

# EL IMPACTO DE LOS ARANCELES EN LA ECONOMÍA NORTEAMERICANA



## Resumen Ejecutivo

Este documento analiza las posibles consecuencias de la aplicación de aranceles como una barrera comercial en el marco del T-MEC. Desde su campaña, el presidente Donald Trump amenazó con aplicar un arancel del 25% a las importaciones de México y Canadá. Esto ha causado incertidumbre en América del Norte por las implicaciones económicas que podría tener en la región. México y Canadá son los principales socios comerciales de Estados Unidos, ya que aportan 29% de las importaciones estadounidenses. 83% de las exportaciones mexicanas y 73% de las canadienses son dirigidas hacia Estados Unidos y constituyen un aspecto crítico de la interdependencia comercial en la región.

Se destaca que los aranceles, especialmente sobre bienes intermedios, podrían tener múltiples efectos sobre los costos de producción, lo que disminuye la viabilidad económica de distintas cadenas de suministro. Esto aumentaría los precios de los bienes finales, con un impacto directo a los consumidores y una reducción de la competitividad de la región al compararse con otras. Además, se identifican sectores específicos que podrían tener una afectación más grave, como el petrolero y el automotriz.

La imposición de aranceles generalizados tendría impactos significativos en las economías de los tres países, e iría en contra de los principios del T-MEC. En el contexto de la primera revisión del Tratado, cuyo proceso se establece en la *cláusula sunset*, es crucial asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos en el texto para garantizar la estabilidad económica y comercial de América del Norte.

## El uso de los aranceles como herramienta por parte del presidente Trump

En noviembre de 2024 el presidente electo de los Estados Unidos, Donald Trump, anunció que, a partir del primer día de su administración, el 20 de enero de 2025, implementaría un arancel del 25% a las importaciones provenientes de México y Canadá, a menos que ambos países establecieran medidas para detener el flujo de migrantes y drogas ilegales hacia Estados Unidos.<sup>1</sup>

La propuesta se unió a la lista de medidas arancelarias sugeridas por el entonces candidato, quien, además de haber propuesto aranceles de 60% a productos de origen chino, también propuso aranceles de entre 10% y 20% a todas las importaciones del país.<sup>2</sup>

A lo largo de su campaña para la presidencia de Estados Unidos en 2024, el presidente electo criticó el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y mostró un fuerte interés en la imposición de aranceles como medida para proteger a la industria estadounidense.<sup>3</sup> En el caso de México, las amenazas arancelarias se basaron no sólo en preocupaciones de seguridad en materia de migración y sustancias ilegales, sino en las preocupaciones de la participación china en la industria mexicana.<sup>4</sup>

Aunque posterior a la propuesta de imposición de aranceles a México y Canadá ambos países sostuvieron conversaciones con Estados Unidos y, aparentemente, mitigaron la amenaza,<sup>5</sup> esta tuvo efectos sobre la certeza en la relación trilateral ante el inicio de la nueva administración del presidente Trump, así como en la estabilidad del T-MEC, que incluye diversas disposiciones que van en contra del uso de aranceles y otras barreras al comercio.

Durante su primera administración, el presidente Trump impuso un arancel del 25% a productos de acero y del 10% al aluminio, justificando la medida como necesaria para garantizar la seguridad nacional.<sup>6</sup> Esta también buscaba impulsar la capacidad y el consumo de aluminio y acero producido en Estados Unidos. Aunque algunos países con los que Estados Unidos llegó a consensos en materia de seguridad estuvieron exentos de los aranceles, estos fueron aplicables para la mayoría de los países desde junio de 2018 – incluyendo a México, Canadá y los países de la Unión Europea –.<sup>7</sup> Estas medidas estuvieron activas durante algunos meses, pero en mayo de 2019 se retiraron para México después de llegar a un acuerdo mutuo.<sup>8</sup>

---

<sup>1</sup> America Society/Council of the Americas (AS/COA), "What Would Trump's Tariff Proposals Mean for US Trade with Latin America?" AS/COA, November, 2024

<sup>2</sup> Reuters. 2024. "Trump Promises 25% Tariff on Products from Mexico and Canada." Reuters, November 25, 2024.

<sup>3</sup> BBC News. 2024. "Explainer: What Trump's Tariff Plans Could Mean for Global Trade." BBC News, 2024.

<sup>4</sup> Mexico Business News. 2024. "USMCA Under Pressure: North America's Trade Dynamics with China." Mexico Business News, December 1, 2024.

<sup>5</sup> CNN en Español. 2024. "Trump, Trudeau y Sheinbaum: La Controversia por los Aranceles." CNN en Español, December 6, 2024.

<sup>6</sup> Presidential Proclamation Adjusting Imports of Steel into the United States," The White House, last modified May 31, 2018

<sup>7</sup> What You Need to Know About Implementing Steel and Aluminum Tariffs on Canada, Mexico, and the European Union," The White House

<sup>8</sup> Presidencia de la República. 2019. "United States and Mexico Reach Agreement on Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum". Gobierno de México, 17 de mayo de 2019.

