

México ante la *nueva política comercial* de Estados Unidos



contacto@imco.org.mx

México ante la nueva política comercial de Estados Unidos

Resumen ejecutivo

En este documento, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) analiza la posición de México frente a Estados Unidos y el impacto de las restricciones arancelarias en sectores clave de exportación. El estudio revisa los términos de los acuerdos con la Unión Europea, el Reino Unido y Japón; compara la participación de las principales exportaciones mexicanas a Estados Unidos entre el promedio de 2019-2024 y 2025; y mide su desempeño relativo frente a otros socios comerciales. Asimismo, se evalúa el efecto de los aranceles de forma sectorial —automóviles, autopartes, acero, aluminio y cobre— en contraste con el impacto sobre otros países.

En conjunto, los datos revelan que, **aunque los aranceles han encarecido el comercio y reducido los volúmenes en ciertos sectores —como automóviles, acero y aluminio—, México ha logrado consolidar su papel como socio prioritario de Estados Unidos.** En sectores clave como bebidas, maquinaria industrial, vehículos, autopartes y muebles, el país ha incrementado su participación frente a otros proveedores importantes, incluyendo China, Canadá, la Unión Europea y el Reino Unido. Incluso en los productos sujetos a aranceles, México mantiene posiciones relevantes, especialmente en autopartes, donde se ha convertido en el principal proveedor del mercado estadounidense. **No obstante, la incertidumbre sobre la eventual imposición de nuevos aranceles deteriora el panorama de inversión en la región.**

1. Introducción

Desde su regreso a la Casa Blanca en enero de 2025, el presidente Donald Trump ha promovido una agenda comercial marcada por el uso de aranceles como herramienta de presión geoeconómica. En pocos meses, la administración desplegó un paquete de medidas que afecta a distintos países y, en el caso de México y Canadá, a sectores estratégicos de la economía —acero, aluminio, automóviles, autopartes y cobre— con el objetivo de reducir el déficit comercial y proteger a la industria de Estados Unidos.

A pesar de este entorno, las exportaciones totales de México a Estados Unidos crecieron 6.5% entre enero y julio de 2025 comparado con el mismo periodo de 2024, aunque su participación de mercado en las importaciones estadounidenses pasó del 15.7% al 15%. Este último cambio ocurrió al mismo tiempo que Taiwán y Vietnam aumentaron su participación de 3.4% a 4.9% y de 4% a 5.2%, respectivamente.

Ante este panorama, las preguntas centrales de este documento son ¿en qué sectores se ha reflejado este cambio en las exportaciones? y ¿cómo ha impactado al país las restricciones arancelarias en sectores clave de sus exportaciones como el automotriz? A partir de ello, **el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) analiza si México sigue gozando de ventajas competitivas frente a otros países y en qué medida los aranceles han debilitado su relación comercial con Estados Unidos en comparación con otros socios estratégicos de Estados Unidos** —Canadá, China, Japón, UE, Reino Unido, Japón, entre otros—. De esta forma, es posible ver cómo ha cambiado la posición de México como proveedor de Estados Unidos en el nuevo entorno comercial.

2. Los nuevos acuerdos con Estados Unidos: menor acceso a cambio de ventajas relativas

A partir de las medidas proteccionistas de Estados Unidos, algunos de sus principales socios comerciales —como la Unión Europea (UE), el Reino Unido y Japón— han optado por negociar acuerdos que disminuyen (pero no eliminan) las restricciones de acceso al mercado estadounidense a cambio de una serie de compromisos de inversión por parte de los participantes.

Existen disposiciones en estos acuerdos cuya implementación será compleja, especialmente en lo relacionado con los compromisos de inversión en Estados Unidos. Reino Unido, los países de la UE y Japón son economías de mercado donde el Estado tiene mecanismos limitados para dirigir las inversiones de sus empresas hacia Estados Unidos. Algo similar sucede con los compromisos de incrementar compras de productos estadounidenses, potencialmente con la excepción de las contrataciones gubernamentales.

Una consideración adicional es que estos acuerdos son asimétricos, donde los países aceptan entrar en una relación desigual con Estados Unidos. Aunque la motivación, previsiblemente, sea tener certidumbre durante los años que restan a la administración Trump, una vez en vigor, será difícil que administraciones posteriores tengan incentivos para reducir las restricciones comprometidas en estos acuerdos. A partir de los acuerdos con la UE, el Reino Unido y Japón, los aranceles impuestos a los principales socios comerciales de Estados Unidos se resumen en la tabla 1.

Tabla 1. Aranceles por países seleccionados y sector

País	Acero	Aluminio	Cobre	Automóviles	Autopartes	Otros bienes generales
México	• 50%	• 50%	• 50%	• 25% (Excepto contenido de origen estadounidense)	• 25% (Fuera del T-MEC) • 0% (En cumplimiento con el T-MEC)	• 25% (Fuera del T-MEC) • 0% (En cumplimiento con el T-MEC)
Canadá	• 50%	• 50%	• 50%	• 25% (Excepto contenido de origen estadounidense)	• 25% (Fuera del T-MEC) • 0% (En cumplimiento con el T-MEC)	• 35% (Fuera del T-MEC) • 40% (Si hay transbordo) • 0% (En cumplimiento con el T-MEC)
Unión Europea	• 50%	• 50%	• 50%	• 15%	• 15%	• 15%
Japón	• 50%	• 50%	• 50%	• 15%	• 15%	• 15%
Reino Unido	• 25%	• 25%	• 50%	• 10% Hasta 100,000 autos/año • 25% Resto	• 10% Autopartes para vehículos del Reino Unido • 25% Resto	• 15%
China	• 50%	• 50%	• 50%	• 25%	• 25%	• 47%

Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Casa Blanca.

En el marco de la cumbre de líderes del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), en octubre, el presidente Donald Trump anunció diversos acuerdos comerciales con países de la región. Destaca el acuerdo entre Estados Unidos y China, donde se contempla una reducción de los aranceles de EUA del 57% al 47%. A cambio, este país incrementará sus compras de soya y reforzará la colaboración en minerales críticos y en la lucha contra el tráfico de fentanilo. En paralelo, Washington firmó nuevos marcos de cooperación con Malasia, Vietnam, Tailandia y Camboya, enfocados en eliminar o reducir aranceles y en establecer compromisos en comercio digital y propiedad intelectual.

Por otro lado, Corea del Sur anunció inversiones por más de 350 mil millones de dólares (mmdd) en EUA, a cambio de rebajas arancelarias para sus vehículos de 25% a 15%. Estos acuerdos no se incluyen en este análisis dado que aún no hay detalles sobre las tarifas y productos involucrados, además de que la información comercial más reciente no está disponible debido al cierre parcial del gobierno estadounidense desde el 1 de octubre de 2025. Lo mismo ocurre en el caso de los aranceles de 25% a camiones medianos y pesados y de 10% a autobuses que entraron en vigor el 1 de noviembre del mismo año.

