BBVA Research

México: Panorama comercial e IED al 1S 2025

En junio de 2025, México enfrentó un arancel promedio efectivo de 8.28% sobre los 44.9 mil millones de dólares en exportaciones hacia EEUU, uno de los más bajos a nivel global. Esto refleja cambios en los flujos comerciales y variaciones en aranceles sectoriales, posicionando a México para beneficiarse de un renovado impulso del nearshoring.

Jesús Hernández / Diego López / Carlos Serrano / Samuel Vázquez
Septiembre 8, 2025

Puntos Clave

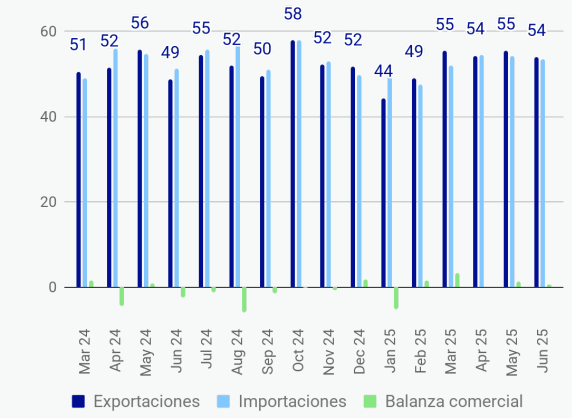
- El dinamismo comercial de México se mantiene sólido, como lo reflejan las cifras de junio de 2025. Durante el 1S25, las exportaciones acumuladas alcanzaron 313 mil millones de USD (+4.3% a/a) frente a 311 mil millones de USD en importaciones (+0.2% a/a), lo que resultó en un superávit de 1.4 mil millones de USD.
- Las manufacturas se mantienen como la columna vertebral del comercio exterior, representando cerca del 90% de las exportaciones al 1S25. El sector agropecuario alcanzó una participación de 3.9%, consolidándose como el segundo rubro más importante de exportación y superando al petróleo (2.0%).
- La concentración exportadora a mitad de año: 83.3% de las exportaciones mexicanas se dirigieron a EE. UU. mientras que Canadá y China ocuparon los siguientes lugares con 6.4% y 3.1%, respectivamente.
- La industria automotriz mexicana mantiene una alta dependencia de los mercados externos, en particular de EE. UU. Actualmente está sujeta a un arancel de 25%, donde solo los vehículos importados vía T-MEC pueden exentar el contenido estadounidense, estimado en 18.3% para los autos mexicanos.
- A pesar del incremento en aranceles al acero, aluminio y derivados (del 25% al 50% en junio), se espera que el impacto macroeconómico en México sea limitado. En 2024, el valor de las exportaciones de acero y aluminio representó solo 1.0% del total de exportaciones del país y 0.26% del PIB.
- La Inversión Extranjera Directa (IED) alcanzó 134.8 mil millones de dólares (mmdd) en 2024 (cifra revisada, +4.7% a/a) y durante el 1S25 sumó 55.6 mmdd, con un crecimiento de 8.2% respecto al 1S24. El flujo se concentró principalmente en Manufactura (38.8% de la IED en 1S25) y servicios financieros (25.8%), canalizados en Ciudad de México (55.9%), Nuevo León (10.3%), Estado de México (7.4%) y Gto. (2.8%).
- EE. UU. lidera la IED con 23 mil millones de USD (41.3% del total en 1S25), seguido por España (16.5%), Países Bajos (4.7%), Canadá (4.6%) y Australia (4.4%). La participación asiática fue menor, encabezada por Japón (3.9%), Corea del Sur (1.7%) y China (0.4%) en el 1S25.
- México podría enfrentar un menor nivel de proteccionismo relativo. Un escenario plausible contempla que los autos exportados descuenten el contenido estadounidense (prom. 18.3%) y, de facto, un arancel de 0% en autopartes que cumplan con las reglas de origen del T-MEC, reduciendo el arancel promedio a 12.0%. Además, si la administración Trump acuerda reducir los aranceles relacionados con migración y fentanilo a 12%, el promedio podría caer a 7.5%. La reciente resolución de la Corte de Apelaciones de EE. UU. sobre aranceles IEEPA, de eliminarlos definitivamente, podría bajar la tasa promedio a 4.0%. La Suprema Corte de EE. UU. definirá el equilibrio final.
- Aunque los aranceles afectan tanto a la economía mexicana como a la estadounidense, la posición relativa de México frente a los principales socios comerciales de EE. UU. es favorable, ya que enfrenta aranceles relativamente menores al exportar al mercado estadounidense. Una segunda oportunidad para México radica en el acceso preferencial a países que impusieron aranceles de represalia a EE. UU., lo que lo hace más atractivo para que firmas exportadoras estadounidenses terminen sus productos en México.