Si bien la implementación previa de esas medidas permite identificar hasta cierto punto la credibilidad de las amenazas arancelarias actuales y demuestra que el presidente electo está dispuesto a poner en marcha ese tipo de estrategias comerciales, las propuestas de aranceles generalizados a todos los productos de importación representan una diferencia significativa respecto a la imposición de tarifas arancelarias a productos específicos como el aluminio o el acero. En el contexto de la entrada de la nueva administración estadounidense, se vuelve relevante identificar los potenciales efectos sobre la economía y la competitividad de América del Norte.

## El impacto de los aranceles sobre la competitividad

La Reserva Federal de Estados Unidos analizó el impacto de los aranceles aplicados por Estados Unidos en 2018 y 2019 a las importaciones de acero y aluminio, así como de otros productos como los paneles solares; además, sumaron el efecto de los aranceles en represalia aplicados por China, México, Canadá y la Unión Europea durante el mismo periodo. El análisis consideró los impactos de esas medidas a través de tres vías: 1) la protección otorgada a las empresas domésticas por las barreras a los productos importados, 2) el incremento en los precios de los insumos intermedios usados por esas empresas y 3) la disminución de la competitividad de los productos estadounidenses en mercados que impusieron aranceles en represalia.

Al tomar en cuenta esos efectos, encontraron que las empresas cuyas cadenas de producción estuvieron altamente expuestas a los efectos de los aranceles tuvieron 1.4% menos empleos manufactureros que aquellas con baja exposición a los productos afectados.<sup>9</sup> Además, los precios de los bienes finales producidos por el primer grupo de empresas fueron 4.1% mayores que los del segundo.<sup>10</sup> Es decir, las consecuencias de los aranceles implementados por Estados Unidos entre 2018 y 2019 condujeron a pérdidas de empleo y mayores costos tanto en bienes intermedios como finales.

En general, la aplicación de aranceles sobre las importaciones, particularmente en el caso de los bienes intermedios, puede tener efectos negativos en la economía de un país. Para las empresas, obtener bienes intermedios de otros países que cuentan con ventajas comparativas para producirlos mejora la calidad y reduce los costos de la producción, lo cual resulta en una reducción del costo de los bienes finales y los vuelve más competitivos en el mercado global.<sup>11</sup>

Los aranceles incrementan el precio de los productos importados, pero también pueden elevar los precios de los bienes producidos localmente. Esto puede beneficiar a los productores locales y a sus ventas, a pesar de que también se incrementan los costos de sus insumos. En ambos casos, los consumidores domésticos enfrentan precios más altos. Por otra parte, su implementación limita la competitividad de los productores regionales en los mercados

---

<sup>9</sup> El análisis de la Reserva Federal considera como empresas “menos expuestas” a las empresas que, debido a la composición de sus insumos intermedios y sus exportaciones, están en el 25% de las industrias manufactureras nacionales con menos exposición al impacto de los aranceles. A la inversa, las empresas “altamente expuestas” están dentro del 25% de las industrias manufactureras con mayor exposición a los efectos de los aranceles.

<sup>10</sup> Flaaen, Aaron, and Justin Pierce. "Disentangling the Effects of the 2018-2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector." Finance and Economics Discussion Series 2019-086. Board of Governors of the Federal Reserve System, 2019.

<sup>11</sup> OCDE. "Globalisation, Comparative Advantage and the Changing Dynamics of Trade". OCDE, 2011.

internacionales, e incluso puede sacarlos del mercado, ya que sus cadenas de valor tienen mayores costos y, por lo tanto, sus precios resultan menos atractivos.<sup>12</sup>

Los riesgos son particularmente marcados en el caso de las cadenas productivas altamente integradas que dependen del suministro de insumos intermedios provenientes de la región. Algunas de ellas producen bienes tecnológicamente avanzados, como es el caso de la industria aeronáutica y la de dispositivos médicos.

Por otra parte, para cadenas integradas desde hace décadas, como la automotriz o la de electrodomésticos, el intercambio libre de aranceles en insumos intermedios es crucial para garantizar eficiencia y viabilidad del proceso productivo. La implementación de aranceles en productos que, en ocasiones, atraviesan fronteras regionales más de una vez representa un riesgo que podría resultar en tarifas arancelarias que se multiplican a lo largo del proceso.

### El T-MEC como contrapeso a las amenazas arancelarias

Además de tener implicaciones para la competitividad de las cadenas productivas regionales, las propuestas de implementación de aranceles – tanto los aplicables específicamente a México y Canadá como los aplicables a las importaciones de todos los países – van en contra del espíritu de apertura comercial y las disposiciones particulares del T-MEC. Como es el caso en todos los tratados de libre comercio, la eliminación de aranceles en la mayoría de los productos comercializados entre los miembros es un elemento fundamental del T-MEC. Al dismantlar barreras comerciales, las partes del tratado obtienen beneficios como la reducción de costos para consumidores y empresas, un aumento en el comercio bilateral, el estímulo a la inversión extranjera directa y la competitividad de la región.