2.1 Reino Unido

El 16 de junio de 2025, la Casa Blanca publicó mediante una orden ejecutiva los Términos Generales del Acuerdo de Prosperidad Económica con el Reino Unido, anunciado inicialmente el 8 de mayo. La orden ejecutiva establece como objetivo ampliar el acceso de las empresas estadounidenses al mercado británico y reducir los aranceles de las importaciones estadounidenses provenientes del Reino Unido, sin ofrecer detalles.¹

En el caso del sector automotriz, se establece un cupo de 100 mil autos británicos que podrán ingresar anualmente a Estados Unidos con un arancel de 10% (integrado por un

¹ The White House, “Implementing the general terms of the United States of America-United Kingdom Economic Prosperity Deal”, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/06/implementing-the-general-terms-of-the-united-states-of-america-united-kingdom-economic-prosperity-deal/> (Consultado el 20/08/2025).

7.5% adicional más 2.5% de nación más favorecida). Sin embargo, cualquier exportación que rebase ese cupo seguirá enfrentando el arancel elevado de 25%.

En acero y aluminio, el Reino Unido logró mantener el arancel en 25%, en contraste con el 50% que la mayoría de los países pagan. El acuerdo incluso abre la puerta a que ciertos volúmenes futuros puedan entrar con tarifas más bajas, siempre que Londres cumpla con compromisos en materia de seguridad de la cadena de suministro establecidas por el Consejo Federal de Seguridad en Adquisiciones de Estados Unidos.

En contraste, otros productos como el cobre y las mercancías sujetas al arancel general no recibieron alivio en este acuerdo, lo que significa que las tarifas vigentes —incluido el 50% en metales como cobre— se mantienen. En conjunto, el Reino Unido consiguió ventajas importantes en autos y acero, que son sectores estratégicos, pero todavía enfrenta barreras en los demás rubros.

2.2 Japón

El 23 de julio de 2025, la Casa Blanca anunció un acuerdo de comercio e inversión con Japón, diseñado para redefinir la relación económica bilateral.² El acuerdo entre Estados Unidos y Japón tiene una lógica distinta al alcanzado con el Reino Unido, pues se centra en inversión y acceso de mercado, en lugar de reducir aranceles para sectores específicos.

Estados Unidos estableció un marco con un arancel base de 15% sobre las importaciones japonesas. A diferencia del Reino Unido —que negoció reducciones puntuales para sectores como el acero, el aluminio y el automotriz— Japón aceptó un esquema uniforme, sin cupos especiales, pero con el compromiso de que no enfrentará tarifas de 25% o 50% como otros países.

A cambio, Japón obtuvo aperturas de mercado para sus exportaciones y, sobre todo, se comprometió a un paquete de inversión sin precedentes: 550 mmdp destinados a fortalecer industrias estratégicas en Estados Unidos, desde semiconductores hasta energía y construcción naval. Además, Japón acordó levantar otro tipo de barreras en el comercio para productos estadounidenses como automóviles, arroz, maíz, etanol, aviones y equipo de defensa.

2.3 Unión Europea

El 27 de julio de 2025, el presidente Trump y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, anunciaron un acuerdo comercial entre Estados Unidos y la UE. A diferencia de los pactos alcanzados con Reino Unido o Japón, aquí el esquema combina un fuerte componente arancelario con compromisos masivos de inversión y compras de energía.

² The White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Secures Unprecedented U.S.–Japan Strategic Trade and Investment Agreement”, <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-president-donald-j-trump-secures-unprecedented-u-s-japan-strategic-trade-and-investment-agreement/> (Consultado el 23/08/2025).

El acuerdo establece una tarifa de 15% sobre la mayoría de las exportaciones europeas a Estados Unidos y una reducción significativa a la tasa de 30% previamente amenazada.³ Sin embargo, Washington mantuvo sin cambios los aranceles más elevados en insumos básicos con 50% sobre acero, aluminio y cobre, lo que evidencia que Estados Unidos busca preservar la producción de estas industrias críticas dentro de su territorio y limitar la dependencia externa en cadenas de valor sensibles.

A cambio, la UE se comprometió a realizar inversiones por 600 mmdd en territorio estadounidense y a comprar 750 mmdd en energía estadounidense hacia 2028. También se contempla la eventual eliminación de barreras no arancelarias e implementación de cuotas para ciertos productos.

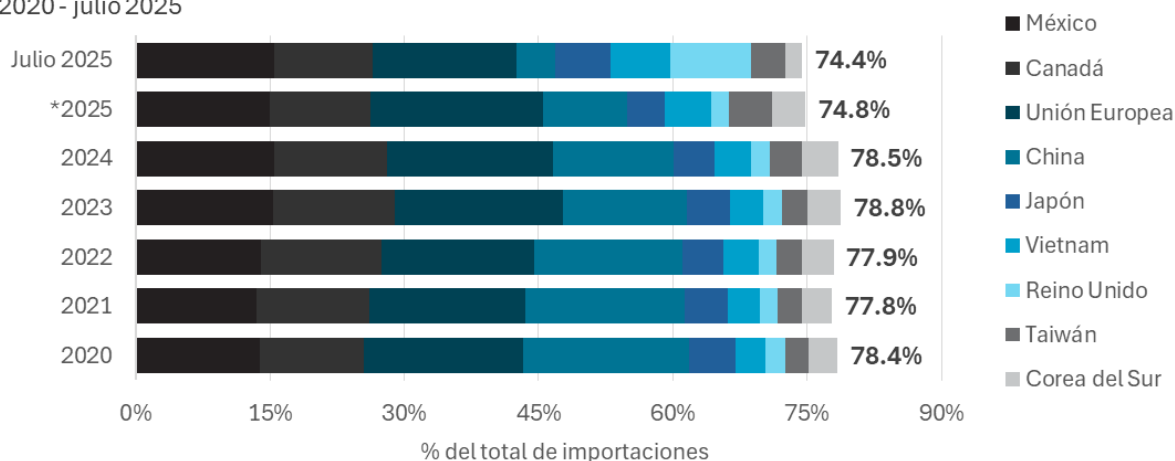
3. ¿La ventaja relativa de México?

En julio de 2025 las importaciones estadounidenses provenientes de México alcanzaron **32.2 mmdd**, 8% mayores comparado con el mismo periodo de 2024, equivalentes a 15.5% del total de importaciones de Estados Unidos (el promedio durante el periodo enero-julio fue 15.0%). Entre julio de 2024 y julio de 2025, la participación de los cuatro principales socios comerciales en las importaciones de Estados Unidos cayó de 59.5% a 51.6%, impulsado principalmente por China, que redujo su participación de 14.2% a 9.0%, la UE pasó de 18.3% a 16.1% y Canadá de 12.5% a 11.0%. En julio, México fue el único de los principales socios que aumentó su participación de mercado, de 14.5% a 15.5%. Esto lo consolidó como el principal país proveedor de Estados Unidos (excluyendo al bloque de 27 países de la UE).

Socios asiáticos como Vietnam y Taiwán incrementaron su posición como proveedores de Estados Unidos de forma importante durante este periodo, al pasar de 4.2% y 4.5% en julio de 2024, respectivamente, a 6.2% y 6.7% en julio de 2025.

