IMPORTE], como precio único que incluye todos los impuestos, tasas, gastos de envío y otros costos.”
 - “En ningún caso el Proveedor recibirá un importe superior al Precio de Compra a menos que [el Comprador] acepte por escrito modificarlo.”
 - “Las condiciones de entrega son DDP [Delivery Duty Paid o Entrega con Derechos Pagados], en las instalaciones [del Comprador].”
 - “El Proveedor cumple y seguirá cumpliendo plenamente con todas las leyes y regulaciones aplicables de los Estados Unidos...”

5. Casos prácticos – Equipo para uso industrial y minero

- “(a) Rescisión por [el Comprador]. Este Contrato podrá ser rescindido por [el Comprador] en cualquier momento, total o parcialmente, con o sin causa, mediante notificación por escrito al Proveedor con [NÚMERO DE DÍAS] días de antelación y sin coste alguno para [el Comprador].
- (b) Rescisión por el Proveedor. Este Contrato podrá ser rescindido por el Proveedor únicamente en caso de incumplimiento de pago por parte [del Comprador] que no se subsane dentro de los treinta (30) días siguientes a la recepción por parte de la Compañía de la notificación por escrito de dicho incumplimiento.”

5. Casos prácticos – Equipo para uso industrial y minero

- “Ley aplicable. La interpretación y ejecución de este Acuerdo, así como cualquier reclamación por responsabilidad civil derivada de este Acuerdo o de cualquiera de las propuestas, negociaciones, comunicaciones o entendimientos relacionados con este Acuerdo, se regirán e interpretarán de conformidad con las Leyes del Estado de TEXAS, aplicables a los contratos celebrados íntegramente en el Estado de TEXAS, sin perjuicio de las disposiciones sobre elección de leyes o conflicto de leyes. La única jurisdicción para cualquier litigio derivado de este Acuerdo será un tribunal federal o estatal competente ubicado en el Estado de TEXAS.”

5. Casos prácticos – Componentes para uso en equipo de construcción

- Exportador cuenta con filial en los EE.UU. que importa, almacena y revende los componentes en el mercado estadounidense. Desde la filial también se suministran componentes a otros mercados (Canadá, México etc.)
- Entregas regulares (reposición de inventario)
- Con la entrada en vigor en los EE.UU. de aranceles a las importaciones de productos derivados del acero, el exportador:
 - Lleva a cabo un análisis de cumplimiento (“compliance”) de la normativa sobre comercio internacional y aduanera de los EE.UU. Conclusiones:
 - ¿Cómo se debe clasificar del producto importado en los EE.UU.?
 - Se debe solicitar una Información Arancelaria Vinculante (BTI, en inglés) para determinar la clasificación de los componentes a ser declarada a la Aduana [El cumplimiento de la normativa sobre origen / etiquetado sobre el país de origen no se dudó]

5. Casos prácticos – Componentes para uso en equipo de construcción

- Cambia el patrón de las exportaciones, cesando de exportar a los EE.UU. componentes que se suministrarán a clientes en Canadá - Ventajas:
 - El exportador deja de estar sujeto a los caprichos de la política comercial de los EE.UU. (aranceles, defensa comercial, etc.) – La política comercial del Canadá es más laxa y predecible que la de los EE.UU.
 - El exportador puede beneficiarse de la aplicación del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la UE – Beneficios similares no existen en relación con los EE.UU.
 - Ventajas logísticas – Menor tiempo de entrega a clientes canadienses
 - Los distribuidores en Canadá pasan a ser consignatarios de los componentes (es decir son responsables de mantener un inventario de componentes en Canadá)
 - El contrato de consignación también regula la compraventa de los componentes (contrato completo)
 - El contrato de consignación indica de forma expresa que el consignatario es el único responsable del pago de todos los costos de importación asociados con las Mercancías Consignadas, incluido el pago de cualquier impuesto, arancel y otros gravámenes y/o cargos impuestos por autoridades gubernamentales u otras autoridades en relación con la importación de las Mercancías Consignadas

5. Casos prácticos – Placas de circuito impreso

- Antecedentes
 - Una empresa de electrónica con sede en California tenía un contrato de suministro plurianual con un fabricante chino de placas de circuito impreso (PCB)
 - El modelo de precios asumía un coste de producción estable y se fijaba en dólares estadounidenses
- Evento desencadenante
 - En 2018, EE. UU. impuso aranceles del 25% a las PCB fabricadas en China
 - El coste de las importaciones se disparó de la noche a la mañana, lo que hizo que el contrato fuera económicamente insostenible para el comprador
- Disposiciones contractuales
 - **Sin cláusula de fuerza mayor específica para los aranceles**
 - **Sin ajuste de precios ni mecanismo de compensación por dificultades**
 - Precio fijo durante cinco años
- Resultado
 - El comprador emitió un aviso de rescisión, alegando impracticabilidad comercial
 - El proveedor chino demandó en Hong Kong bajo las reglas de la CCI
 - El tribunal arbitral falló a favor del proveedor, **afirmando que la imposición de aranceles, si bien gravosa, era previsible debido a la escalada de tensiones geopolíticas en el momento de la firma del contrato**
- Conclusión clave
 - **Las dificultades derivadas de los aranceles pueden no ser suficientes para anular los acuerdos de precio fijo a menos que el riesgo se aborde expresamente en el contrato**