Aunque hay ciertas excepciones para algunos productos o sectores estratégicos que tienen protecciones especiales debido a su importancia económica o social – como los productos de leche y derivados provenientes de Canadá –, hay varios capítulos que contravienen la imposición de aranceles entre los tres países. El Artículo 2.3 del capítulo 2 del Tratado<sup>13</sup> (Trato Nacional y Acceso a Mercados para Bienes), por ejemplo, garantiza que los productos originarios de las partes recibirán un trato igual al otorgado a las mercancías nacionales. Adicionalmente, el Artículo 2.4 habla sobre la eliminación de aranceles aduaneros y establece que, salvo disposiciones específicas dentro del tratado, las partes se comprometen a no incrementar los aranceles existentes ni introducir nuevos.<sup>14</sup> Además, se establece que las partes podrán hacer una petición para gradualmente eliminar los aranceles conforme a lo estipulado en la lista del Anexo 2-D sobre Compromisos Arancelarios.

Asimismo, el capítulo 15<sup>15</sup>, sobre el Comercio Transfronterizo de Servicios, busca facilitar el intercambio de servicios entre las tres partes, asegurando un entorno justo y no discriminatorio para todos los proveedores de servicios. En particular, los artículos 15.3 de “Trato Nacional” y

---

<sup>12</sup> Erica York, "The Impact of Trump's Tariffs on the Economy," Tax Foundation, September 18, 2024

<sup>13</sup> Capítulo 2; Trato Nacional y Acceso a Mercados para Bienes, T-MEC.

<sup>14</sup> Además, el capítulo 9 del T-MEC (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) señala que medidas sanitarias y fitosanitarias que restrinjan las importaciones, particularmente relevantes en el caso de las importaciones agrícolas, deben basarse en recomendaciones científicas. Capítulo 9; Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, T-MEC.

<sup>15</sup> Capítulo 15; Comercio Transfronterizo de Servicios, T-MEC.

15.4 sobre el “Trato de Nación Más Favorecida” garantizan que los proveedores de servicios de cualquier país miembro reciban el mismo trato que los proveedores locales en los otros países del tratado.

### Justificaciones potenciales en el contexto del T-MEC

El T-MEC incluye ciertos mecanismos para la imposición de nuevos aranceles, incluyendo el artículo 32.2 de Seguridad Esencial incluido en el capítulo 32 (Excepciones y Disposiciones) para citar preocupaciones de seguridad como justificación para la imposición de aranceles. Sin embargo, validar la propuesta original de aranceles a México y Canadá sería difícil, puesto que implica aranceles generalizados, no dirigidos a un número limitado de productos específicos.

Por otra parte, una acción ejecutiva bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA), que permite declarar una emergencia económica internacional,<sup>16</sup> o la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial, que permite que el presidente de Estados Unidos imponga restricciones a las importaciones que amenacen la seguridad nacional, podrían ser usados como argumentos para alegar que los aranceles son necesarios para abordar problemas como el flujo de fentanilo y migrantes indocumentados a través de las fronteras de Estados Unidos con México y Canadá.<sup>17</sup> Además, la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 incluye recursos que permiten la implementación de sanciones comerciales a países que violen acuerdos comerciales con Estados Unidos o participen en actos injustificables que afecten el comercio estadounidense.<sup>18</sup>

Sin embargo, aunque estas disposiciones legales otorgan una amplia autoridad presidencial para imponer aranceles por razones de seguridad nacional o prácticas comerciales desleales, su aplicación también requiere de una justificación detallada.

En cualquiera de estos casos, los mecanismos de resolución de disputas del T-MEC, específicamente el de solución de controversias Estado – Estado incluido en el capítulo 31 del Tratado, representa una herramienta que Canadá y México pueden usar para impugnar los aranceles como injustificados. El mecanismo implica una etapa de consultas entre los países involucrados, en el que se puede llegar a un consenso que evite una investigación detallada. En la ausencia de un consenso, el proceso incluye el establecimiento de un panel que investigará la situación y elaborará un informe final con una resolución de la controversia.

En caso de iniciar un proceso de solución de controversias bajo las reglas del T-MEC cuya investigación concluyera que la implementación de aranceles por parte de Estados Unidos a México y Canadá va en contra de las disposiciones del Tratado, los países tendrían que llegar a un acuerdo para solucionar el tema. Dicho acuerdo puede incluir la eliminación de las medidas o el establecimiento de una compensación, entre otros remedios. Como último paso establecido en el proceso, en caso de que los países no lleguen a un acuerdo o dicho acuerdo no se cumpla,

---

<sup>16</sup> U.S. House of Representatives, "U.S. Code: Title 50, Chapter 35—International Emergency Economic Powers"

<sup>17</sup> Congressional Research Service. 2022. Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962. IF10667. Washington, DC: Congressional Research Service.