Gráfica 1. Importaciones estadounidenses de principales socios comerciales

2020 - julio 2025



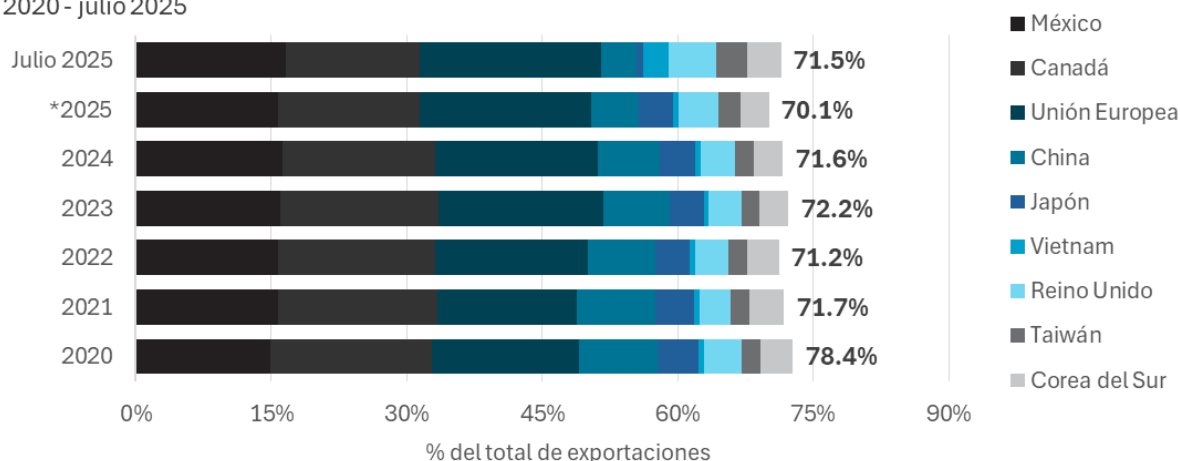
Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. *Información de enero a julio de 2025.

³ The White House, "Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal", <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/> (Consultado el 25/08/2025).

La relevancia de la relación comercial entre México y Estados Unidos es recíproca. En julio de 2025 las exportaciones estadounidenses hacia el país ascendieron a 29 mmdd, lo que representó 16.6% del total de exportaciones de Estados Unidos. En otras palabras, en términos porcentuales, México es más importante como comprador que como proveedor de Estados Unidos. Al igual que en el caso de las importaciones, México se mantuvo como el socio más importante (excluyendo el bloque de la UE).

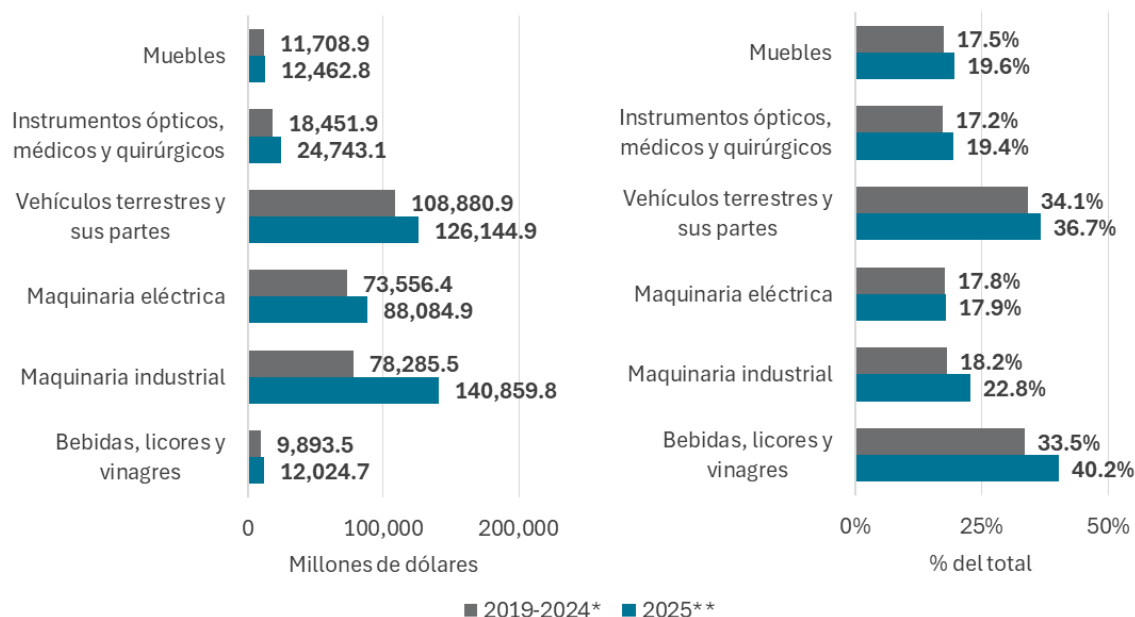
Gráfica 2. Exportaciones estadounidenses hacia sus principales socios comerciales

2020 - julio 2025



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.*Información de enero a julio de 2025.

Las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos durante los últimos años se han concentrado en sectores específicos —muebles, instrumentos ópticos, médicos y quirúrgicos, vehículos terrestres y sus partes, maquinaria eléctrica, maquinaria industrial y bebidas—. La gráfica 3 muestra, a nivel de capítulo del Sistema Armonizado, los cambios en la participación de estos sectores en las exportaciones de México a Estados Unidos durante el periodo de enero-julio de 2025, en comparación con el promedio observado durante los mismos meses entre 2019 y 2024. Los datos muestran un incremento en la participación de cuatro rubros en particular: bebidas, licores y vinagre (40.2% en 2025 frente al promedio de 33.5% entre 2019-2024); maquinaria industrial (22.8% frente a 17.9%); vehículos terrestres y sus partes (36.7% frente a 33.9%); instrumentos ópticos, médicos y quirúrgicos (19.4% frente a 17.5%), y muebles (19.6% frente a 17.4%). Estos incrementos también se reflejan en el valor absoluto de las importaciones.

Gráfica 3. Principales productos de origen mexicano en las importaciones de EUA

Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. *Considera la participación promedio entre enero y julio de 2019-2024. **Información de enero a julio de 2025.

La gráfica 4, presenta la participación de México en estos sectores comparado con los mayores socios comerciales de Estados Unidos. En bebidas, licores y vinagre, México —con 7.0 mmdd exportados a EUA hasta julio de 2025— ganó participación frente a la UE y el Reino Unido, que redujeron su presencia en 4.6 y 0.8 puntos porcentuales (pp), respectivamente. En maquinaria industrial —que abarca maquinaria de construcción, reactores nucleares, calentadores y otros aparatos mecánicos— los productos mexicanos sumaron 82.2 mmdd, con lo que su participación aumentó a costa de la mayoría de los socios comerciales, en particular de China.

Una tendencia similar se observa en vehículos y sus partes: México aumentó su participación en 2.8 pp, alcanzando 73.7 mmdd en lo que va de 2025, mientras que el resto de los socios principales de Estados Unidos registraron retrocesos: China (7.8 mmdd), Canadá (26.8 mmdd), Japón (27.5 mmdd) y la UE (28.2 mmdd). En el sector de muebles, México avanzó 2.2 puntos porcentuales hasta 7.3 mmdd, en contraste con la fuerte caída de China, que bajó 12.7 pp, al sumar 8.5 mmdd en 2025.

