



## **Temu, Shein y las implicaciones de tarifas e impuestos.**

Observatorio Comercio

Alexander Rosado-Serrano, PhD

22 de febrero de 2025.

Inmediatamente luego de la toma de posesión de Donald Trump en su segundo término como presidente de Estados Unidos, se han emitido un sinnúmero de ordenes ejecutivas y de expresiones publicas por parte del presidente que impactan todas las formas de comercio y de vida de los ciudadanos de Estados Unidos y de otros países del mundo. Ya antes de esta fecha histórica, ya estábamos escuchando diferentes temas relativos al comercio. El primero era la

posible salida o permiso de operación de la empresa TikTok quienes sus dueños son una empresa China y el tema de la desigualdad en la balanza de comercio, principalmente con México y Canadá. No obstante, nuestra observación en este escrito es sobre las empresas (y plataformas de comercio electrónico) que operan principalmente de forma remota (sin tiendas físicas a nivel doméstico) como Temu y Shein que se enfocan hacia el consumidor individual.

Para nuestro análisis, es importante tener en consideración que existen diferentes elementos que influyen en la percepción y las posibles implicaciones de un incremento en los costos de importación y para hacer negocios. No cabe duda de que en esta nueva era política y de gestiones diplomáticas, las redes sociales y la inmediatez de la comunicación y de la desinformación afectan principalmente la toma de decisión, corporativa y política. No obstante, nos centraremos en identificar la realidad normativa y practica que ha estado desarrollándose en tiempos recientes y como se debe de atender las posibles implicaciones tarifarias y de procesos, particularmente para el archipiélago de Puerto Rico.

De minimis es un tratamiento que se encuentra en el Acta de Tarifas del 1930, (19 U.S.C 10 1321) que exime de arbitrios de entrada a bienes menores de \$200. En el 2016, esta cantidad fue aumentada a \$800. El enfoque inicial era liberar al ciudadano que se encontraba en viajes de pagar impuestos de importación por bienes adquiridos en el

extranjero. Esto, a su vez, para los ciudadanos en PR, les aplica antes del (fecha que se implanto el IVU) 6.6% de arbitrios y luego el IVU. Es bien conocido que, en el pasado, era posible que recibieras una factura de una deuda por recibir un paquete, aunque fuera de bienes propios usados, y actualmente, el sistema es ineficiente en algunos casos, imponiendo impuestos a bienes adquiridos en el extranjero. Le corresponde al contribuyente en pagar estos impuestos de forma individual. Los efectos operacionales de esta ley han permitido la creación de una zona gris o loophole que favorece la entrada de bienes sin mucho papeleo y fricción al consumidor. Así, la primera flexibilidad ha sido hacia el consumidor y luego, las empresas que en cierta la integraron a su estrategia.

Si observamos en un alineamiento de tiempo, el comercio electrónico o e-commerce comenzó a despegar hacia el 2000 y durante los primeros 20 años, pudiéramos decir, que el volumen fue gradual y aunque ha ido evolucionando en la configuración y transformación de las cadenas de suministros y las estrategias de las empresas, no era el volumen de paquetes como el que se experimenta a finales del año 2024. Los grandes detallistas y pioneros de los Marketplace como Amazon fueron gradualmente creciendo. Los detallistas con su modelo omnicanal que integra lo digital y físico y le permitieron al consumidor sentirse cómodo comprando en diferentes modalidades. Amazon a su vez, como el pionero y referente de los Marketplace, fue creando un ambiente fértil para imitadores e innovadores observando su modelo de operación. Todo esto creció exponencialmente durante y luego de la pandemia de Covid-19. Ya luego del covid-19, el consumo a distancia y la sofisticación de las empresas cambio exponencialmente. Para este momento, se posicionaron empresas que no utilizan los canales tradicionales de comunicación y han florecido en las redes sociales y plataformas como Instagram y Facebook y con sus propias aplicaciones. Hablamos de Shein y Temu. Se estima que un 30% de los paquetes pequeños que entran a Estados Unidos provienen de estas dos empresas particularmente. Utilizando ese mismo espacio en la normativa, Walmart y Amazon están utilizando De minimis para enviar paquetes al extranjero a norteamericanos para mantener sus costos bajos. Sin embargo, este solo favorece a pocas empresas norteamericanas, particularmente a las de mayor volumen económico. En Estados Unidos, predominan las pequeñas empresas que importan productos para agregarle valor mediante transformación y no se benefician ya que sus compras son al por mayor y De Minimis beneficia a las ventas pequeñas e individuales.

