

**¿Qué deberán hacer las empresas mexicanas frente a una posible renegociación del T-MEC?**

* *La digitalización de una empresa ayuda a mitigar los efectos de cambios bruscos en las políticas de importación y exportación*

**Ciudad de México, 11 de febrero de 2024.-** La presidencia de Donald Trump sigue dando sorpresas a pocos días de haber iniciado su segundo mandato. Entre ellas destaca su anuncio de que en febrero se aplicarían aranceles del 25% sobre productos provenientes de Canadá y México. Estas medidas han sido justificadas por el nuevo mandatario estadounidense como presiones para combatir el tráfico de fentanilo y la inmigración desde ambos países. Por el momento, dichos impuestos se han suspendido un mes tras una conversación bilateral entre Trump y la presidenta, Claudia Sheinbaum.

A esta situación se agregan otros aspectos, como el señalado en un reportaje de The Wall Street Journal, que describe, según “fuentes familiarizadas con el tema”, que estas acciones buscan impulsar una renegociación inmediata o pronta del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, también conocido como T-MEC.

Esto ha provocado reflexiones dentro del sector empresarial, ya que, además de los propios aranceles, implicaría nuevas modificaciones a los acuerdos comerciales internos y externos dentro de México. Por ello, surge la pregunta: ¿cómo deben reaccionar las empresas ante este panorama? A continuación, se presentan algunas recomendaciones para sortear los desafíos que podrían surgir en los próximos años.

En primer lugar, la formalidad. Las empresas establecidas probablemente tendrán un mayor margen de maniobra que aquellas que operan en la informalidad. Esto se debe a que las empresas formalmente registradas pueden hacer cálculos precisos sobre cómo les afectará el aumento en el costo de los productos. Además, si el gobierno mexicano decide emitir subsidios para aligerar el impacto económico, estos sólo estarán disponibles para las empresas debidamente registradas ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

La formalización empresarial también debe ir acompañada de la regularización y la digitalización de los servicios contables.



Otra estrategia clave ante una posible renegociación del T-MEC es evaluar el uso de materias primas que utiliza una empresa, tanto de importación como de exportación. Si es posible, los negocios deberían considerar reemplazar proveedores estadounidenses por distribuidores mexicanos o de otros países que no se vean afectados por las medidas arancelarias. Dicha estrategia abre oportunidades para generar un cruce de negocio entre empresas locales, lo que aumentaría la generación de empleos y que la economía local se vea beneficiada.

Para esto, las empresas pueden beneficiarse al utilizar un software administrativo y contable como Siigo Nube de Siigo Aspel, que permite organizar las finanzas de acuerdo con las normativas del SAT

Este tipo de herramienta facilita la emisión de facturas, el análisis fiscal de colaboradores o aliados, la generación de reportes y el acceso a la información financiera desde cualquier lugar. Asimismo, resulta fundamental para gestionar inventarios y establecer precios en bienes y servicios.

Finalmente, otra forma de contrarrestar los efectos negativos es invertir en acciones de empresas que puedan beneficiarse de estas medidas. Por ejemplo, si una empresa estadounidense se ve favorecida por las políticas proteccionistas y mejora sus resultados financieros, invertir en ella podría ayudar a paliar parte del déficit generado por los aranceles.

Es importante que, pese a la incertidumbre, las empresas mantengan la calma, elaboren un plan de acción y se mantengan informadas sobre los acontecimientos económicos venideros. Velar por una economía sólida, fomentar la innovación y buscar el crecimiento empresarial son esenciales.

**Contacto de prensa:**

Ernesto Roy Ocotla

PR Executive Sr.

ernesto.roy@qprw.co

55 8109 0216

Mafer Galicia Aguilar

PR Executive

mariafernanda.aguilar@qprw.co

55 5172 9812

\*\*\*

Sobre Siigo-Aspel:

Es una empresa mexicana líder en el mercado de software administrativo, que brinda servicio a más de 1.2 millones de empresas en México y Latinoamérica.

Como resultado de su innovación en soluciones tecnológicas, automatiza los procesos contables, administrativos, de facturación, de punto de venta y de nómina de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de contadores y emprendedores, con los mejores sistemas en la Nube

Desde febrero de 2022, Aspel fue adquirido por Siigo, compañía colombiana líder en Latinoamérica cuyo propósito es transformar la vida de contadores, empresarios y colaboradores, con el objetivo de fortalecer su estructura tecnológica. Grupo Siigo está conformado también por la compañía Memory en Uruguay y Contífico en Ecuador y cuenta con más de 3.000 colaboradores y expertos en el desarrollo de herramientas tecnológicas quienes ayudan a transformar la vida de más de 1.2 millones de contadores y empresarios en Latinoamérica. Con presencia en 5 países, Grupo Siigo invierte más del 20% de sus ingresos en tecnología e innovación, con el fin de potenciar su ecosistema tecnológico.