Gráfica 4. Participación por país de productos* importados por EUA

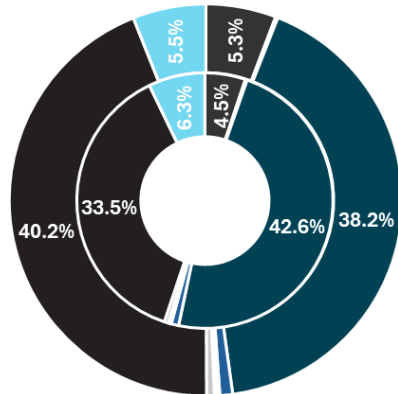
Participación, % del total

■ Canadá ■ China ■ Unión Europea ■ Japón ■ Vietnam ■ Taiwán ■ Corea del Sur ■ México ■ Reino Unido

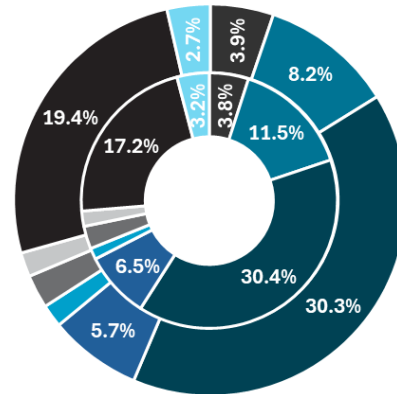
• Círculo interno: 2019-2024**

• Círculo externo: 2025***

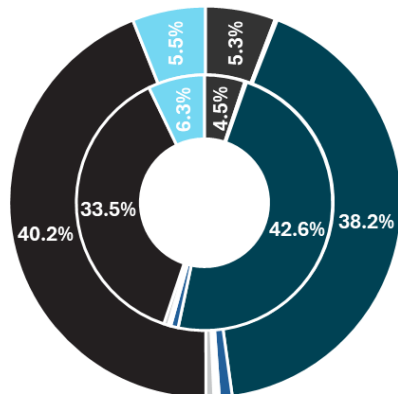
A. Bebidas, licores y vinagre



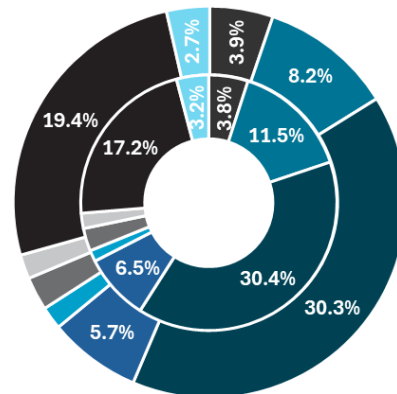
B. Instrumentos ópticos, médicos y quirúrgicos



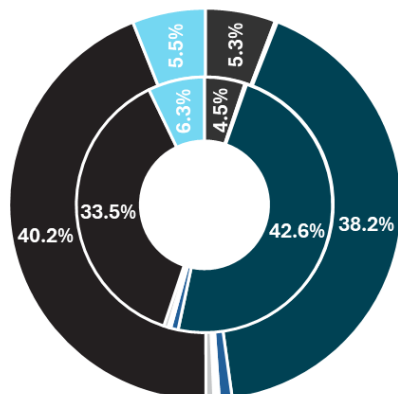
C. Maquinaria industrial



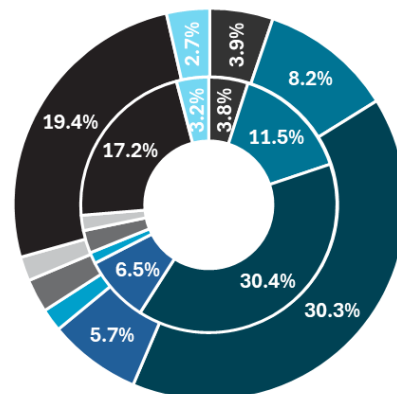
D. Maquinaria eléctrica



E. Vehículos terrestres y sus partes



F. Muebles



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. *Productos donde México es el principal exportador a EUA en 2025.

Considera la participación promedio entre enero y julio de 2019-2024. *Información enero-julio 2025.

4. Análisis sectorial de importaciones estadounidenses

4.1 Automóviles y autopartes

Las importaciones automotrices estadounidenses registraron un cambio significativo tras la entrada en vigor de los aranceles de 25% a automóviles y autopartes el 3 de abril de 2025, establecidos en la Proclamación Presidencial 10908. Esta disposición abarca fracciones arancelarias dentro de las partidas 8703 y 8704.

En el caso de México y Canadá, la aplicación de los nuevos aranceles no fue generalizada. El 3 de mayo de 2025 la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP) especificó que las autopartes que cumplan con las reglas de origen del T-MEC quedarían exentas. Esta medida no aplicó a los vehículos ensamblados, que sí enfrentan un arancel; sin embargo, el monto a pagar se reduce en función del valor de contenido estadounidense incorporado en cada unidad de acuerdo a lo que reporta la compañía que lo fabricó. Es decir, mientras mayor sea la proporción de autopartes fabricadas en Estados Unidos dentro del vehículo, menor será la base sobre la cual se calcula el 25%, lo que en la práctica incentiva a los productores a integrar componentes estadounidenses en la cadena de suministro. Estas excepciones también aplican para los camiones medianos y grandes que empezaron a pagar impuesto a la importación el 1 de noviembre de 2025 y cuyos efectos aún no se reflejan en los datos.

Esta exención ha contribuido a que México mantenga su posición como principal proveedor de autopartes y bienes relacionados con Estados Unidos, por encima de la UE, Japón, Corea del Sur y Canadá. Este desempeño refleja la integración de las cadenas de producción entre México, Canadá y Estados Unidos, facilitada por la cercanía geográfica, la complementariedad demográfica, y respaldada por más de tres décadas de libre comercio bajo un tratado regional. Las armadoras y empresas de autopartes han logrado desarrollar una línea de producción compleja —con componentes que llegan a cruzar la frontera en más de 7 ocasiones⁴—que ha generado una interdependencia entre los tres países para la producción automotriz. Es decir, la exención a las autopartes originarias es un reconocimiento de la inviabilidad de restringir el comercio de autopartes en la región.

En marzo de 2025, las importaciones estadounidenses de automóviles sujetas a aranceles alcanzaron un máximo de 23.7 mmdd, con un crecimiento de 20.4% respecto al mismo periodo de 2024 (19.7 mmdd), impulsado por compras anticipadas para acumular inventarios ante expectativa de la entrada de nuevos aranceles. En abril, tras la entrada en vigor de los aranceles, las importaciones cayeron a 15.7 mmdd, 34% menos que en marzo de este año y 29% menos que en abril de 2024. Para julio de 2025, aunque las importaciones seguían por debajo del año anterior (-24%), su valor se mantuvo por encima de los niveles de abril, con 15.8 mmdd.