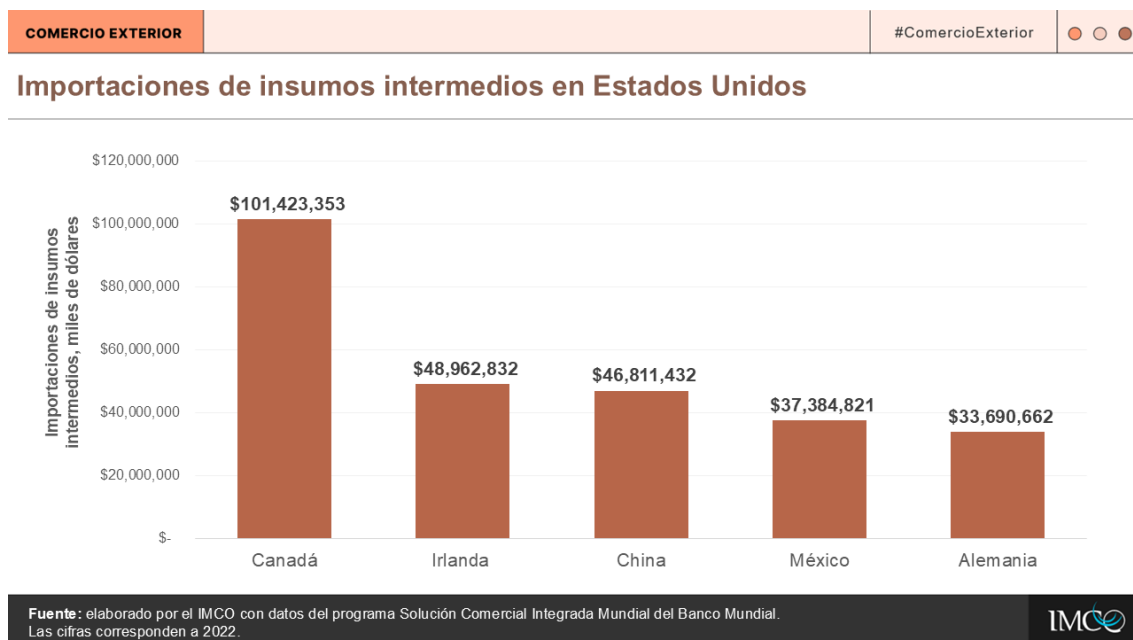
<sup>18</sup> Congressional Research Service, Section 301 of the Trade Act of 1974, IF11346 (Washington, DC: Congressional Research Service, 2024).

los países afectados pueden proceder a la suspensión de beneficios o la implementación de medidas de represalia en los sectores afectados para el país que no haya acatado la resolución.

## El impacto potencial sobre la economía de América del Norte

Para México, el impacto directo sería sobre la industria exportadora, ya que 83% del total se dirige a Estados Unidos – en 2023, el monto exportado fue de 490 mil 183 millones de dólares (equivalente a casi 30% del PIB nacional) –.<sup>19</sup> Por su parte, Canadá envía 73% de sus exportaciones a Estados Unidos, por lo que el impacto sobre su industria exportadora también sería significativo.<sup>20</sup> La importancia va en ambos sentidos: para Estados Unidos, México es el principal proveedor de importaciones, mientras que Canadá es el segundo. En conjunto, ambos países aportan 29% de las importaciones estadounidenses.<sup>21</sup>

Además, la importancia del comercio de bienes intermedios en América del Norte significa que los aranceles no solo tendrían un impacto sobre los precios de los bienes finales. Canadá es el principal proveedor de insumos intermedios para Estados Unidos, mientras que México es el cuarto.<sup>22</sup> Las cadenas de producción regionales están altamente integradas, y al aplicar una tarifa de 25% cada que un insumo intermedio se intercambia y cruza fronteras dentro del proceso de producción, el efecto se multiplicaría; el incremento resultante en los precios volvería a muchas cadenas de suministro económicamente inviables.<sup>23</sup>



<sup>19</sup> Banco de México, 2023.

<sup>20</sup> Statistics Canada, 2023.