- Los aranceles no son toda la historia. Si bien Japón y la UE enfrentan actualmente un arancel automotriz del 15% frente al 25% de México, este último mantiene competitividad en costos de mano de obra y logística.
- Esto coloca a México en una posición relativamente favorable en comparación con otros competidores comerciales, en particular China, lo que podría impulsar la actividad de ***nearshoring*** y mejorar la integración económica entre Estados Unidos y México en el mediano plazo.

Comercio y Perspectivas Arancelarias

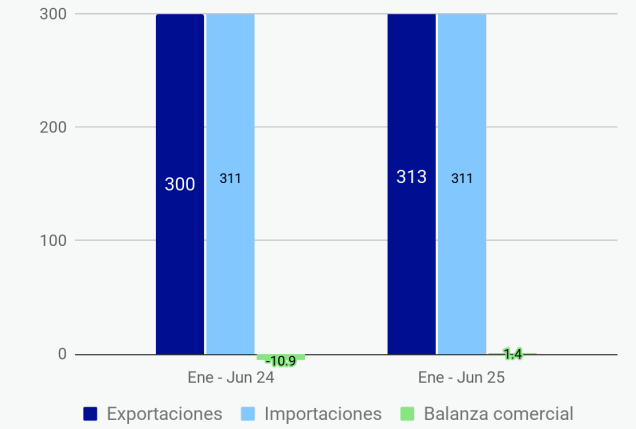
A pesar de las amenazas arancelarias y la retórica anti-comercio desde EE. UU., el dinamismo comercial de México se mantiene sólido, como lo reflejan las cifras de junio de 2025. Las exportaciones mensuales han oscilado de manera consistente entre 50 y 56 mil millones de dólares (mmdd) en los últimos 15 meses, mientras que las importaciones se han ubicado entre 49 y 53 mmdd, resultando en un balance comercial ligeramente positivo (Ver Figura 1). De enero a junio de 2025, las exportaciones acumuladas alcanzaron 313 mmdd (+4.3% a/a) frente a 311 mmdd en importaciones (+0.2%), resultando en un superávit de 1.4 mmdd en el primer semestre del año.

FIGURA 1: MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

FIGURA 2: MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR 1S25
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)

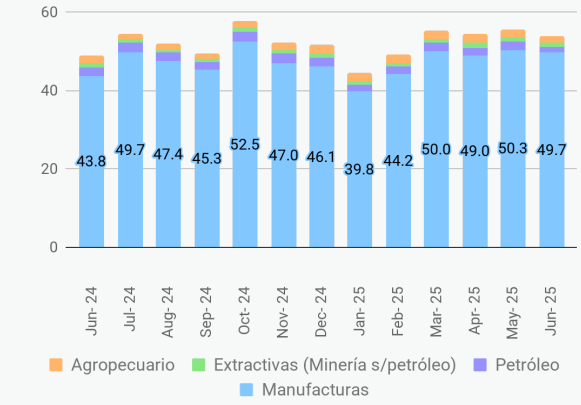


Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Entre enero y junio de 2025, los bienes manufacturados se consolidaron como el pilar del comercio exterior de México, representando casi el 90% de las exportaciones acumuladas. Sin embargo, el cambio más notable en la jerarquía de bienes primarios fue la mayor participación del sector agropecuario y pecuario, que alcanzó 3.9%, desplazando al petróleo (2.0%) al tercer lugar. Este cambio no es meramente coyuntural, sino una señal de reconfiguración estructural: México es cada vez más competitivo en agricultura, mientras que la producción petrolera permanece estancada desde hace seis años.