Los socios analizados en este documento registraron reducciones en sus exportaciones de automóviles con arancel a Estados Unidos en abril de 2025. Las caídas más pronunciadas respecto al mes previo se presentaron en Corea del Sur (-52%), Reino Unido (-46%) y la UE

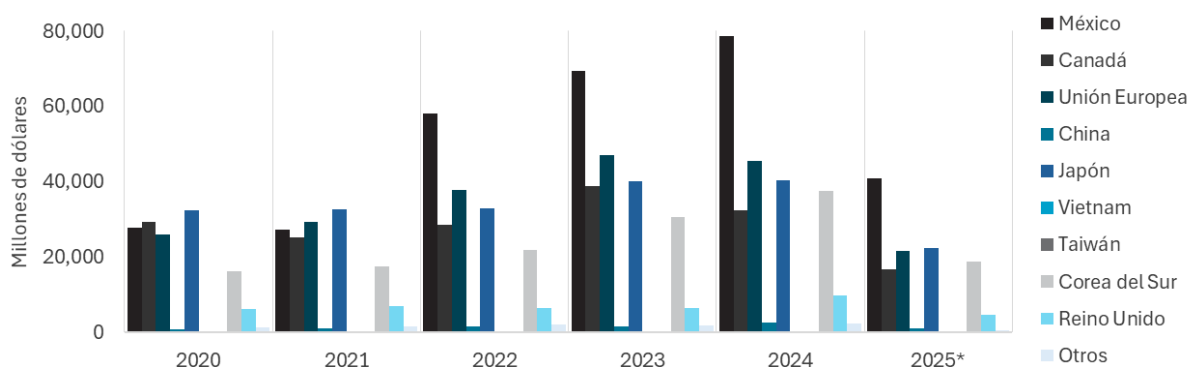
⁴ Industria Nacional de Autopartes, “El otro lado de la moneda cinco”, <https://ina.com.mx/wp-content/uploads/2025/02/El-otro-lado-de-la-moneda-VF.pdf> (Consultado el 25/08/2025).

(-41%), seguidas por México (-34%), Canadá (-33%), China (-21%) y Japón (-4%). En mayo, junio y julio de 2025, se observó una recuperación parcial en las exportaciones de México con 18.2 mmdd, 17 mmdd y 15.8 mmdd, respectivamente, aunque sin regresar a los niveles previos a la imposición de aranceles. Aun así, México mantuvo una posición relevante, al aportar poco más de un tercio del total de importaciones estadounidenses en este sector como se muestra en la gráfica 5.

La Secretaría de Economía estima que después de las reducciones por el contenido estadounidense, las exportaciones de vehículos mexicanos enfrentan un arancel promedio de 15%.⁵ Mientras tanto, la UE y Japón han negociado un arancel de 15% para acceder al mercado estadounidense. Aunque México mantiene la ventaja de la geografía y la integración regional, en términos arancelarios se encuentra en el mismo nivel que otros productores relevantes del sector. **Para mantener la competitividad de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, el gobierno mexicano debe conseguir mayores reducciones o exenciones a los aranceles, mientras impulsa el cumplimiento de las reglas de origen del T-MEC.**

Gráfica 5. Importaciones estadounidenses de automóviles sujetas a aranceles, por país de origen

2020 - julio 2025



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. *Información de enero a julio de 2025.
Nota: Se consideran únicamente los productos dentro de la proclamación.

A diferencia de los automóviles, las importaciones estadounidenses de autopartes sujetas al arancel de 25% –de acuerdo con la misma Proclamación Presidencial 10908– no han registrado reducciones importantes, salvo en el caso de China. Esto tiene que ver con que México y Canadá son los principales proveedores de autopartes y sus exportaciones que cumplan con las reglas de origen del T-MEC no enfrentan aranceles. **Al igual que en automóviles, México se mantiene como el principal proveedor de autopartes a Estados Unidos, con una tendencia ascendente incluso durante los primeros meses de 2025.**

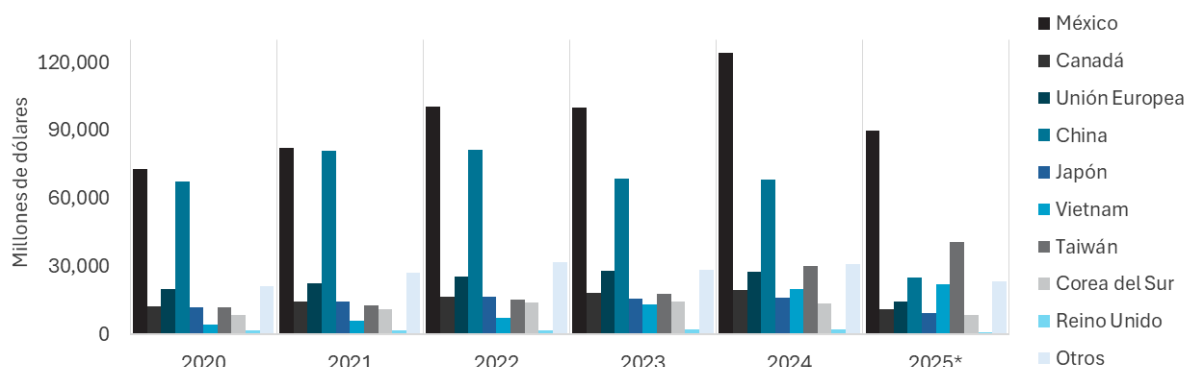
En contraste, China ha mostrado una disminución sostenida de sus exportaciones desde 2022, acentuada por una fuerte contracción en febrero de 2025 que se prolongó hasta julio. En ese periodo, el valor de sus envíos cayó de 7.1 mmdd en enero a 2.9 mmdd en julio, mientras que México aumentó sus exportaciones de 11 mmdd a 13.9 mmdd. Esto es reflejo de la **ventaja estructural de México frente a otros competidores derivada de la integración de las cadenas de suministro a nivel regional.** Sin embargo, otros socios

⁵ El Economista, “México recorta caída en ensamble automotor”, <https://www.economista.com.mx/empresas/mexico-recorta-caida-ensamble-automotor-20250610-762972.html> (Consultado el 25/08/2025).

comerciales asiáticos, principalmente Taiwán —que no tenían una presencia importante en el sector en Estados Unidos hace algunos años—, han aprovechado la reducción de participación de actores como China para incrementar el valor de sus envíos de autopartes a Estados Unidos.

Gráfica 6. Importaciones estadounidenses de autopartes sujetas a aranceles, por país de origen.

2020 - julio 2025



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.*Información de enero a julio de 2025.
Nota: Se consideran únicamente los productos dentro de la proclamación.

