



Entre aranceles y alianzas

La nueva era comercial entre México y Estados Unidos

Septiembre 2025



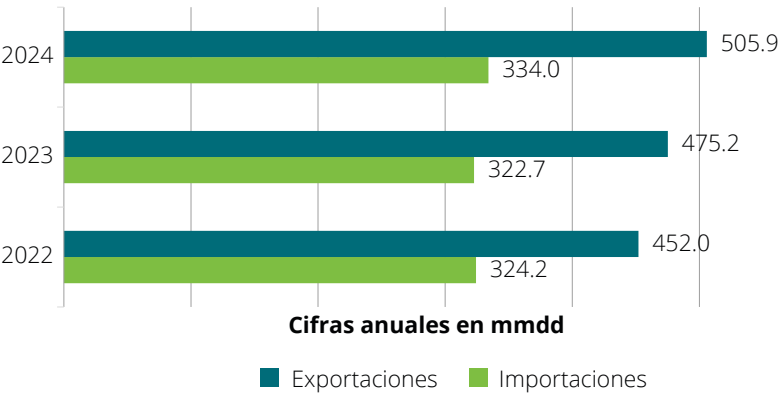
En una relación comercial bilateral, las decisiones o los cambios realizados por una de las partes tienen efectos directos sobre la otra. Esto hace evidente una interdependencia que demanda comunicación y flexibilidad constantes. El vínculo comercial entre México y Estados Unidos (EE. UU.) es ejemplo de ello, ya que, además de ser fundamental para la economía, representa un pilar en la estabilidad de los mercados internacionales.

Esta dependencia recíproca, si bien tiene mayor eco en México, se ha consolidado a lo largo de los años gracias a la integración de cadenas de valor en sectores clave como el automotriz, el manufacturero y el agrícola, lo que permite un flujo constante de bienes, inversiones y tecnología. Aunado a ello, este vínculo incide de forma directa tanto en la generación de empleos como en la competitividad de las industrias y en la modernización de procesos productivos, haciendo que cualquier cambio en la dinámica comercial bilateral tenga repercusiones significativas en ambos lados de la frontera.

La relación comercial entre ambos países representa uno de los ejes más relevantes para la integración económica de Norteamérica. La colaboración bilateral se ha consolidado como un diferenciador estratégico, dado el panorama internacional caracterizado por la disrupción tecnológica, la reconfiguración de las cadenas de suministro y la creciente necesidad de resiliencia.

México es el principal socio comercial de la Unión Americana, dado que cada año se produce un intercambio cercano a 800,000 millones de dólares (mdd). De acuerdo con la Oficina del Departamento de Comercio de Estados Unidos, en 2024 se tuvo una cifra sin precedente, que representó un aumento de 5.3%, en comparación con 2023, ya que el valor del intercambio de bienes entre ambos países fue de 839 mil 892 mdd¹. Destaca el papel de México, con base en el ascenso de exportaciones efectuadas en los últimos tres años pues, en 2024, alcanzaron un nivel histórico que superó los 505 mil 850 mdd:

Gráfica 1. Intercambio comercial México-Estados Unidos





La interdependencia económica no solo refleja un volumen robusto de comercio, sino una complejidad creciente en términos de cadenas de valor compartidas, manufactura avanzada, inversión extranjera directa e innovación conjunta.

En este contexto, la entrada de la nueva administración estadounidense adquiere especial relevancia, ya que el cambio de liderazgo ha generado expectativas sobre la dirección que van a tomar las políticas económicas y comerciales. La reciente reelección —en periodos no consecutivos— en Estados Unidos ha marcado un punto crítico en la política interna y externa de ese país, situación que es observada de cerca por los sectores empresariales y financieros al evaluar el impacto potencial de estos cambios en el comercio bilateral. No es una novedad la manifestación de posturas críticas frente a ciertos acuerdos comerciales, por lo que ahora, contribuye una vez más a la generación de incertidumbre sobre la disposición de ese gobierno para mantener o reformular la relación con México.

Cada cuatro años, Estados Unidos celebra elecciones presidenciales que suelen tener repercusiones más allá de sus fronteras, particularmente para sus principales socios comerciales, como México. Estos comicios con frecuencia giran en torno a temas como migración, comercio y seguridad fronteriza, ejes que impactan directamente en la relación bilateral. La contienda de noviembre de 2024 concluyó tras una campaña centrada en un enfoque nacionalista y proteccionista, con un fuerte énfasis en la defensa de

los intereses económicos del país. Desde la toma de posesión el 20 de enero de 2025, la administración estadounidense ha reactivado medidas similares a las adoptadas en 2018, cuando se impusieron aranceles al acero y aluminio provenientes de México, justificándolos bajo argumentos de seguridad nacional.