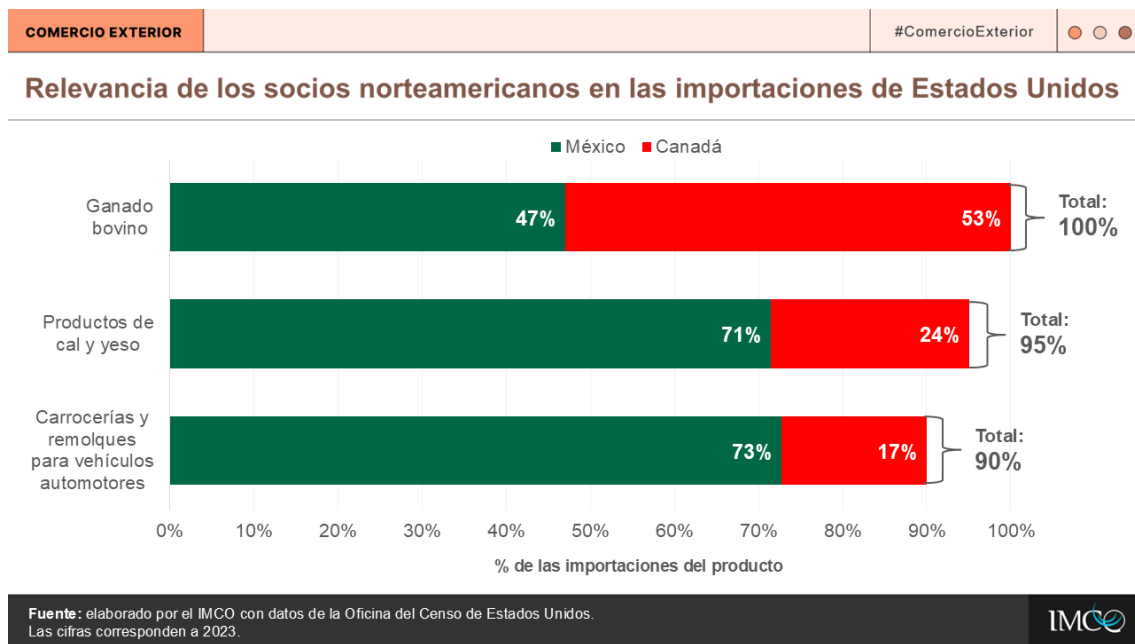
<sup>21</sup> U.S. Census Bureau, 2023.

<sup>22</sup> World Bank. "Country Profile: United States Imports from 2016 to 2022."

<sup>23</sup> Meltzer, Joshua P. "Assessing Trump's Proposed 25% Tariff on Imports from Mexico and Canada." Brookings.

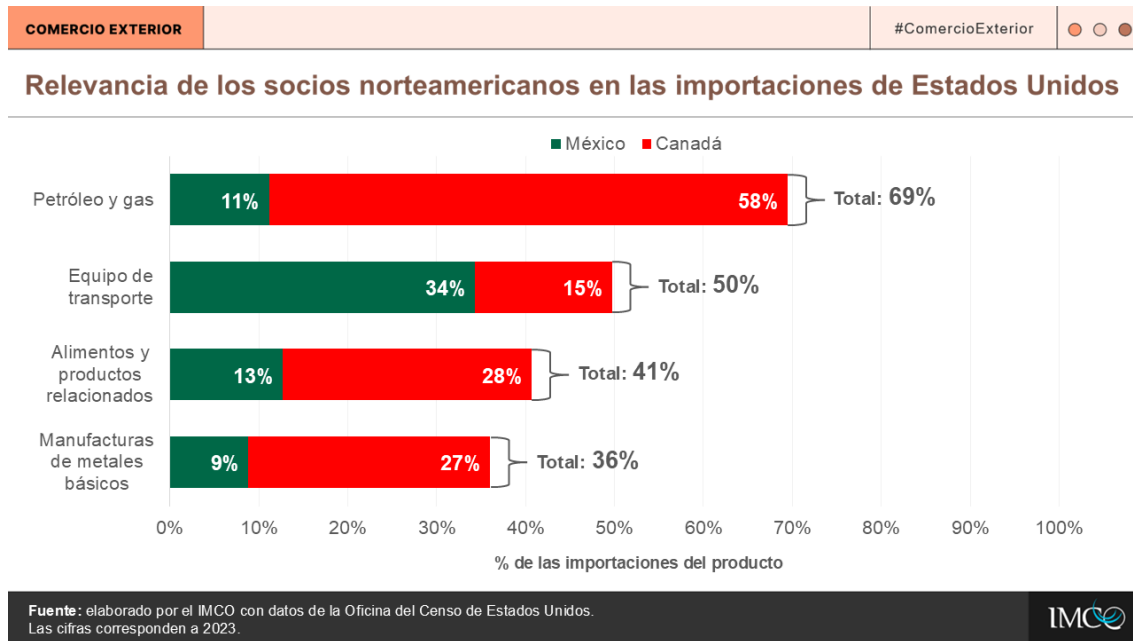
Algunos sectores, en particular, serían los más afectados y no solo significarían un golpe sobre la actividad económica relacionada en México y Canadá, sino sobre los precios de esos productos en Estados Unidos.

