



GERMÁN
ALARCO

Profesor de la
Universidad del Pacífico

En el último número de la Revista Investigación Económica de la Facultad de Economía de la UNAM, México (Vol. 84 Núm. 332, 2025) se acaba de publicar el artículo con el título de esta nota. El autor es Samuel Ortiz Velásquez, profesor investigador de esa casa de estudios. El tema es importante y de actualidad a propósito de la nueva política arancelaria estadounidense.

El documento persigue dos objetivos principales: primero, presentar una revisión concisa de la literatura teórica y empírica reciente sobre los efectos económicos de los aranceles en la producción global fragmentada; segundo, analizar los efectos inmediatos de un arancel del 25% sobre las exportaciones mexicanas a EEUU en términos de precios, competitividad, inversión y empleo.

Al respecto, si bien la evaluación de los impactos de los nuevos aranceles en la economía mexicana es relevante por sí misma; también es un recordatorio para buena parte de los sectores empresariales y sus economistas afines en el Perú que están minimizando este golpe. Lo anterior, con el propósito de mantener la misma estrategia productiva y comercial de siempre. Creen ilusamente que a través de negociaciones internacionales y más tratados de libre comercio se resuelven las cosas.

CONTENIDO

El artículo de Ortiz se estructura en cuatro secciones en adición a la introducción. La primera parte resume los principales hallazgos de la literatura teórica y empírica sobre el impacto de las políticas proteccionistas en el comercio, precios y competitividad. La segunda sección evalúa los impactos a nivel de producto y valor unitario de exportación, e incluye un análisis comparativo de la competitividad de las exportaciones mexicanas frente a otros proveedores en EEUU.

La tercera parte se centra en los efectos potenciales sobre la inversión y el empleo en México, mediante un análisis estadístico a nivel de rama y de los anuncios de inversión nearshoring (relocalización hacia ubicaciones cercanas a su mercado principal) de la Secretaría de Economía de México. La cuarta sección presenta las conclusiones y recomendaciones de política pública.

ANTECEDENTES

Ortiz parte señalando el momento en que se profundizó el proceso de globalización comercial y los impactos de la nueva política arancelaria. Al respecto, desde la década de 1980 las empresas transnacionales de los países desarrollados iniciaron la

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN Y/O DIFUSIÓN

Efectos potenciales en el comercio de un arancel a las exportaciones

fragmentación espacial de la producción global, dando origen a complejas redes productivas interconectadas.

Este fenómeno, característico de la globalización económica, se analiza mediante marcos basados en cadenas y redes. Tras la crisis financiera global de 2008-2009 se observó un estancamiento en la métrica de la globalización, con una tendencia hacia la regionalización de cadenas de valor (reshoring-repatriar inversión, onshoring-regreso al país de origen y nearshoring). En este contexto de producción globalizada, los aranceles no sólo afectan a socios comerciales directos, sino que generan impactos indirectos a través de las interconexiones entre países e industrias.

EVOLUCIÓN RECIENTE

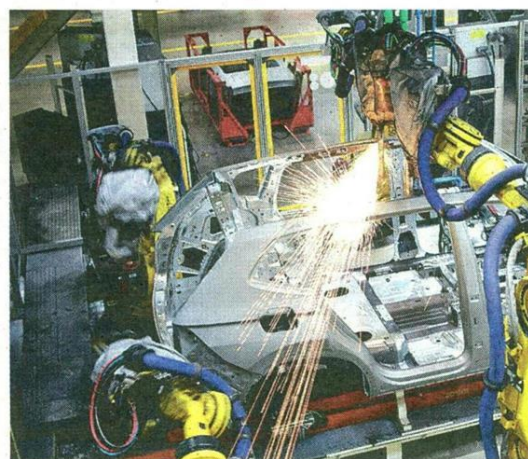
Ortiz nos recuerda el proceso de globalización lenta que ha caracterizado a la economía mundial en los últimos 16 años. Este se produce por la combinación de diversos elementos

tales como las transformaciones estructurales en la producción mundial (v.gr. una mayor participación de los servicios en las cadenas globales de producción), diversos shocks externos (v.gr., la pandemia de la Covid-19 y la guerra en Ucrania) y la confrontación geopolítica entre EEUU y China influyen cada vez más en las decisiones de deslocalización de las inversiones y los contratos (maquila) de las empresas globales.

La confrontación geopolítica entre EEUU-China se manifiesta en: 1) una escalada de aranceles recíprocos desde 2018; hasta febrero de 2025 el 66% de las exportaciones chinas en EEUU pagaban un arancel promedio de 19.3% y el 58% de las exportaciones estadounidenses en China pagaban un arancel promedio de 21.1%; 2) una mayor regulación a la inversión extranjera directa (IED) china en EEUU.

En 3) lugar, la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) el 1º de julio de 2020, con reglas de origen más estrictas para la industria automotriz; 4) instrumentos de política industrial en EEUU que datan de 2020, como la Ley de Creación de Incentivos Útiles para la Producción de Semiconductores y la Ciencia (Ley chips) y la Ley de reducción de la inflación.

Ortiz anota que al com-



parar los periodos 2000-2010 con 2010-2022, el PBI y el comercio mundial presentan tasas de crecimiento promedio anual de 3.4% y 4.2% respectivamente (el crecimiento de los indicadores se redujo a la mitad en comparación con 2000-2010); en cambio, la IED mundial se estancó, reflejando una mayor cautela de las empresas globales. Es decir, la IED tradicionalmente motivada por la búsqueda de mercado, ahora se ve más influenciada por factores geopolíticos.

SÍNTESIS DE LA LITERATURA

El autor luego de una extensa revisión de la literatura teórica y empírica concluye lo siguiente: 1) introduce la especialización vertical como factor clave para ex-

plicar el impacto amplificado de los aranceles en el comercio global; 2) analiza cómo las cadenas de suministro transfronterizas modifican los incentivos arancelarios de los países, destacando la influencia del valor agregado en las decisiones políticas; 3) examina las respuestas empresariales a los aranceles, subrayando la interdependencia de las cadenas de suministro y la propagación de los efectos arancelarios a lo largo de las mismas.

Por otro lado, la evidencia empírica muestra que los aranceles tienen efectos significativos, aunque variables, en el comercio internacional. Las reducciones arancelarias impulsan el comercio, pero no son la única vía, v.gr., los acuerdos comerciales preferenciales aumentan