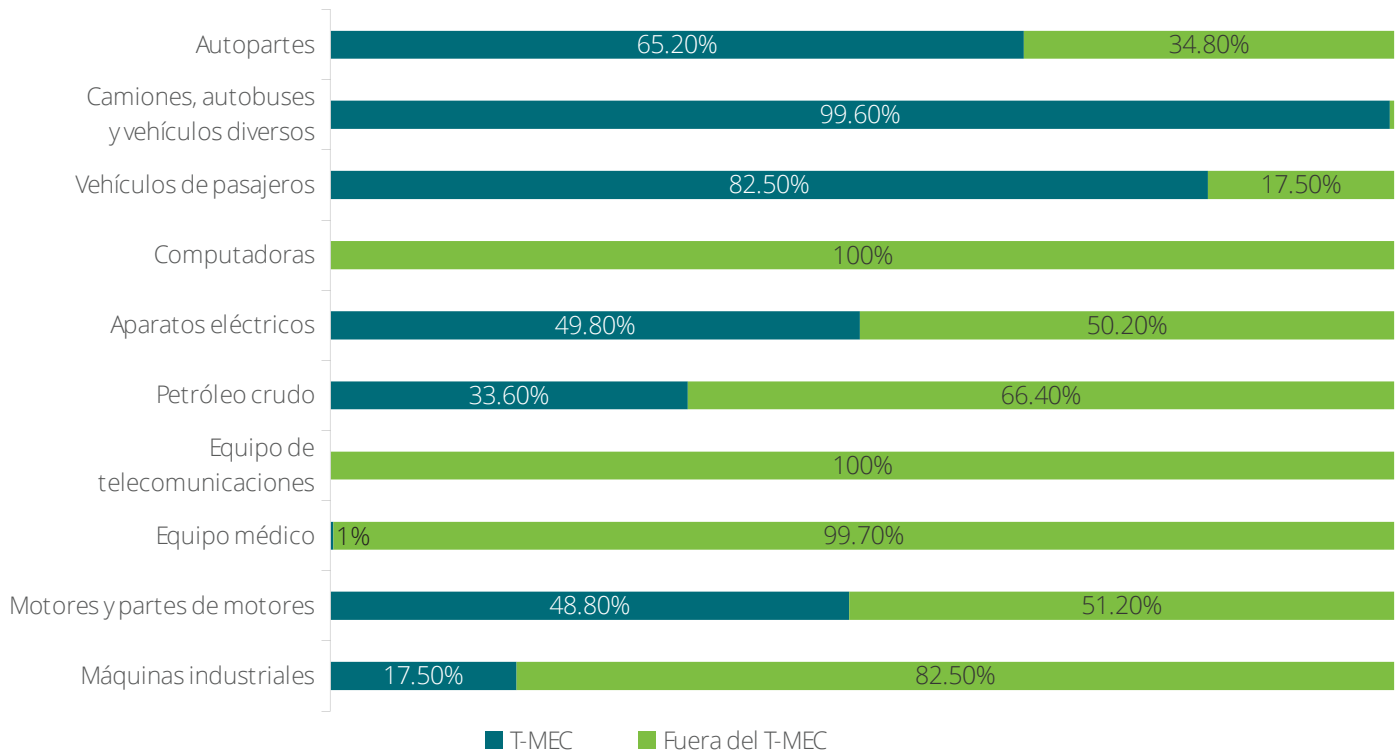
Desde la perspectiva corporativa, la relación México–Estados Unidos no es únicamente una transacción comercial: es una alianza estratégica de largo plazo que debe gestionarse con visión, colaboración multisectorial y compromiso mutuo.

La interdependencia económica se refleja con mayor claridad en los principales sectores que, de alguna manera, resultan afectados en esta relación. Ambos países han desarrollado una relación económica basada en la integración de sus cadenas productivas. No solo intercambian productos terminados, sino también insumos y piezas que forman parte de un mismo proceso de producción. Por ejemplo, un vehículo ensamblado en México puede tener partes fabricadas en Estados Unidos y viceversa, por lo que su ecosistema es particularmente sensible a cualquier modificación en las políticas de importación y exportación. Asimismo, la industria electrónica depende de la producción de componentes en ambas naciones y, el sector agroalimentario estadounidense, depende de la exportación de frutas y verduras cosechadas en México. Esas y otras industrias —como la energética— son vulnerables a las imposiciones gubernamentales o a las modificaciones emitidas desde Washington.

De acuerdo con Econosignal de Deloitte, 49 de cada 100 exportaciones mexicanas en 2024 fueron posibles a través del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), por lo que distintas industrias han acelerado sus procesos de modificación de proveeduría a efecto de poder dar cumplimiento a las reglas de origen previstas en el Tratado y, con ello, evitar aranceles en 2025. Asimismo, las industrias que menos exportan bajo dicho Tratado —y, por lo tanto, son las más vulnerables— incluyen a la manufactura de equipo de cómputo, telecomunicaciones y equipo médico. Finalmente, 34.8% de las exportaciones que la industria de autopartes realiza por fuera del T-MEC equivale a 12 mil 587 mdd; es decir, 2.5% del total de las exportaciones mexicanas en 2024²:



Gráfica 2. Principales exportaciones de México a Estados Unidos según su mecanismo de exportación en 2024



Fuente: Econosignal. (Abril, 2025). Elaboración con datos de la Oficina del Censo de EE. UU.

Entre 2017-2021, el gobierno estadounidense adoptó una postura firme respecto al comercio internacional, enfocándose especialmente en México. Esto derivó en la revisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)³, acuerdo comercial que, desde enero de 1994, mantenían Estados Unidos, México y Canadá. En dicho cuatrienio, la administración de la Unión Americana basó su postura para terminar con el Tratado al decir que era desfavorable para EE. UU., de ahí el surgimiento del T-MEC, con términos más estrictos para nuestro país⁴.

El T-MEC —junto con otros acuerdos bilaterales y multilaterales— constituye el marco normativo que regula la relación comercial. Asimismo, ha establecido una plataforma institucional sólida que permite a ambos países operar con reglas claras, al tiempo que se impulsa la competitividad regional frente a bloques económicos como la Unión Europea y Asia-Pacífico. Sectores clave como automotriz, aeroespacial, dispositivos médicos, energía y servicios digitales se benefician directamente de este marco de cooperación. A continuación, algunas de sus características clave:



Reglas de origen más estrictas para la industria automotriz.



Obligación de adoptar y hacer cumplir normas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), lo que se traduce en protecciones laborales más exigentes para trabajadores mexicanos.



Vigencia de 16 años a partir de su entrada en vigor, con renegociaciones cada seis años.



Prohíbe aranceles a productos digitales, protege la libre transferencia de datos y promueve cooperación en ciberseguridad.



Capítulo específico para facilitar participación de pymes en cadenas de valor regionales, acceso a información de mercado y programas de apoyo.

Además del T-MEC, existen otros acuerdos y programas de cooperación que influyen en el comercio bilateral. Entre ellos, hay acuerdos de facilitación aduanera para agilizar el comercio en la frontera, la cooperación en materia de seguridad y comercio para evitar problemas de contrabando o tráfico ilegal y alianzas en energías limpias, particularmente en inversión en infraestructura de energías renovables.