Los países de América del Norte representan más de 90% del total de las importaciones que Estados Unidos hace de ganado bovino, de carrocerías y remolques para vehículos automotores y de productos de cal y yeso. Aunque estos productos representan una proporción baja dentro de las importaciones totales (solo 0.3% de los productos que Estados Unidos adquiere del resto del mundo son de esos productos), son importantes como insumos intermedios para la fabricación de otros bienes.



Sin embargo, en ciertos productos con mayor importancia dentro del mercado estadounidense, el peso de México y Canadá como proveedores es sustancial. Dentro de la lista de los 10 productos más importados, ambos países aportan, en conjunto, 35% o más de las importaciones en cuatro de ellos: 1) petróleo y gas, 2) equipo de transporte, 3) alimentos y productos relacionados y 4) manufacturas de metales básicos.

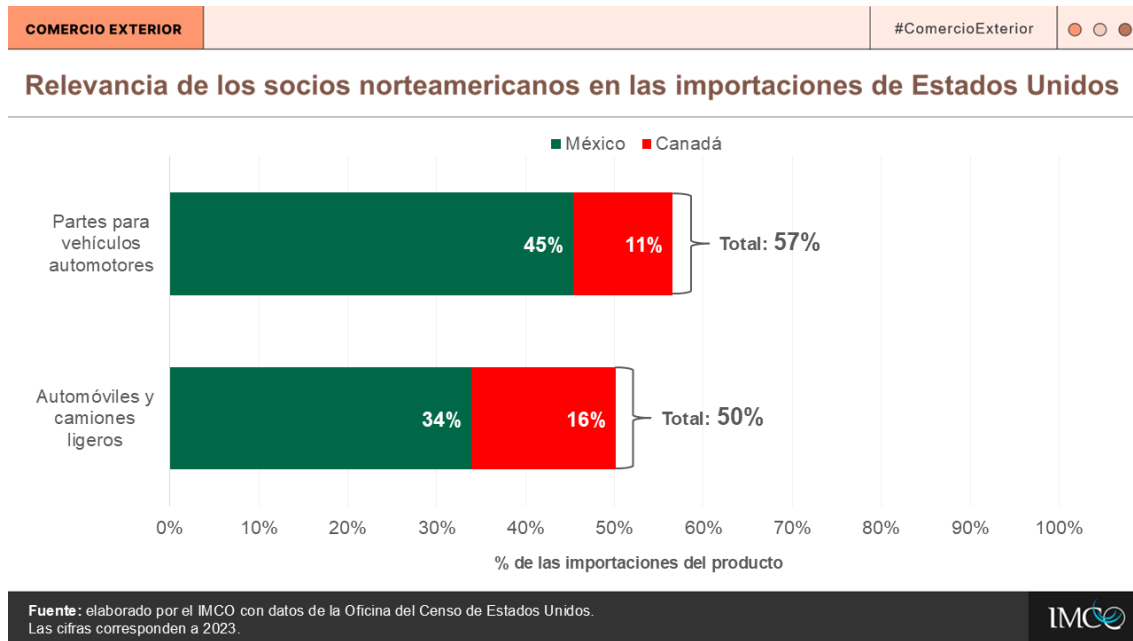




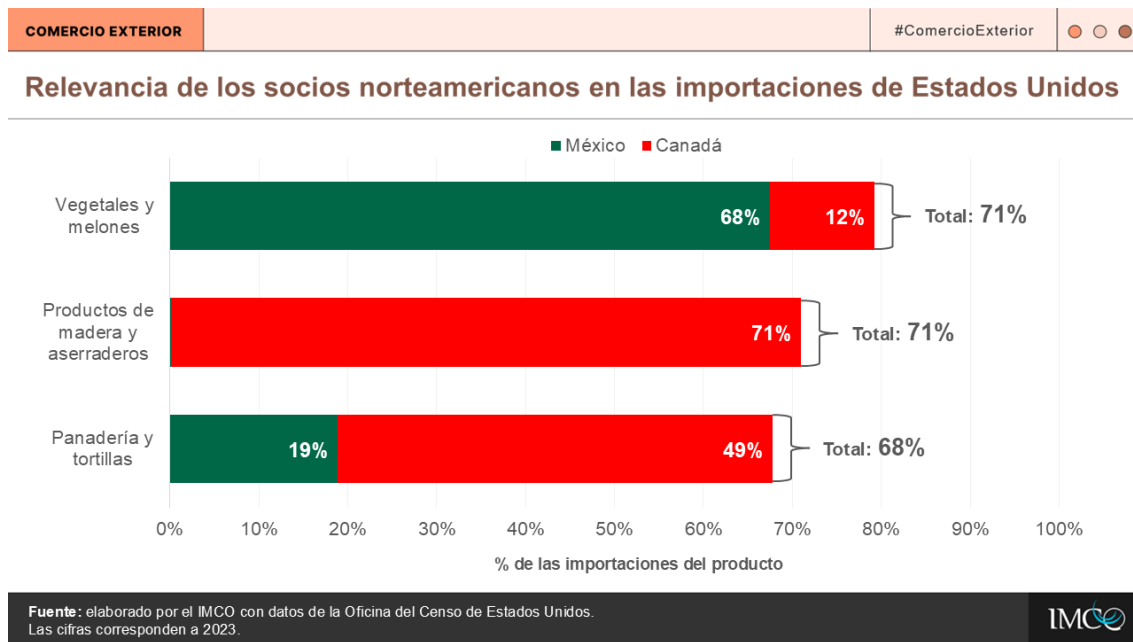
En conjunto, estas cifras representaron casi 30% del total de lo importado por Estados Unidos en 2023. En las importaciones de equipo de transporte – el segundo producto más importado por el país –, México y Canadá aportan 50% del total, de los cuales el primero contribuye con 34%.

