



**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. Crean 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

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-repatiar 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

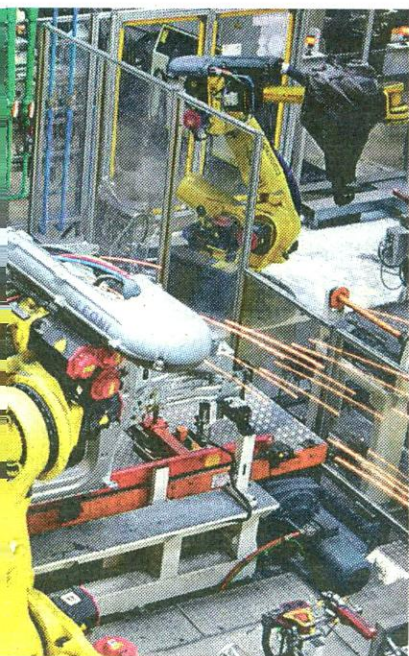
El autor luego de una extensa revisión de la literatura teórica y empírica concluye lo siguiente: 1) introduce la especialización vertical como factor clave para ex-

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



Comercio y competitividad Industrias mexicanas en EEUU



tanto el margen extensivo (nuevos productos) como el intensivo (más de los mismos productos). Los aranceles impuestos por EEUU generan costos para consumidores y empresas, reconfiguran las cadenas de suministro, generan desviaciones de comercio y pueden disminuir el bienestar general.

EJEMPLOS DE IMPACTOS

El autor señala que los aranceles impuestos en 2018 por EEUU a productos chinos proporcionan un experimento natural para evaluar los efectos de las políticas comerciales. En este sentido, Zachary et al. (2024) concluyen a partir de una revisión de bibliografía empírica que, dada la naturaleza compleja e interconectada de la economía actual, los aranceles

de 2018 impusieron costos significativos a los consumidores y fabricantes estadounidenses; los aranceles aumentan los costos en US\$ 51,000 millones anuales y los soportan principalmente los consumidores y las empresas estadounidenses.

En el mismo sentido y desde un enfoque de cadenas de suministro, Grossman, Helpman y Redding (2024) encuentran una pérdida general de bienestar del 0.12% del PBI en EEUU, con contribuciones sustanciales de los cambios en el abastecimiento de insumos y los costos de búsqueda.

Zachary et al. (2024) examinan los impactos de la guerra comercial de 2018 entre EEUU y China en 691 empresas de las industrias que los aranceles estadounidenses pretendían proteger (acero, semiconductores, equipo agrícola y química), así como en sus socios de la cadena de suministro. Los resultados demuestran que la medida tuvo un impacto negativo general en el valor de las empresas, lo que llevó a una disminución del valor de los productores nacionales dentro de las industrias protegidas y a efectos financieros mixtos en las empresas de sus industrias proveedoras y clientes.

Partiendo de información a 10 dígitos del Sistema Armonizado, Amiti, Redding y Weinstein (2019) analizan los impactos de los aran-

celes aplicados durante la primera administración de Trump. Muestran que el costo de la política proteccionista recayó en los consumidores finales y las empresas importadoras en EE.UU. Encuentran una reducción real del ingreso nacional de US\$ 13,800 millones por mes (US\$ 2,400 millones de exportaciones y US\$ 11,400 millones de importaciones).

PRINCIPALES CONCLUSIONES

Según Ortiz la literatura teórica y conceptual revisada muestra grosso modo que los aranceles en una economía globalizada tienen impactos complejos y amplificados debido a la especialización vertical y las cadenas de suministro transfronterizas. Las decisiones arancelarias de los países y las respuestas estratégicas de las empresas están intrínsecamente ligadas; asimismo, la incertidumbre arancelaria puede generar inestabilidad en las cadenas de suministro.

La metodología que se siguió para estimar impactos del arancel ad valorem a nivel de fracción es complementaria a los enfoques insumo-producto, en términos de que permite un análisis específico producto por producto de los efectos en precios unitarios de exportación, competitividad regional y especialización de las entidades federativas.



IMPACTOS ESPERADOS

La conclusión de Ortiz es que la amenaza de un arancel generalizado ad valorem de 25%, en el corto plazo, sería soportada por las empresas importadoras y los consumidores finales en EEUU, quienes verían aumentos en precios y pérdida de competitividad frente a terceros países como Vietnam. Resultarían afectadas las entidades federativas especializadas predominantemente en la producción de 343 productos específicos que representan el 80% del comercio de México con EEUU.

El arancel ad valorem impactaría con fuerza en 200 productos que forman parte de las cadenas de valor desarrolladas en 30 años del TLCAN/T-MEC: eléctricos-electrónica, autopartes-automotriz y bienes de capital, los cuales absorberían casi un 60% de la tarifa. El arancel contribuiría a profundizar el proceso de desintegración comercial vertical que presenta la cadena autopartes-automotriz desde 2005.

Dado que el comercio en las cadenas referidas es de tipo intraindustrial, el arancel sería absorbido en parte por las empresas estadouni-

denses que exportan desde México a través de su red de filiales extranjeras. Por otro lado, dado que estamos ante industrias generadoras de empleo, la aplicación de un arancel reduce el comercio y el empleo asociados a la maquila de exportación, particularmente en autopartes.

IMPACTOS SOBRE LA IED

En México, el nearshoring no se materializa en IED realizada, sino en una cartera de proyectos de inversión por más de US\$ 175,000 millones. La amenaza arancelaria ha limitado la inversión confirmada a sólo el 13% del total comprometido, proveniente de nueve empresas globales.

Además, la imposición de aranceles obstaculizaría el cumplimiento de la meta del Plan México, que busca elevar el coeficiente de inversión al 28% para 2028, ya que este objetivo depende en gran medida de la concreción de los proyectos de nearshoring, especialmente en un contexto de estancamiento de la inversión pública.

NUEVAS OPORTUNIDADES

Aunque el artículo de Ortiz no profundiza mucho en las propuestas, termina

señalando que el proteccionismo económico de Trump representa una oportunidad para que México replantee su modelo de crecimiento. Para ello, es crucial fortalecer el Plan México, dado que la actual bolsa de incentivos para inversión, innovación y capacitación laboral equivale sólo al 0.09% del PBI.

La falta de inversión pública y la posible pausa en la IED por nearshoring amenazan con estancar la inversión global y el crecimiento económico. Ante ello, para estimular a la inversión nacional, el gobierno de México tiene que abrir la llave de la inversión pública.

En un escenario de aranceles que reduzcan las exportaciones y el empleo maquilador, la estrategia de industrialización debe enfocarse en una primera etapa en recuperar empleos en industrias previamente afectadas por la apertura económica, como la cadena hilo-textil-vestido, que ha perdido 125,333 empleos en los últimos 20 años. En cuanto al comercio exterior, México debe diversificar sus socios comerciales para reducir la dependencia de EEUU finaliza el autor.

COLOFÓN

Tanto México como el Perú deben aprovechar esta crisis para dar contenido a una nueva estrategia productiva desde adentro hacia afuera y de política comercial inclusiva considerando la restricción externa, ambiental y de enfrentar las inequidades que nos caracterizan. Sin embargo, su contenido rebasaría los alcances de esta nota.