Se prevé que, para mediados de 2026, se lleve a cabo la primera revisión formal del T-MEC, lo cual, es un mecanismo pactado para evaluar el funcionamiento y determinar si debe mantenerse, modificarse o, incluso, renegociarse en el futuro. Esta revisión representa un momento clave para México, no solo desde el punto de vista económico y comercial, sino también político. En el contexto actual, las señales que emite Estados Unidos — particularmente a través de políticas comerciales cada vez más proteccionistas y orientadas al fortalecimiento de su industria nacional— dibujan un panorama desafiante para nuestro país.

La postura restrictiva de Estados Unidos, expresada en medidas como subsidios masivos a sectores estratégicos, reglas de origen más estrictas y un enfoque más duro hacia las importaciones, puede traducirse en mayores presiones para que México realice ajustes en su modelo de producción, comercio y atracción de inversión. Además, temas sensibles como el cumplimiento de estándares laborales, el combate al trabajo forzoso y las preocupaciones medioambientales podrían convertirse en herramientas de presión durante la revisión. En este sentido, México enfrentará el reto de defender su competitividad sin ceder soberanía económica, ni debilitar su capacidad de atraer cadenas de suministro globales.

Por ello, la revisión del T-MEC no será solo un trámite técnico o jurídico, sino una verdadera prueba para la diplomacia económica mexicana. Estar preparados implica, además de cumplir con los compromisos vigentes, anticipar escenarios, fortalecer la institucionalidad del Tratado y articular una visión estratégica que coloque al país como un socio confiable, competitivo y resiliente en un entorno cada vez más restrictivo.

Precisamente, la revisión de acuerdos internacionales forma parte de las principales propuestas económicas del actual gobierno estadounidense. Se trata de una serie de medidas que podrían tener lazos ideológicos, particularmente, la doctrina *America First* (América Primero) para promover políticas que, según la visión gubernamental, fortalezcan la economía de Estados Unidos y reduzcan la dependencia de importaciones. La política comercial proteccionista es, quizá, la que más eco ha tenido fuera de ese país debido a las implicaciones que tiene en el comercio internacional la imposición de aranceles a productos importados, una estrategia implementada bajo el argumento de proteger la industria estadounidense. Incluso, el recurso de imponer aranceles ha sido empleado para influir en las políticas migratorias mexicanas y, con ello, una forma de presión para que México refuerce sus controles fronterizos.

Aranceles reconfiguran el **comercio** entre México y Estados Unidos

Una de las acciones del actual gobierno estadounidense, que más ha generado análisis y que se ha convertido en el centro de la discusión política y económica en México, es la imposición de aranceles a productos importados. Respecto al comercio con México y Canadá, Washington ha justificado la medida como una respuesta a la migración ilegal y al tráfico de fentanilo hacia Estados Unidos. Sin embargo, estos aranceles podrían contravenir acuerdos internacionales como el T-MEC, afectando la competitividad de las industrias mexicanas y la estabilidad económica de la región. Por ahora, la única certeza es que las medidas arancelarias han sido cambiantes y, aunque hay múltiples tarifas vigentes, no pueden descartarse acuerdos que las pongan en pausa en los próximos meses.

Respecto del arancel de 50% a las importaciones mexicanas de acero y aluminio —bajo la sección 232 del Tratado—, al gobierno de Estados Unidos le favorece la balanza comercial en materia de aluminio. En 2024, México registró un déficit al exportar hacia EE. UU. aproximadamente mil 840 mdd, mientras que las importaciones desde ese país ascendieron a 4 mil 160 mdd. Aun así, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO, por su acrónimo) estimó que el impacto económico de este arancel podría superar 29 mil mdd⁵, afectando principalmente a las industrias automotriz y manufacturera que, en 2023, representaron 36% y 44% del total de exportaciones mexicanas, respectivamente.

Aunque México registra el citado déficit comercial, el impacto de los aranceles sobre las exportaciones mexicanas es significativo por cinco razones clave:

-  No es el volumen, es el valor estratégico de las exportaciones.
-  La afectación se traslada a industrias mexicanas de alto valor agregado.
-  Efecto multiplicador en la cadena de suministro.
-  Dependencia del mercado estadounidense.
-  Riesgo reputacional y de inversión.

Tomando en cuenta cuáles serían las industrias afectadas, los motivos por los cuales los aranceles no podrían ser generalizados, ni sostenidos a largo plazo, son:

-  Racionalidad política, no económica.
-  Necesidad de mano de obra en Estados Unidos.
-  Inflación en Estados Unidos, especialmente en algunos productos.
-  Reconversión de la industria lleva tiempo.
-  Muchas de las empresas de México que deberían pagar aranceles, son originarias de Estados Unidos.
-  Una parte del arancel ya fue compensada por una depreciación de la moneda mexicana.

El endurecimiento de la política comercial estadounidense se complementa con la posibilidad de adoptar medidas de control adicionales que, más allá de lo arancelario, puedan incluir barreras regulatorias, generando incertidumbre en las inversiones y en el flujo de comercio. Son, precisamente, las regulaciones laborales y ambientales que forman parte del T-MEC las que podrían ser sometidas a revisiones o a un mayor rigor en su aplicación, lo cual, aunque fortalecería la integración a largo plazo, también implicaría mayores costos operativos para las empresas mexicanas.

Sin embargo, el gobierno estadounidense no ha emitido una postura firme y pública al respecto, pese a que, desde su entrada en vigor en 2020, el T-MEC introdujo disposiciones específicas en materia laboral y ambiental con el objetivo de equilibrar las condiciones de competencia entre los tres países, como se muestra a continuación:

Regulaciones laborales. El T-MEC establece que, entre 40% y 45% del contenido de los automóviles, debe ser fabricado por trabajadores que ganen al menos 16 dólares por hora para que el vehículo califique para la exención arancelaria⁶. Esta disposición busca que se compita en condiciones equitativas entre los tres países, a través de la estandarización de salarios y, que indirectamente, haya una mejora salarial y laboral en México. No obstante, su implementación ha sido objeto de controversia. Ya que, desde 2021, se han presentado aproximadamente 30 quejas laborales por parte de Estados Unidos y Canadá, alegando violaciones a los derechos laborales en empresas mexicanas. Estas quejas han resultado en beneficios para alrededor de 42 mil trabajadores, incluyendo pagos atrasados y mejoras en las condiciones laborales⁷.