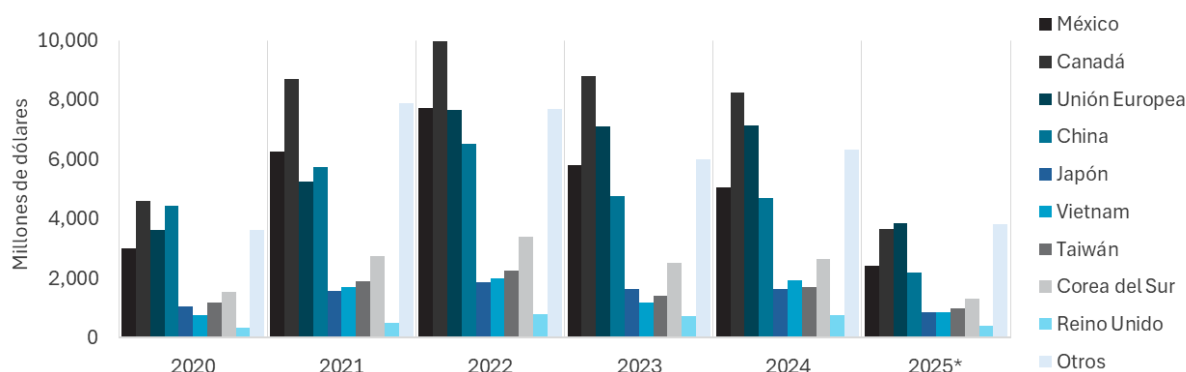
4.2 Acero y aluminio

El arancel al acero, hierro y derivados se estableció mediante la Proclamación 10896 de febrero de 2025. Aunque este documento estipulaba la entrada en vigor de un arancel de 25% a partir del 13 de marzo, entre enero y febrero de 2025 se observó una reducción en las importaciones estadounidenses de los productos contemplados en la Proclamación. De igual forma, la mayor parte de los principales socios comerciales registraron caídas en febrero, comparado contra el mes previo: México (-47%), Canadá (-47%), UE (-8%), China (-35%), Japón (-8%) y Reino Unido (-25%).

En julio de 2025 la UE fue el principal proveedor de estos bienes a Estados Unidos, seguida por Canadá y China —pese a la contracción de febrero—. Estados Unidos redujo de manera significativa sus importaciones de estos insumos al pasar de 3.5 mmdd en enero a 2.8 mmdd en julio. Aunque México no entra dentro de los tres principales países proveedores —específicamente en los productos dentro de la proclamación—, la reducción de su participación ha sido limitada en términos de participación, al pasar de 10.3% en julio de 2024 a 10.0% en julio de 2025. Sin embargo, en valor, la caída interanual fue de 24.6% al pasar de 367 mdd a 277 mdd en julio de 2025.

Gráfica 7. Importaciones estadounidenses de acero y derivados sujetas a aranceles, por país de origen.

2020 - julio 2025



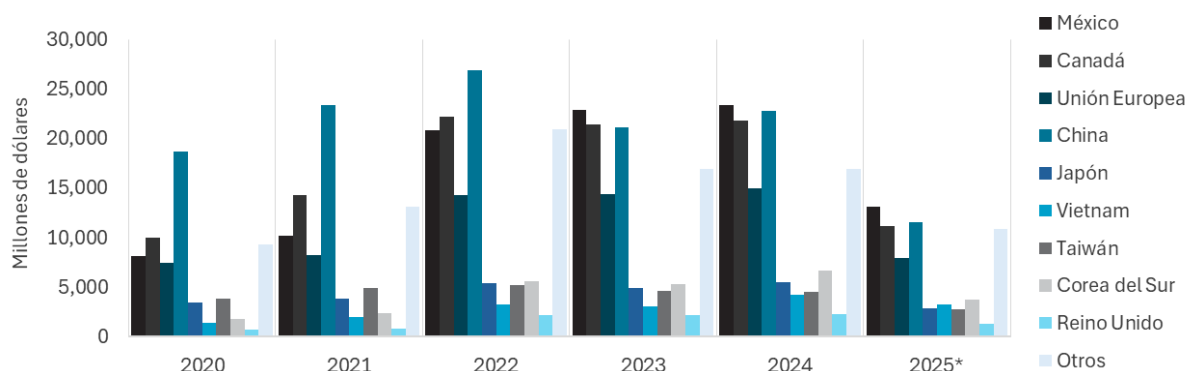
Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.*Información de enero a julio de 2025.
 Nota: Se consideran únicamente los productos dentro de la proclamación.

En el sector del aluminio y productos derivados, China se situó como el principal proveedor durante 2022. Sin embargo, su posición se ha erosionado, al ser absorbida principalmente por México y Canadá. Durante 2023 y en los años posteriores, estos tres países se han disputado el liderazgo en las exportaciones de estos productos hacia Estados Unidos.

Después del anuncio de los aranceles de 25% en marzo, China y Japón redujeron sus exportaciones con respecto al mes previo en 6% y 2%, respectivamente. Como resultado, durante el segundo trimestre de 2025, **México se posicionó como el principal proveedor de los productos de aluminio contemplados dentro de las fracciones arancelarias** como se muestra en la gráfica 8.

Gráfica 8. Importaciones estadounidenses de aluminio y derivados sujetas a aranceles, por país de origen.

2020 - julio 2025



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.*Información de enero a julio de 2025.
 Nota: Se consideran únicamente los productos dentro de la proclamación.

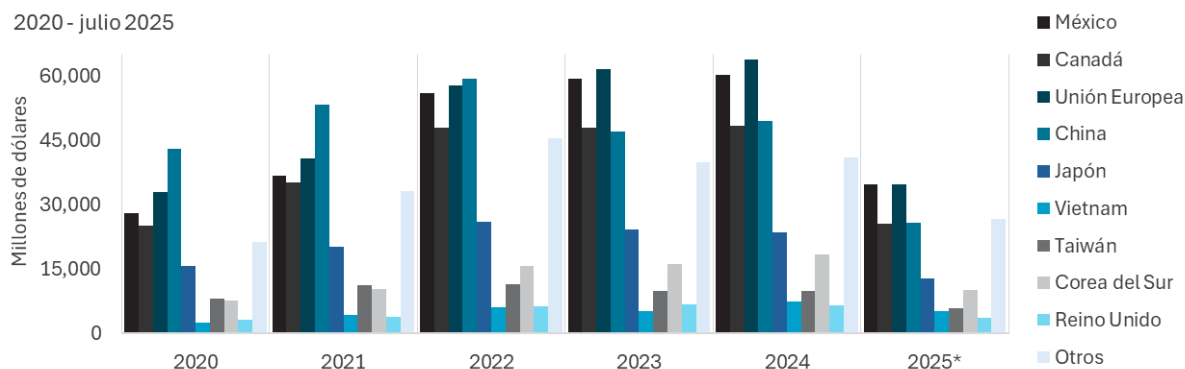
El 18 de agosto de 2025, la Casa Blanca anunció que los aranceles al acero y al aluminio se duplicarían para alcanzar el 50%, así como la incorporación de 407 nuevas fracciones arancelarias adicionales a las existentes. La medida incluyó productos como latas, recipientes metálicos, herramientas, muebles de metal, equipo deportivo, maquinaria y electrodomésticos.

Sus efectos aún no se reflejan en los datos disponibles; sin embargo, dado que el aumento arancelario se aplicó de forma generalizada a todos los países —con excepción del Reino Unido—, la competitividad relativa de México en este sector podría no ser afectada

significativamente en el corto plazo. Sin embargo, esto dependerá tanto de la capacidad del gobierno mexicano para acordar reducciones arancelarias, así como del progreso de las negociaciones comerciales de Estados Unidos con otros socios.

Gráfica 9. Importaciones estadounidenses de acero, aluminio y derivados sujetas al aumento de aranceles de agosto, por país de origen.