5. Casos prácticos – Textiles

- Antecedentes
 - Un minorista estadounidense tenía un acuerdo de suministro a largo plazo con un fabricante textil vietnamita
 - Los precios estaban vinculados al coste de la materia prima y se indexaban semestralmente
- Hecho desencadenante
 - En 2020, EE. UU. impuso aranceles a los textiles procedentes de Vietnam debido a la preocupación por los desequilibrios comerciales y la presunta manipulación cambiaria
- Disposiciones contractuales
 - Fórmula de fijación de precios indexada
 - **Ausencia de fuerza mayor o cláusula arancelaria**
 - Resolución de disputas a través de los tribunales de Nueva York
- Resultado
 - El minorista retuvo los pagos y redujo los pedidos
 - El fabricante presentó una demanda ante un tribunal estatal de Nueva York
 - El tribunal desestimó la defensa arancelaria del minorista, **alegando que los aranceles estadounidenses no eran imprevisibles en el contexto global actual**
 - La sentencia concedió una indemnización completa al fabricante
- Conclusión clave
 - **A falta de un lenguaje específico, los tribunales podrían tratar los aranceles como un riesgo comercial normal, en particular para los compradores en jurisdicciones políticamente activas como Estados Unidos**

5. Casos prácticos – Acero

- Antecedentes
 - Un fabricante canadiense de acero exportaba acero laminado a compradores estadounidenses bajo contratos de suministro anuales
- Evento Desencadenante
 - En 2018, EE. UU. impuso aranceles del 25% a las importaciones de acero de varios países en virtud del Artículo 232 de la Ley de Expansión Comercial
- Disposiciones Contractuales
 - Ley aplicable: Nueva York
 - Cláusula de ajuste de precios por cambios en el costo de los materiales
 - **Ausencia de una disposición explícita para aranceles gubernamentales**
- Resultado
 - Los compradores estadounidenses se negaron a absorber el aumento de precios
 - El proveedor canadiense argumentó que la cláusula de ajuste de precios debía cubrir los costos arancelarios
 - Un tribunal de Nueva York sostuvo que los "cambios en el costo de los materiales" **no incluían aranceles a menos que se indicara específicamente**
 - El proveedor canadiense sufrió pérdidas y adoptó plazos contractuales más cortos de ahí en adelante
- Conclusión Clave
 - **Las cláusulas de ajuste de precios deben redactarse con claridad para abarcar los costos externos, como los aranceles, y no solo los costos de los insumos**

5. Casos prácticos – Componentes electrónicos

- Antecedentes
 - Una marca estadounidense de electrónica de consumo tenía un acuerdo de suministro con un fabricante de piezas surcoreano
- Evento desencadenante
 - Se impusieron aranceles inesperados a las importaciones de tecnología surcoreana como parte de una iniciativa de equilibrio comercial
- Disposiciones contractuales
 - **Cláusula arancelaria explícita que establecía que si los aranceles superan el 10%, ambas partes deben renegociar en un plazo de 15 días**
 - Cláusula de arbitraje según las normas de la LCIA
- Resultado
 - Los aranceles aumentaron al 18%
 - Ambas partes se reunieron dentro del plazo de 15 días y acordaron ajustar los precios
 - No se requirió arbitraje
- Conclusión clave
 - **Las cláusulas arancelarias proactivas con mecanismos de renegociación pueden prevenir disputas y mantener las relaciones comerciales**

5. Casos prácticos – Producto alimenticio perecedero

- Exportador tiene el precio pactado con una gran superficie de los EE.UU.
- EE.UU. impone aranceles “recíprocos” del 10% a todas las importaciones
- Gran superficie alega que tiene los precios de venta para la próxima campaña publicados, y en base a ello rechaza incrementar esos precios para incorporar el arancel recíproco
- ¿Qué opciones tiene a su alcance el exportador?
 - Diagnóstico del contrato en ejecución



La información y valoraciones contenidas en este documento no constituyen un parecer jurídico.
Este documento está actualizado a la fecha de publicación y no incluye modificaciones y/o actualizaciones posteriores.

Para más información póngase en contacto con:



Marius BORDALBA

mbl@tilpa.ch

Dr. Jorge HUERTA-GOLDMAN

jahg@tilpa.ch

www.tilpa.com