Regulaciones ambientales. El T-MEC dedica el capítulo 24 al medio ambiente, el cual, prioriza asuntos como la protección de la capa de ozono, la reducción de la contaminación atmosférica y la mejora de la calidad del aire. Son disposiciones que buscan garantizar que las prácticas comerciales no comprometan la sostenibilidad ambiental y promuevan el uso responsable de los recursos naturales⁸.



Impacto de los aranceles en programas y certificaciones de **exportación**

El Programa IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) ha sido, por más de una década, un pilar de la competitividad exportadora en México, al permitir la comercialización temporal de insumos sin el pago de impuestos, siempre que se destinen a procesos de transformación o servicios vinculados con la exportación. Sin embargo, la propuesta de la Secretaría de Economía (SE) para evolucionarlo hacia un IMMEX 4.0 se encuentra en una pausa estratégica, determinada por la revisión del T-MEC y la incertidumbre en torno a eventuales aranceles por parte de Estados Unidos. Este impasse refleja la tensión inherente entre la búsqueda de modernización del programa y la necesidad de preservar certidumbre en el marco regulatorio regional.

En el plano operativo, IMMEX 4.0 busca ampliar horizontes hacia sectores emergentes, como la cinematografía y multimedia, proyectando una visión más inclusiva de los servicios de exportación. Al mismo tiempo, se enmarca en una política económica nacional orientada a fortalecer el mercado interno y rescatar sectores estratégicos —como el textil, calzado, azúcar y acero— cuya fragilidad exige medidas de alivio, tales como prórrogas temporales. Este diseño dual pretende equilibrar la

apertura comercial con la protección del aparato productivo nacional, asegurando que los beneficios del IMMEX se concentren en empresas con contribuciones efectivas al desarrollo económico.

No obstante, la coordinación institucional emerge como un reto crítico. Mientras la SE revisa el padrón de empresas autorizadas para garantizar el cumplimiento de obligaciones recurrentes, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) refuerza el monitoreo mediante el Plan Maestro de Fiscalización 2025, con foco en la certificación de IVA e IEPS. Para las empresas, esto se traduce en un doble frente: por un lado, mantener la vigencia y cumplimiento del IMMEX ante tensiones comerciales externas; por otro, sostener la certificación fiscal que les otorga 100% de crédito de IVA en importaciones temporales.

Por lo tanto, las organizaciones que participan en el esquema IMMEX enfrentan un escenario donde la resiliencia operativa, la disciplina fiscal y la anticipación estratégica serán diferenciales clave para navegar entre la modernización del programa y la creciente complejidad del entorno regulatorio y comercial.



De México para Estados Unidos: principales productos de *exportación*

Las autopartes, los camiones y los vehículos de pasajeros, contribuyen con una tercera parte de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. Econosignal expone que, 40% de las importaciones de autopartes que realiza la Unión Americana, proviene de nuestro país, así como 75% de las importaciones de vehículos de carga y 21% de los vehículos de pasajeros, cifras que

muestran una fuerte integración. Asimismo, e independientemente de México, más de la mitad de los automóviles que se venden en Estados Unidos son importados, por lo que las medidas arancelarias amenazan con provocar un inmediato incremento de precios, así como posibles afectaciones en los niveles de actividad económica y empleo.

Cuadro 1. Productos mexicanos más importados por EE. UU.

Top 10		Peso dentro de las importaciones de EE. UU. desde México	Peso de las importaciones de EE. UU. desde México sobre el total de importaciones de EE. UU.
1	Autopartes	13.70%	39.98%
2	Camiones, autobuses y vehículos diversos	10.70%	75.30%
3	Vehículos de pasajeros	8.90%	21.38%
4	Computadoras	5.40%	26.64%
5	Aparatos eléctricos	5.00%	18.20%
6	Petróleo crudo	4.20%	11.80%
7	Equipo de telecomunicaciones	3.10%	8.75%
8	Equipo médico	2.90%	31.13%
9	Motores y sus partes	2.60%	27.54%
10	Máquinas industriales	2.40%	18.60%

Fuente: Econosignal (Abril, 2025).

Sector automotriz

México es un actor clave en la producción de automóviles y autopartes para el mercado estadounidense, por lo que esta industria es una de las más integradas entre ambos países. La incertidumbre que enfrenta el sector automotriz mexicano tiene fundamento dadas las cifras de exportaciones pues, en 2023, esta industria envió alrededor de 2.55 millones de vehículos ligeros a su principal socio comercial, un incremento de 15%, en comparación con lo reportado en 2022⁹. Empresas como Nissan, con una exportación de 320 mil vehículos anuales a Estados Unidos, han expresado preocupaciones sobre la viabilidad de sus operaciones en nuestro país si se imponen aranceles adicionales al 25% establecido¹⁰ y, de los cuales, la única alternativa de exención es que cumplan con el carácter de originario para efectos del T-MEC.

En 2023, las partes y accesorios de vehículos automotores representaron exportaciones con un valor de 40 mil 620 mdd, de los cuales, 35 mil 979 mdd corresponden a Estados Unidos, cifra que convierte al país vecino como el principal destino comercial en la materia, por encima de Canadá y China¹¹. Entidades como Coahuila, Querétaro y Guanajuato, son destacadas productoras en este sector al encabezar las cifras de ventas internacionales. Hasta inicios de mayo de 2025, las autopartes procedentes de Canadá y México quedaron libres de aranceles, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos en el T-MEC¹².

Sector manufacturero

Igual que en el sector automotriz, México desempeña un papel esencial en la industria manufacturera. En 2023, las industrias automotriz y electrónica aportaron juntas cerca de 200 mil mdd en exportaciones a la Unión Americana, representando 46% del total de ventas a ese país. Para 2024, México exportó mercancías por un total de 617 mil 100 mdd, de los cuales, 89.8% correspondió a bienes manufacturados, lo que equivale a un aproximado de 554 mil mdd¹³. Dado que, alrededor de 83.1% de las exportaciones mexicanas, tuvieron como destino Estados Unidos, se estima que las exportaciones manufactureras mexicanas hacia ese país ascendieron a aproximadamente 460 mil mdd, en 2024¹⁴. En medio de este panorama, cabe resaltar que las empresas maquiladoras en la frontera generan empleos y permiten a Estados Unidos reducir costos de producción.