Por otra parte, en las importaciones de petróleo y gas, los productos de ambos países representan 69% del total, de los cuales los bienes canadienses suman 58%. Una situación similar se observa en las importaciones de manufacturas de metales básicos y de alimentos y productos relacionados: las provenientes de países de América del Norte representan 36% y 41% del total, respectivamente; Canadá aporta más de 27% del total.

Al evaluar el detalle de los productos automotrices importados por Estados Unidos desde ambos países, se observa que la importancia de la región dentro de su mercado es aún mayor. Las importaciones de productos de América del Norte representan 50% de las de automóviles y camiones ligeros terminados y 57% de las de autopartes. México aporta 34% y 45% del total, respectivamente.



Otros productos específicos en los que ambos países son proveedores importantes son los vegetales (representan 79% del total de importaciones), los productos de madera y aserradero (71% del total) y los productos de panadería y tortillas (68% del total).



## El impacto potencial sobre la economía estadounidense

El impacto de la aplicación de aranceles, especialmente en los montos propuestos originalmente, resultaría no solo en un incremento en el precio de automóviles, petróleo y el resto de los productos mencionados, sino sobre el resto de la economía estadounidense.

Expertos y analistas en Estados Unidos señalan que el impacto sobre el gasto promedio de las familias en el país sería de entre \$2,500 dólares y \$4,300 dólares, dependiendo de la magnitud de las tarifas sobre las importaciones. Considerando el gasto promedio de un hogar estadounidense al año, que fue de \$77,280 en 2023,<sup>24</sup> el incremento podría representar hasta 5.6% de los gastos promedio de los hogares.

En particular, cinco instituciones no gubernamentales han realizado estimaciones específicas:

- El Fondo de Acción del Centro para el Progreso Americano (Center for American Progress Action Fund), un instituto de políticas públicas, señala que las propuestas del presidente Trump de aplicar aranceles de entre 10% y 20% para todas las importaciones, no solo las provenientes de América del Norte, y de 60% para productos chinos costarían entre \$2,500 y \$3,900 dólares para una familia de clase media.<sup>25</sup>
- Por su parte, el Foro de Acción Estadounidense (American Action Forum), otro instituto de políticas públicas, señala que la propuesta de aplicar aranceles de 10% a todas las importaciones agregaría entre \$1,700 y \$2,350 dólares al año al gasto de un hogar promedio. Por su parte, el de 60% a productos chinos costaría \$1,950, por lo que el costo total rondaría entre \$3,650 y \$4,300 dólares.<sup>26</sup>
- El Instituto Peterson de Economía Internacional (Peterson Institute for International Economics), una organización apartidista de políticas públicas, señala que las propuestas de 20% a todas las importaciones y 60% a las chinas resultarían en un incremento del gasto de un hogar de clase media de \$2,600 dólares. Además, el instituto señala que los aranceles altos implicarían que la carga sería mayor para los hogares de ingresos más bajos, es decir, aunque todos los hogares verían un incremento en sus gastos, el impacto sería regresivo.<sup>27</sup>