2020 - julio 2025



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos.*Información de enero a julio de 2025.
Nota: Se consideran únicamente los productos dentro de la proclamación.

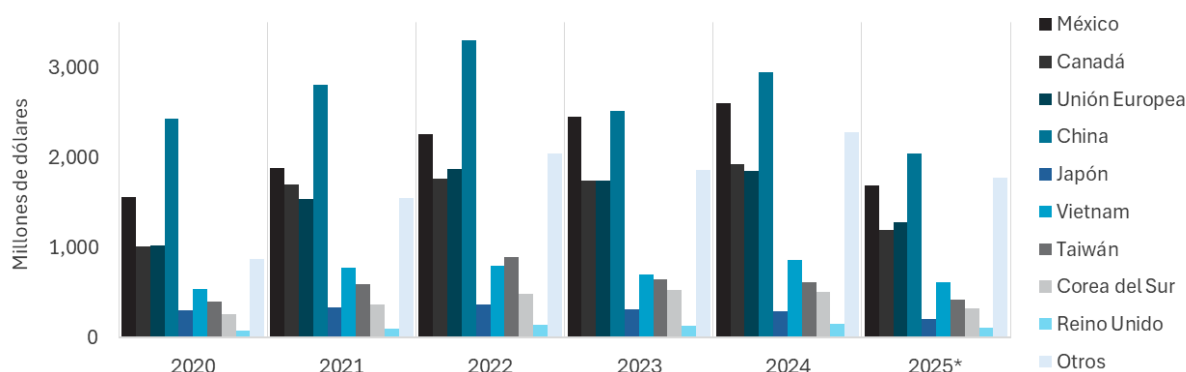
4.3 Cobre

Los aranceles al cobre se establecieron a finales de julio de 2025 y entraron en vigor en agosto, por ello, aún no es posible evaluar su impacto, pues las cifras no han sido publicadas por la Oficina del Censo de Estados Unidos. No obstante, es importante identificar los principales proveedores de estos bienes al mercado estadounidense y la reacción del mercado ante el anuncio arancelario. En septiembre de 2018 China registró su mayor participación como proveedor a Estados Unidos para estos productos del sector, con un monto de 361 millones de dólares. No obstante, se ha reducido consistentemente su participación en el mercado pasando de 38.6% en 2018 a 21.0% en 2024, aun así se mantiene como el principal socio comercial de estos productos.

En julio de 2025, del total de importaciones estadounidenses de cobre —de los productos contemplados en la proclamación—, 319 millones de dólares provinieron de China, 294 millones de México, 221 millones de Canadá y 207 de la UE. Ante la expectativa de aranceles, las importaciones de ese mes aumentaron 28% interanual. Sin embargo, no se observa un cambio significativo en la participación de los principales proveedores: México mantiene su posición como segundo proveedor, y dado que el arancel es de aplicación generalizada, su posición en el mercado posiblemente no se verá afectada en términos relativos.

Gráfica 10. Importaciones estadounidenses de cobre sujetas a aranceles por país de origen.

2020 - julio 2025



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. *Información de enero a julio de 2025.

Nota: Se consideran únicamente los productos dentro de la proclamación.

5. Conclusiones

La situación de México en el conflicto arancelario de 2025 refleja una relativa resiliencia frente a otros socios comerciales de Estados Unidos. Si bien se impusieron gravámenes significativos —50% en acero, aluminio y cobre; 25% en automóviles y autopartes fuera del marco del T-MEC; y 25% en bienes generales—, el acceso preferencial otorgado por el tratado norteamericano ha mitigado parte del impacto. **No obstante, la incertidumbre sobre la eventual imposición de nuevos aranceles deteriora el panorama de inversión en la región, además de los recientes aranceles a productos farmacéuticos y camiones pesados.**

Los datos muestran que, pese a que las importaciones estadounidenses de automóviles sujetas al arancel de 25% cayeron más de 10% entre enero y julio, en el último mes México representó más de un tercio de las compras en este sector (5.6 mdd), por encima de la UE (3 mdd) y Canadá (1.7 mdd). En autopartes, México se mantuvo como primer proveedor con tendencia ascendente, mientras que China sufrió una contracción drástica.

En acero, aluminio y cobre —todos con arancel de 50%—, México conserva una posición relevante. Para el cobre, el país fue el segundo mayor proveedor de los bienes que estarán sujetos a la Proclamación (294 mdd), superando a la UE y Canadá, y solo detrás de China, no obstante, es necesario seguir de cerca el impacto del arancel a este sector. Sin embargo, **la integración de las cadenas productivas norteamericanas explica por qué, aún con mayores precios derivados de los aranceles, la industria estadounidense sigue dependiendo de insumos mexicanos para sostener su producción.**

Aunque Reino Unido cuenta con preferencias arancelarias, su volumen comercial es menor y —para automóviles— sujeto a cuotas; la UE y Japón han asegurado reducciones al 15% en automóviles y autopartes, pero sin ventajas en acero, aluminio o cobre; y dentro del propio T-MEC, México se beneficia de un arancel general más bajo (25% frente al 35% de Canadá). **Estos elementos refuerzan la posición mexicana como proveedor estratégico, combinando cercanía geográfica, complementariedad productiva y acceso preferencial bajo el T-MEC.**

En conjunto, los datos muestran que **los aranceles han encarecido el comercio y reducido volúmenes en ciertos sectores, pero México ha logrado mantener su papel como socio prioritario de Estados Unidos. El T-MEC otorga una ventaja relativa clave, aunque en un contexto de tensiones comerciales globales e incertidumbre regulatoria, esta ventaja no equivale a certidumbre ni a estabilidad garantizada en el largo plazo.**

6. IMCO Propone

En un contexto de políticas arancelarias restrictivas, México tiene una ventaja estructural frente a otros socios comerciales. **Por ello, para que el país aproveche esta coyuntura y pueda crecer su participación en los sectores clave, el IMCO Propone:**

Revisión del T-MEC:

- **Aprovechar la audiencia pública en la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos en el marco de las consultas para la revisión del T-MEC.** Es necesario movilizar a los aliados de México en ese país, incluidas empresas mexicanas con operaciones relevantes en Estados Unidos, empresas estadounidenses con operaciones relevantes en México, legisladores clave, cámaras empresariales, centros de investigación y gobiernos estatales.
- **Procurar la coordinación y el acompañamiento de la iniciativa privada en el proceso de revisión.** Si bien esta vez no habrá "Cuarto de Junto", como se le llamaba en otras administraciones, es indispensable contar con representantes del sector privado para apoyar al gobierno en el proceso de negociación y para la construcción de propuestas que fortalezcan la competitividad regional y aseguren la continuidad del acuerdo.
- **Organizar audiencias por parte de la Comisión de Seguimiento a la Implementación y Revisión del T-MEC** del Senado de la República para ofrecer un espacio de intercambio de ideas y propuestas abierto y plural entre sectores.
- **Rechazar aranceles o cupos para las exportaciones mexicanas a cambio de un acuerdo expedito.** El riesgo de aceptar aranceles o cuotas es que una vez en vigor, eliminarlos sería políticamente complicado en Estados Unidos, incluso una vez concluida la administración Trump.