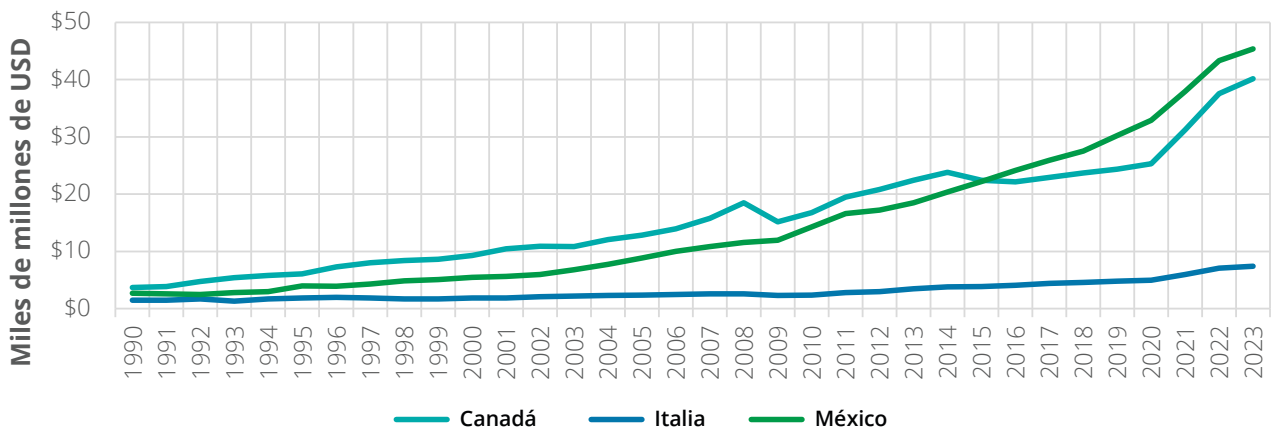
En este contexto, el sector manufacturero mexicano —que abarca desde electrodomésticos hasta productos electrónicos— enfrenta desafíos, a causa de las políticas proteccionistas de Estados Unidos. La imposición de aranceles y la revisión de acuerdos comerciales pueden encarecer los productos mexicanos en el mercado estadounidense, reduciendo su competitividad y afectando las cadenas de suministro establecidas. Además, existe un arancel de 25% bajo la *Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional* (IEEPA, por sus siglas en inglés), lo que afecta de manera significativa a la industria manufacturera; no obstante, quedan excluidos los bienes que cumplen con las normas del T-MEC. Es importante mencionar que, un arancel de 30%, posiblemente entre en vigor en noviembre de 2025 para todos los productos originarios de México¹⁵, lo cual, podría afectar de forma directa al sector .

Sector agrícola

México es un importante exportador de productos agrícolas — como aguacates, tomates y frutos rojos— al vecino país del norte y, cualquier cambio en las políticas comerciales, podría afectar este flujo. Tan solo en 2024, nuestro país alcanzó un récord histórico en exportaciones agroalimentarias, con un total de 53 mil 949 mdd, lo que representó un incremento de 5.2%, respecto al año anterior. De esa totalidad, poco más de 90% de las exportaciones tuvo como destino Estados Unidos, destacando productos como frutas,

hortalizas, bebidas alcohólicas y vinagres que, en su conjunto, representaron 74% de las exportaciones a ese país¹⁶. De acuerdo con la organización no gubernamental México ¿cómo vamos?, nuestro país ha presentado un incremento sostenido en las últimas décadas, respecto a las exportaciones de productos agrícolas hacia Estados Unidos y, en comparación con Canadá, México encabeza las cifras, principalmente, a partir de 2016¹⁷:

Gráfica 3. Importaciones de productos agrícolas de EE. UU. por país de origen
Dólares (USD) constantes de 2023



Fuente: México, ¿cómo vamos? (Octubre, 2024). Gráfica recuperada del informe “Hallazgos y datos sobre la agroindustria entre EE. UU. y México”. Cifras extraídas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos¹⁸.



Sin embargo, el sector agrícola no está exento de riesgos, como la aplicación de 25% de aranceles que comenzó como una realidad a partir de marzo a todos los productos que no cumplan con el T-MEC. Empero, el gobierno estadounidense evalúa la posibilidad de eximir a ciertos productos agrícolas y, aunque no han sido especificados cuáles, podrían ser insumos como la potasa y fertilizantes. Además, las ya citadas regulaciones ambientales del T-MEC podrían requerir ajustes en las prácticas agrícolas mexicanas para cumplir con los nuevos estándares, implicando posibles inversiones adicionales.

Pese al vaivén arancelario en distintos sectores, el T-MEC cuenta con reglas de origen que protegen productos o industrias en su conjunto. Sin embargo, no significa que estén libres de costos adicionales que terminen por conducir al mismo efecto de un arancel. Por ejemplo, Washington anunció que el jitomate mexicano será sujeto a una cuota compensatoria de 20.91% para resarcir un supuesto daño por dumping, una práctica que consiste en vender por debajo del costo de producción para acaparar el mercado. Ahora, dicha cuota es negociada por el gobierno mexicano, una acción que ocurrió en 2019 y que terminó con su eliminación¹⁹.

Controles fronterizos y logística

Por otro lado, la seguridad fronteriza es también un aspecto relevante en aras de prevenir actividades ilegales y garantizar un flujo eficiente de mercancías. La administración estadounidense ha enfatizado la necesidad de reforzar la seguridad fronteriza, vinculando temas migratorios y de seguridad con políticas comerciales. No obstante, el incremento en los controles por parte de ese gobierno podría generar retrasos y mayores costos logísticos, a menos que se implementen iniciativas tecnológicas y de modernización en los puntos de control que permitan mitigar estos efectos adversos.