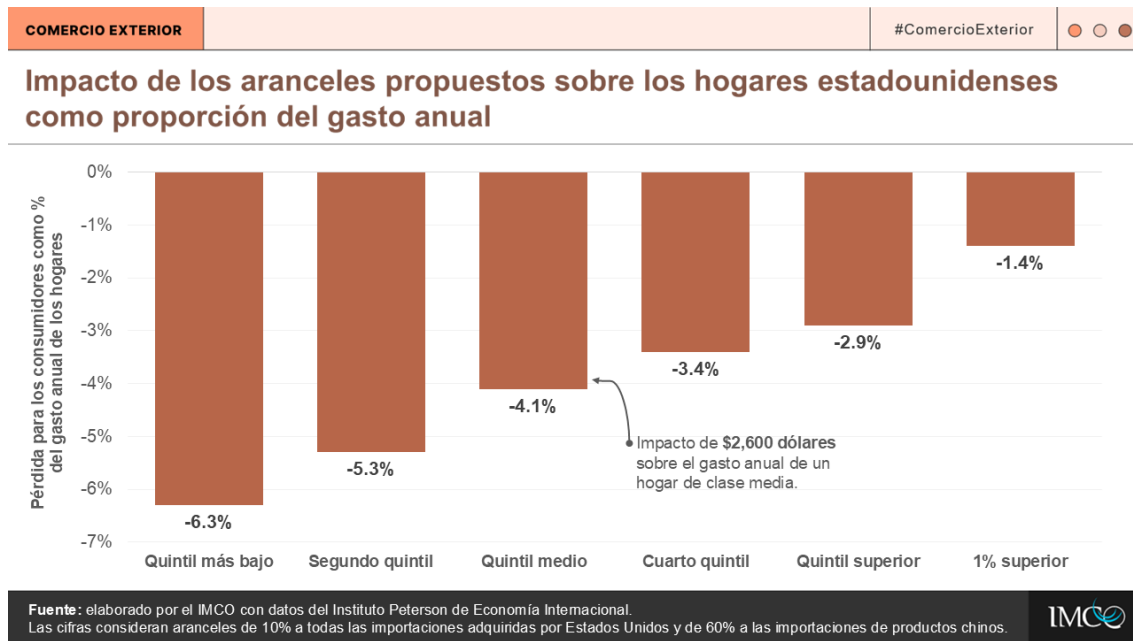
---

<sup>24</sup> U.S. Bureau of Labor Statistics, 2023.

<sup>25</sup> Center for American Progress Action Fund. 2024. "Former President Trump Proposes an up to \$3,900 Tax Increase for a Typical Family." Center for American Progress Action, December 5, 2024.

<sup>26</sup> American Action Forum. 2024. "Trump's 10 Percent Tariffs: Projected Impacts on U.S. Households and Allies." American Action Forum, December 12, 2024.

<sup>27</sup> Peterson Institute for International Economics (PIIE). 2024. "Trump's Bigger Tariff Proposals Would Cost a Typical American Household Over \$2,000." Peterson Institute for International Economics, December 14, 2024.



- La Tax Foundation señala que imponer aranceles del 25 por ciento a todas las importaciones desde Canadá y México, y un arancel adicional del 10 por ciento a todas las importaciones desde China podrían generar \$1.2 billones en ingresos fiscales desde 2025 hasta 2034 en una base convencional. A largo plazo, se estima que los aranceles reducirían el PIB en un 0.4 por ciento y el empleo en 344,900 puestos de trabajo.<sup>28</sup>
- El Fondo Monetario Internacional analizó los impactos de las políticas arancelarias durante el primer mandato de Trump, destacando que los choques arancelarios inesperados suelen disminuir más las importaciones que las exportaciones. Aunque esto resulta en reducciones del déficit comercial, también conlleva pérdidas sostenidas en el producto interno bruto. El estudio sugiere que eliminar los aranceles impuestos entre 2018 y 2019 podría incrementar el PIB estadounidense en un 4% a lo largo de tres años.<sup>29</sup>

## El camino hacia adelante

La imposición de aranceles por parte de Estados Unidos a México y Canadá tendría impactos potenciales de alta magnitud sobre las economías de los tres países, tanto para el sector productivo como para los consumidores.

El T-MEC se encuentra a menos de dos años de su primera revisión por parte de los gobiernos de Canadá, México y Estados Unidos, como se establece en la *cláusula sunset*.<sup>30</sup> En el camino hacia 2026, será importante asegurar que los tres países cumplan con los compromisos establecidos en el tratado para garantizar la estabilidad que el marco regulatorio del acuerdo

<sup>28</sup> Trump Tariffs: Tracking the Economic Impact of the Trump Trade War." Last modified January 7, 2025.

<sup>29</sup> Boer, Lukas, and Malte Rieth, 2024. "The Macroeconomic Consequences of Import Tariffs and Trade Policy Uncertainty," IMF Working Paper 24/13.

<sup>30</sup> Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), "A Cuatro Años del T-MEC".

otorga a la relación comercial trilateral. Para ello, la comunicación constante entre los tres países, a través de métodos establecidos como el Diálogo Económico de Alto Nivel (DEAN) o las conversaciones bajo el mecanismo de la cláusula sunset será crucial,<sup>31</sup> de manera que la competitividad de la región y la certeza de los beneficios establecidos en el T-MEC se mantengan y permitan el desarrollo económico, así como más dinamismo en el comercio y la inversión entre los tres socios.

**El IMCO es un centro de investigación apartidista y sin fines de lucro dedicado a enriquecer con evidencia la toma de decisiones públicas para avanzar hacia un México justo e incluyente.**

**Para entrevistas favor de comunicarse con:**

Paola Gurrola | prensa@imco.org.mx | Cel. (55) 7907 6656

---

<sup>31</sup> Embajada de México en Estados Unidos, Sunset Clause in the NAFTA Renegotiation, n.d.