Desde la óptica operacional, el incremento en el tráfico de pequeños paquetes ya sea por el aumento de compras en estos Marketplace (Temu, Shein), y otros como Amazon, han logrado robustecer la cadena de suministros pública y privada en Estados Unidos. Hace 10 años atrás, se escuchaba como era bien probable que United States Postal Service (USPS), tuviera que cerrar y ahora no solo han incrementado sus rutas de entrega, sino se ha sofisticado la oferta (cuando miramos a Puerto Rico), con la entrada de otros participantes a menor escala y los mayoritarios (FedEx, UPS, DHL), y vuelos de

Amazon y su próxima apertura de un centro de distribución en la isla. Esto ha creado un efecto en cadena de actividad económica y de accesibilidad a productos que previamente no estaban disponibles a corto plazo (o no económicamente viables) para el consumidor local.

Si bien es cierto los efectos positivos al desarrollo de infraestructura y en la isla, también este aumento en bienes menudos (pequeños) que no tributan, presentan un reto con respecto a la financiación y tributación vinculada al consumo. Es importante observar que este espacio normativo, lleva muchos años en función y fue modificado a productos menores de \$800 desde el 2016. Sin embargo, aunque es significativo el incremento de tráfico en los pasados años que ahora representa una cantidad monetaria significativa, hay otros factores que se extienden más allá de la tributación y presentan una forma de gestionar política pública por medio de aranceles y tarifas. Un elemento político que pudiéramos relacionar a la atención de este tipo de empaque es la producción de ropa en condiciones de esclavitud de los Uyghur y un acta llamada: Uyghur Forced Labor Prevention Act (UFLPA) que busca eliminar todo producto que entre a Estados Unidos que este vinculado a ser producido por condiciones de opresión. Entonces, actualmente no solo influye la situación de erosión de impuestos, el efecto de este vacío normativo en los pequeños negocios, si no que elementos de política pública e internacional sobre la trata humana y la esclavitud pueden influir la imposición de impuestos y aranceles en los envíos de menos de \$800 de valor.

¿Qué efectos o acciones tiene que hacer el pequeño comerciante en Puerto Rico (y Estados Unidos) al igual que el consumidor? Lo primero es informarse bien. Un consumidor informado sobre los efectos de los productos que adquiere puede hacer la gran diferencia. Y esto aplica de igual forma al cliente individual (hogares) como al cliente comercial (Pymes, y empresas medianas). Es importante comprender que es imposible la fabricación de un producto a un precio excesivamente bajo si no es resultado de una opresión o de un proceso o comportamiento de no justa competencia. Es razonable entender que los consumidores (comerciales e individuales) busquen adquirir los bienes en el precio más razonable. Sin embargo, también es importante conocer los efectos a largo plazo y colaterales de las acciones del consumo, producción y el no cumplimiento del pago de impuestos por su efecto en el desarrollo de infraestructuras y gestiones gubernamentales. Por otro lado, al momento, debido a cantidad sustancial de acciones normativas que se están implementando por el nuevo gobierno en Estados Unidos, hay que esperar los resultados finales de los reclamos que se llevarán a tribunales y sobre los acuerdos que esta administración pueda lograr con los participantes claves como el gobierno Chino en primera instancia y con otros países como México y Canadá por su participación en la cadena de suministro.