La frontera —que se extiende por poco más de 3 mil 100 kilómetros— es una de las más transitadas a nivel global, y su administración implica un delicado equilibrio entre garantizar la seguridad nacional y facilitar el comercio legal. Las medidas de seguridad incluyen cámaras de vigilancia, infraestructura como muros y cercas, así como una fuerte presencia de agentes fronterizos. Se trata de acciones que buscan prevenir la migración y el paso de mercancías ilegales; sin embargo, generan también efectos colaterales en el flujo comercial.

El intercambio comercial depende de una logística transfronteriza eficiente y, cuando se intensifican los controles fronterizos, se producen retrasos que afectan en la puntualidad de las cadenas de suministro, elevan costos logísticos y pueden provocar pérdidas económicas, particularmente para empresas que operan bajo esquemas de producción justo a tiempo (just in time).

Aunque las políticas de seguridad tienen como propósito proteger a la ciudadanía y preservar la integridad territorial, su implementación debe considerar los impactos en la actividad económica. La cooperación binacional, a través de mecanismos como el T-MEC, ha promovido esfuerzos para agilizar los cruces comerciales sin comprometer la seguridad por medio del uso de tecnologías de inspección no intrusiva, programas de certificación como el Operador Económico Autorizado (OEA) y canales rápidos para mercancías de bajo riesgo.

Fortalecimiento del T-MEC y diversificación como ruta para un comercio exterior resiliente

El análisis de escenarios futuros ofrece dos posibles caminos. En un escenario optimista, la cooperación bilateral y un ambiente de diálogo permitirían la revisión constructiva del T-MEC, orientada a modernizar y a fortalecer la relación comercial. La continuidad en políticas de apertura y la estabilidad regulatoria favorecerían la inversión extranjera directa y la integración de las cadenas de valor, promoviendo un crecimiento sostenido en ambos mercados.

En este escenario, México y Estados Unidos logran resolver sus diferencias comerciales reforzando los lazos establecidos en el T-MEC. Las acciones clave incluyen:

- Negociaciones diplomáticas efectivas: México, representado por la Secretaría de Economía, ha intensificado las negociaciones en Washington para evitar la imposición de aranceles de 50% al acero y aluminio mexicanos, así como para el resto del paquete arancelario. Estas gestiones buscan demostrar la integración económica y el beneficio mutuo derivado del comercio bilateral.
- Alineación de políticas comerciales: México ha lanzado el Consejo Honorario Promotor “Hecho en México”²⁰, para fomentar el consumo de productos nacionales y reducir la dependencia de importaciones, especialmente de China. Esta iniciativa busca alinearse con la agenda proteccionista de la administración estadounidense, promoviendo la producción regional y fortaleciendo la economía norteamericana.
- Fortalecimiento del T-MEC: ambos países se comprometen a cumplir y a reforzar las disposiciones del T-MEC, facilitando el comercio y resolviendo disputas a través de los mecanismos establecidos en el Tratado.

En contraste, en un escenario pesimista, el endurecimiento de las políticas proteccionistas podría desencadenar restricciones arancelarias y no arancelarias que afecten la competitividad de las exportaciones mexicanas, especialmente en sectores clave como el automotriz, manufacturero y agrícola. Esta situación podría derivar en una fragmentación de la cadena de suministro, obligando a México a buscar nuevos mercados y a renegociar condiciones comerciales. En este escenario, las relaciones comerciales se deterioran generando las siguientes tensiones:

Imposición de aranceles: Estados Unidos mantiene un arancel de 50% a las importaciones mexicanas de acero y aluminio, afectando a industrias clave; así como de 25% a los productos que no cumplan con el carácter de originario bajo el T-MEC, y 30% que posiblemente entre en vigor en agosto.

Represalias comerciales: México responde con aranceles a productos estadounidenses, lo que podría desencadenar una guerra comercial que afecte a diversas industrias y encarezca los productos para los consumidores de ambos países.

Incertidumbre económica: la escalada de tensiones podría generar volatilidad en los mercados financieros, desincentivar la inversión extranjera y ralentizar el crecimiento económico de México.



Frente a estos posibles escenarios, tanto el sector privado como el gobierno mexicano deben implementar estrategias que permitan diversificar mercados, reduciendo la dependencia del mercado estadounidense. Esto implica la necesidad de impulsar nuevos acuerdos comerciales que complementen el T-MEC y explorar oportunidades en otros bloques económicos. Entre las estrategias proactivas sugeridas, detallamos las siguientes:

A. Diversificación de mercados y tratados alternativos

- Expansión a nuevos mercados: México debe aprovechar sus 14 Tratados de Libre Comercio (TLC), con 52 países, para reducir la dependencia del mercado estadounidense²¹. Esto incluye fortalecer relaciones comerciales con la Unión Europea, Asia y Latinoamérica, así como buscar la incorporación de proveeduría que forme parte del T-MEC con el objetivo de cumplir con las reglas de origen que permitan continuar con el beneficio arancelario determinado en dicho Tratado, aunado a un soporte documental, en caso de alguna revisión por parte de autoridades en Estados Unidos.
- Promoción de exportaciones: implementar programas que apoyen a las empresas mexicanas en la adaptación de sus productos para satisfacer las demandas y regulaciones de mercados internacionales.



B. Fomento a la competitividad interna

- Incentivos a la innovación: el gobierno ha lanzado el Plan México²², el cual, busca atraer 277 mil mdd en inversiones y ofrece hasta 30 mil millones de pesos (mdp) en incentivos fiscales para empresas que inviertan en innovación. Esta estrategia pretende reducir importaciones asiáticas y aumentar la producción nacional.
- Capacitación laboral: preparar a 150 mil profesionales y técnicos cada año para satisfacer las demandas de sectores especializados y mejorar la productividad.