Energía:

- **Identificar los proyectos de infraestructura críticos para garantizar la seguridad energética de América del Norte** al establecer un grupo de trabajo de alto nivel con funcionarios de México, Estados Unidos y Canadá, acompañados de representantes del sector privado.
- **Garantizar el suministro de gas natural en todas las regiones del país para aumentar las posibilidades de inversión en las entidades que hoy carecen de este insumo.** Es necesario continuar con la expansión de la red de gasoductos para llevar gas natural a las entidades que hoy carecen o tienen acceso limitado a este combustible como Nayarit, Guerrero, Chiapas, Oaxaca y Quintana Roo.

- **Reforzar las redes eléctricas.** Aprovechar todas las fuentes de financiamiento disponibles, siempre en apego a la ley, para fortalecer las redes eléctricas. Esto con el propósito de mejorar la confiabilidad del suministro, reducir costos de producción, atraer inversión extranjera, y facilitar la integración de México en las cadenas de valor y el comercio con América del Norte. En este esfuerzo, la Fibra-E de CFE Capital puede ser clave para complementar el gasto público, al considerar que en 2026 sólo se prevén 10.3 mil millones de pesos (mmdp) para transmisión, apenas 6.3% de los 163.5 mmdp que requiere el Plan de Fortalecimiento y Expansión del Sistema Eléctrico Nacional 2025–2030.

Logística:

- **Desarrollar planes de largo plazo de infraestructura logística.** Es necesario promover planes de largo plazo para el desarrollo de infraestructura logística que facilite el comercio exterior de México y que prevea las necesidades del país con visión transexenal. En este sentido, es relevante priorizar acciones contempladas en el Plan México como la modernización de 11 puertos y los 3 mil kilómetros de vías de trenes, especialmente en lo referente al transporte de carga.
- **Modernizar la infraestructura aduanera.** Para el caso de las aduanas se pueden llevar a cabo esfuerzos bilaterales para identificar áreas de saturación y crear espacios nuevos con tecnología de vanguardia, como el caso de los patios fiscales de los puertos, que operan por encima de su capacidad y ralentizan los flujos de comercio para exportar e importar.
- **Facilitar los trámites aduaneros.** Las deficiencias en las aduanas fueron identificadas por el Representante Comercial de Estados Unidos como una de las barreras comerciales que enfrenta este país con México. Es necesario simplificar trámites y desarrollar un régimen con reglas predecibles para mejorar la operatividad de las aduanas, impulsar el comercio electrónico y la participación de PyMEs. Asimismo, se debe eliminar la restricción que solo permite a los agentes aduanales a operar en un máximo de cuatro aduanas. Permitir que los agentes aduanales operen en cualquier aduana del país mejoraría la eficiencia de las aduanas mexicanas.

Estado de derecho:

- **Desarrollar un plan de seguridad para el transporte de carga tanto en carreteras como en vías férreas para reducir los costos de exportar a Estados Unidos.** Parte del éxito del Plan México depende de la seguridad, y sus costos asociados, para transitar a lo largo del país. La Guardia Nacional puede aprovechar la información de las empresas sobre los focos críticos en materia de inseguridad para focalizar los esfuerzos. Asimismo, las cámaras industriales pueden fungir como agregadores de información e intermediarios con el Gobierno Federal para facilitar la coordinación entre los sectores público y privado.
- **Promover la capacitación y rigor técnico del Poder Judicial.** En el marco de la nueva legislación, es crucial invertir en la formación continua de jueces y personal judicial para atender de manera eficaz disputas comerciales e inversiones. Esto es necesario para garantizar la capacidad técnica, autonomía e información actualizada sobre mejores prácticas y estándares internacionales.

Talento:

- **Focalizar la formación de talento en sectores prioritarios.** Diseñar programas específicos en términos educativos para sectores como automotriz, farmacéutico, de computadoras y componentes electrónicos, eléctricos y de distribución de energía, de alimentos y textil, considerando sus necesidades particulares y potencial de crecimiento. Esto puede llevarse a cabo en conjunto con los gobiernos estatales de acuerdo con las prioridades de cada entidad.
- **Impulsar la formación continua para fortalecer las capacidades laborales y facilitar la adaptación a un entorno económico cambiante.** Esto implica establecer programas de capacitación orientados a desarrollar habilidades en áreas clave como automatización, análisis de datos, ciberseguridad y diseño de sistemas inteligentes. Asimismo, se deben generar programas modulares y cursos con micro credenciales que faciliten procesos de *reskilling* y *upskilling*, permitiendo que los trabajadores se mantengan vigentes y puedan adaptarse al cambio tecnológico en la industria.
- **Fomentar la transferencia de conocimiento a través de alianzas entre instituciones académicas y empresas tecnológicas.** Esto requiere que los centros de educación superior incluyan esquemas de formación dual que combinen la práctica profesional o pasantías con el estudio, y que mantengan actualizados sus planes de estudio de acuerdo con las demandas del mercado. Para lograrlo, es fundamental promover una mayor vinculación con la industria, que es la principal demandante de habilidades concretas.

7. Bibliografía

Federal Register, “Adjusting Imports of Automobiles and Automobile Parts Into the United States”,

<https://www.federalregister.gov/documents/2025/04/03/2025-05930/adjusting-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states>.

The White House, “Implementing the general terms of the United States of America-United Kingdom Economic Prosperity Deal”,

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/06/implementing-the-general-terms-of-the-united-states-of-america-united-kingdom-economic-prosperity-deal/>.

The White House, “Adjusting imports of aluminum and steel into the United States”,

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/06/adjusting-imports-of-aluminum-and-steel-into-the-united-states/>.

The White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Adjusts Tariffs on Canada and Mexico to Minimize Disruption to the Automotive Industry”,

<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/03/fact-sheet-president-donald-j-trump-adjusts-tariffs-on-canada-and-mexico-to-minimize-disruption-to-the-automotive-industry/>.

The White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Amends Duties to Address the Flow of Illicit Drugs Across our Northern Border”,

<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-president-donald-j-trump-amends-duties-to-address-the-flow-of-illicit-drugs-across-our-northern-border/>.

El Economista, “México recorta caída en ensamble automotor”, <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/mexico-recorta-caida-ensamble-automotor-20250610-762972.html> (Consultado el 25/08/2025).

Industria Nacional de Autopartes, “El otro lado de la moneda cinco”, <https://ina.com.mx/wp-content/uploads/2025/02/El-otro-lado-de-la-moneda-VF.pdf> (Consultado el 25/08/2025).

The White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Imposes Tariffs on Imports from Canada, Mexico and China”, <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/02/fact-sheet-president-donald-j-trump-imposes-tariffs-on-imports-from-canada-mexico-and-china/>.

The White House, “Fact Sheet: President Donald J. Trump Secures Unprecedented U.S.–Japan Strategic Trade and Investment Agreement”, <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-president-donald-j-trump-secures-unprecedented-u-s-japan-strategic-trade-and-investment-agreement/>.

The White House, “Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal”, <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/>.



INSTITUTO MEXICANO PARA LA COMPETITIVIDAD A.C.