

**Análisis Económico**

# Baja probabilidad de aranceles duraderos del 25%

El Financiero (México)

Carlos Serrano

Febrero 26, 2025

Como sabemos, Estados Unidos ha dicho que en caso de que México no logre avances significativos para contener la migración y el tráfico de drogas impondrá aranceles del 25% a todas las importaciones provenientes de nuestro país. En principio, estos avances se evaluarán el 4 de marzo. Creo que hay varias razones para pensar que esta medida tiene una baja probabilidad de materializarse, ya que generaría costos económicos significativos tanto para EE.UU. como para México.

## 1. Impacto negativo en la competitividad de EE.UU.

La economía de EE.UU. y la de México están profundamente integradas en cadenas de valor, particularmente en el sector manufacturero. Alrededor de una tercera parte del contenido de las exportaciones mexicanas es de origen estadounidense. Además, el 43% de las importaciones de autopartes en EE.UU. provienen de México, y muchas de estas piezas contienen a su vez insumos de origen estadounidense. Imponer un arancel de esta magnitud aumentaría los costos de producción para la industria automotriz, encareciendo los vehículos y reduciendo la competitividad de las empresas de EE.UU. frente a otros mercados globales.

Además, el diferencial de costos laborales es un factor clave en la integración productiva entre ambos países. Los salarios manufactureros en México representan apenas el 14% de los salarios en EE.UU., lo que hace que muchas empresas estadounidenses dependan de la producción en México para mantener costos bajos y seguir siendo competitivas a nivel mundial.

## 2. Presión inflacionaria y aumento de tasas de interés

Otro impacto directo de un arancel del 25% sobre México sería un aumento significativo en la inflación en EE.UU. Como ejemplo, cerca de la mitad de las importaciones agrícolas provienen de México, por lo que un aumento de costos se trasladaría rápidamente a los precios de los consumidores ya que no existen sustitutos de menor precio en la mayoría de los casos. Un alza en la inflación obligaría a la Fed a mantener tasas de interés más altas por más tiempo, lo que afectaría negativamente el crecimiento económico y encarecería el crédito para consumidores y empresas.

## 3. Ineficacia de los aranceles como herramienta fiscal

Desde el punto de vista de la recaudación fiscal, los aranceles del 25% tampoco serían una solución eficiente, ni contribuirían a "enriquecer a los Estados Unidos". Aunque en teoría podrían generar ingresos adicionales para el gobierno, en la práctica estos beneficios se verían más que contrarrestados por el menor dinamismo económico. Los aranceles elevados tienden a reducir el volumen de comercio y a desincentivar la inversión, lo que termina afectando el crecimiento del PIB y limitando los ingresos fiscales provenientes de otras fuentes, como el impuesto sobre la renta y el consumo.

#### 4. Efectos no deseados en migración

Otro factor a considerar es que un arancel del 25% sostenido en el tiempo podría generar menor crecimiento económico en México, lo que incrementaría significativamente los flujos migratorios hacia EE.UU., dado que la migración económica responde principalmente al diferencial de crecimiento entre el país de origen y el de destino. Este es un escenario que la administración estadounidense probablemente querrá evitar, dado que la migración es un tema políticamente sensible.

#### 5. La cooperación de México

México ha sido un socio clave para EE.UU. en áreas estratégicas como el control migratorio y la lucha contra el narcotráfico. La presente administración ha adoptado medidas concretas en estos frentes y todo indica que continuará en esa ruta.

#### 6. Posibles represalias de México

Finalmente, si EE.UU. llegara a implementar estos aranceles, México tendría la capacidad de responder con represalias comerciales estratégicas. Históricamente, cuando EE.UU. ha impuesto restricciones al comercio, México ha respondido con medidas que afectan a sectores clave y políticamente sensibles. Un posible escenario de retaliación incluiría la imposición de aranceles a productos agrícolas estadounidenses, afectando principalmente a los estados del Medio Oeste, que tiene una importancia política alta al estar ahí varios estados "bisagra" y donde la agricultura tiene una alta importancia económica.

Si bien no se puede descartar la posibilidad de un arancel del 25% a las exportaciones mexicanas hacia EE.UU., los costos económicos y políticos de una medida de este tipo la hacen poco factible. México no es un competidor directo de EE.UU. en la elaboración de manufacturas, sino que es un socio que le permite ser más productivo. Así, me parece que, a pesar del ruido, en unos años las economías de ambos países estarán todavía más integradas.

## AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web [www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com).

### INTERESADOS DIRIGIRSE A:

BBVA Research: Paseo de la Reforma 510, Colonia Juárez, C.P. 06600 Ciudad de México, México.  
Tel.: +52 55 5621 3434  
[www.bbvaresearch.com](http://www.bbvaresearch.com)