C. Fortalecimiento de infraestructura y logística

- Desarrollo de corredores comerciales: invertir en proyectos como el Corredor del T-MEC, que busca mejorar la conectividad logística entre México, Estados Unidos y Canadá, facilitando el transporte de mercancías y reduciendo costos operativos.
- Mejora de puertos y carreteras: actualizar y expandir la infraestructura tanto portuaria, como vial, para agilizar el comercio y atraer inversiones.



Se trata de estrategias que pueden ser administradas, incluso, en el actual sexenio, y que puedan sentar un precedente para un modelo comercial del que goce nuestro país. A corto plazo, es crucial implementar medidas que mitiguen los riesgos inmediatos, como la optimización de la logística y la revisión de contratos comerciales. En uno o dos años, México debiera enfrentar los desafíos derivados de las políticas proteccionistas de Estados Unidos, incluyendo la gestión de aranceles. Mientras que, a mediano plazo, se debieran adaptar las normativas y fortalecer los sectores estratégicos a través de incentivos y apoyos. En un horizonte de tres a cinco años, se pudiera consolidar la diversificación de mercados, fortalecer la infraestructura logística y promover la innovación en sectores clave para aumentar la competitividad.

Finalmente, a largo plazo la inversión en educación, tecnología e infraestructura se vuelve indispensable para posicionar a México como un competidor atractivo en el mercado global. En un horizonte que supera los cinco años, México debiera estar posicionado como un *hub* manufacturero y logístico de clase mundial, con una economía menos dependiente de un solo mercado y más resiliente ante cambios en el entorno internacional.

Dada la coyuntura comercial entre México y Estados Unidos, debiera ser esencial que las empresas y los tomadores de decisiones adopten acciones estratégicas tanto para mitigar riesgos como para capitalizar oportunidades emergentes. Por otro lado, el fortalecimiento de alianzas público-privadas y la articulación con organismos binacionales pueden servir como catalizadores para generar mayor certidumbre jurídica e incentivar la inversión. Asimismo, las nuevas exigencias en materia de sustentabilidad y cumplimiento de criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) podrían redefinir el acceso al mercado estadounidense, por lo que anticiparse a estas tendencias será clave para mantener la competitividad.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por su parte, ha ajustado a la baja su pronóstico de crecimiento económico para 2025, situándolo en un rango de 1.5% a 2.3%, reflejando la preocupación por las tensiones comerciales y su impacto en la inversión y el comercio exterior²³. Previamente, el Banco de México (Banxico) había ajustado también su pronóstico de crecimiento para la economía nacional, al pasar de 1.2% a 0.6% para el mismo año. Banxico atribuyó esta disminución del Producto Interno Bruto (PIB) a la prevalencia de una elevada incertidumbre sobre las políticas que el nuevo gobierno estadounidense pudiera implementar y el alcance que en su caso podrían tener²⁴. Asimismo, la eventual revisión del T-MEC en 2026 añade otra capa de incertidumbre. El gobierno de Estados Unidos podría buscar modificaciones que no favorezcan a México, lo que subraya la necesidad de que nuestro país diversifique sus relaciones comerciales y fortalezca su mercado interno.

Conclusión

La relación comercial entre México y Estados Unidos se encuentra en una encrucijada. Si bien existen desafíos significativos debido a políticas proteccionistas y tensiones comerciales, también se presentan oportunidades para que México fortalezca su economía mediante la diversificación de mercados, la innovación y la mejora de su competitividad interna. La clave estará en la capacidad del país para adaptarse a las circunstancias cambiantes, aprovechar sus fortalezas y construir alianzas estratégicas que le permitan asegurar un crecimiento sostenible y equilibrado en el futuro.

Precisamente, México enfrenta una creciente dependencia de las importaciones provenientes de China, especialmente en sectores como el comercio electrónico. No obstante, el gobierno mexicano ha reiterado que Estados Unidos continuará siendo su principal socio comercial. En este contexto, se anticipa tanto una revisión como una intensificación significativa de las reglas de origen establecidas en el T-MEC, particularmente en lo que respecta a la incorporación de insumos asiáticos en los procesos productivos para la elaboración de productos terminados.

Aunque existen escenarios optimistas que apuntan a una cooperación renovada y al fortalecimiento del T-MEC, es necesario prepararse para posibles tensiones y medidas proteccionistas. La imposición de aranceles a las importaciones mexicanas por parte de la actual administración estadounidense ha generado incertidumbre en los mercados y podría afectar de forma severa sectores clave como el automotriz y el manufacturero.

En respuesta, el gobierno mexicano está adoptando un enfoque multifacético que combina la diplomacia, la cooperación en seguridad y medidas económicas para mitigar los efectos adversos que tendrían los aranceles impuestos por Estados Unidos, buscando soluciones que beneficien a ambas naciones y promuevan la estabilidad económica en la región. Sin embargo, la efectividad de esta postura es incierta, especialmente considerando la naturaleza impredecible de las políticas comerciales del vecino país del norte.



Referencias

1. Oficina del Censo (2025). *Trade in Goods with Mexico*. Oficina del Departamento de Comercio de Estados Unidos. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>
2. Zaga, D. (2025). Perspectivas económicas de México. Eonosignal; Deloitte. <https://eonosignal.com.mx/Paginas/default.aspx>
3. Secretaría de Relaciones Exteriores (2018). Entendimiento entre México y Estados Unidos sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/sre/articulos/entendimiento-entre-mexico-y-estados-unidos-sobre-el-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte>
4. Secretaría de Economía (2025). Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/t-mec>
5. IMCO (2025). "El impacto potencial de los aranceles al acero y aluminio". Instituto Mexicano para la Competitividad. Centro de Investigación en Política Pública. <https://imco.org.mx/el-impacto-potencial-de-los-aranceles-al-acero-y-aluminio/>
6. Straulino, P. (2020). "Revisión del T-MEC: un nuevo panorama para el trabajo en el nuevo TLCAN". Ogletree Deakins. <https://ogletree.mx/publicaciones/usmca-review-a-new-deal-for-labour-in-the-new-nafta/>
7. Suárez, K. (2024). "Estados Unidos lleva a México a tres nuevos paneles del TMEC por demandas laborales". El País. <https://elpais.com/mexico/2024-12-19/estados-unidos-lleva-a-mexico-a-tres-nuevos-paneles-del-tmec-por-demandas-laborales.html>
8. Capítulo 24. Medio Ambiente. Artículo 24.1. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/465806/24ESPMedioAmbiente.pdf>
9. Statista (2024). Exportaciones de vehículos ligeros a Estados Unidos en México 2012-2023. Statista Research Department. <https://es.statista.com/estadisticas/647712/exportaciones-de-vehiculos-ligeros-desde-mexico-a-estados-unidos/>
10. Aristegui Noticias (2025). "Nissan valora trasladar producción de México si se confirman aranceles de Trump". <https://aristeguinoticias.com/130225/dinero-y-economia/nissan-valora-trasladar-produccion-de-mexico-si-se-confirman-aranceles-de-trump/>
11. Secretaría de Economía (2025). Partes y Accesorios de Vehículos Automotores. Data México. Gobierno de México. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/product/parts-and-accessories-of-motor-vehicles>
12. Castillo, E. (2025). "Sheinbaum celebra la decisión de Estados Unidos de eximir de aranceles a las autopartes mexicanas". El País. <https://elpais.com/mexico/2025-05-02/sheinbaum-celebra-la-decision-de-estados-unidos-de-eximir-de-aranceles-a-las-autopartes-mexicanas.html>
13. INEGI (2025). Balanza Comercial de Mercancías de México. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/comext_o/balcom_o2025_01.pdf
14. Banxico (2025). Balanza de productos manufacturados. Sistema de Información Económica, Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/SielInternetconsultarDirectorioInternetActiondo?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA181§or=1&locale=es>
15. Los Angeles Times (2025). "Trump anuncia aranceles del 30% contra México y la UE que entrarían en vigor el 1 de agosto". <https://www.latimes.com/espanol/eeuu/articulo/2025-07-13/trump-anuncia-aranceles-del-30-contra-la-ue-y-mexico-que-entrarian-en-vigor-el-1-de-agosto>
16. GCMA (2025). "El sector agroalimentario arranca 2025 con récord de 4,554 mdd en exportaciones, el más alto desde enero 2015". Grupo Consultor de Mercados Agrícolas. <https://gcma.com.mx/reportes/comercio-exterior/balanza-nacional>
17. México, ¿cómo vamos? (2024). Hallazgos y datos sobre la agroindustria entre EE. UU. y México. <https://mexicocomovamos.mx/wp-content/uploads/2024/11/20241018-Hallazgos-y-datos-sobre-la-agroindustria-entre-EEUU-y-Mexico-ES.pdf>
18. U. S. Department Of Agriculture (2025). *USMCA, Canada, & Mexico – Mexico: trade & FDI*. Economic Research Service. USDA. <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/countries-regions/usmca-canada-mexico/mexico-trade-fdi>
19. Guillén, B. (2025). "La Secretaría de Agricultura negociará con Estados Unidos el arancel a los tomates: ya lo hicieron igualito en 2019". El País. <https://elpais.com/mexico/2025-04-15/la-secretaria-de-agricultura-negociara-con-estados-unidos-el-arancel-a-los-tomates-ya-lo-hicieron-igualito-en-2019.html>
20. Secretaría de Economía (2025). Arranca la promoción nacional e internacional de lo "Hecho en México". Gobierno de México. <https://www.gob.mx/se/prensa/arranca-la-promocion-nacional-e-internacional-de-lo-hecho-en-mexico>
21. Secretaría de Economía (2025). Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
22. Gobierno de México (2025). Plan México. Estrategia de Desarrollo Económico Equitativo y Sustentable para la Prosperidad Compartida. <https://www.planmexico.gob.mx/>
23. SHCP (2025). Hacienda entrega al H. Congreso de la Unión los Pre-Criterios 2026. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/shcp/prensa/comunicado-no-13-hacienda-entrega-al-h-congreso-de-la-union-los-pre-criterios-2026>
24. Banxico (2025). Informe Trimestral Octubre – Diciembre 2024. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7BA033BDD3-A34F-3C44-F881-E508F3028D74%7D.pdf>

Contacto:

Eduardo Castorena

Socio de Comercio Exterior y Aduanas | Tax & Legal

Deloitte México

ecastorena@deloittemx.com

Deloitte.

Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante "Entidades Relacionadas") (colectivamente, la "organización Deloitte"). DTTL (también denominada como "Deloitte Global") así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Consulte www.deloitte.com/mx/conozcanos para obtener más información.

Deloitte presta servicios profesionales líderes de auditoría y assurance, impuestos y servicios legales, consultoría, asesoría financiera y asesoría en riesgos, a casi el 90% de las empresas Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestros profesionales brindan resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza pública en los mercados de capital, permiten a los clientes transformarse y prosperar, y liderar el camino hacia una economía más fuerte, una sociedad más equitativa y un mundo sostenible. Sobre la base de su historia de más de 175 años, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Conozca cómo los aproximadamente 460,000 profesionales de Deloitte en todo el mundo crean un impacto significativo en www.deloitte.com.

Tal y como se usa en este documento, Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte". Deloitte Impuestos y Servicios Legales, S.C., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de consultoría fiscal, asesoría legal y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte". Deloitte Audit Delivery Center, S.C. (antes Deloitte Auditoría, S.C.), tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte". Deloitte Asesoría en Riesgos, S.C., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de asesoría en riesgos y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte". Deloitte Asesoría Financiera, S.C., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de asesoría financiera y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte". Y Deloitte Consulting Group, S.C., tiene el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limita sus negocios a, la prestación de servicios de consultoría y otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta comunicación contiene solamente información general y ni Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), su red global de firmas miembro o sus Entidades Relacionadas (colectivamente, la "organización Deloitte") está, por medio de esta comunicación, prestando asesoramiento profesional o servicio alguno. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar sus finanzas o su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado.

No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícita ni implícita) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación, y ni DTTL, ni sus firmas miembro, Entidades Relacionadas, empleados o agentes será responsable de cualquier pérdida o daño alguno que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas, son entidades legalmente separadas e independientes.