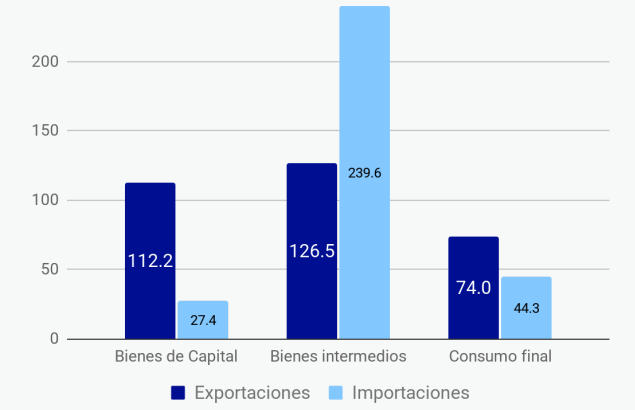
En el mismo periodo, México registró un superávit en bienes de capital y de consumo final, como muestra la Figura 4. No obstante, el persistente déficit en bienes intermedios subraya el carácter manufacturero del comercio mexicano. Como hemos señalado, México no compite de forma directa con EE. UU. en la producción de manufacturas, sino que lo complementa a través de complejas cadenas de valor.

FIGURA 3: MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR POR SECTOR (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

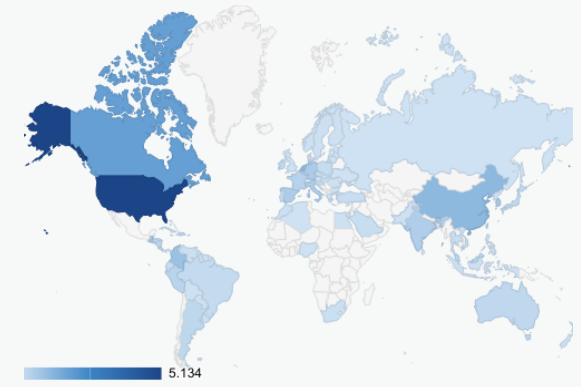
FIGURA 4: MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR POR TIPO DE BIEN 1S25 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

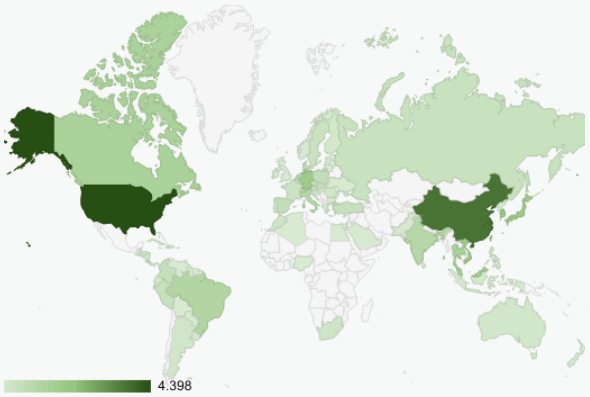
EE. UU. se mantiene, por mucho, como el principal socio comercial de México, absorbiendo la mayoría de sus exportaciones. En 2024, las importaciones estadounidenses desde México alcanzaron 505.9 mil millones de dólares (mmdd), equivalentes al 83.1% de las exportaciones totales de México. Esta dominancia continuó en 2025 hasta junio, cuando EE. UU. concentró 83.3% de las exportaciones mexicanas. Los siguientes destinos fueron Canadá (6.4%) y China (3.1%). Por el lado de las importaciones, la participación de EE. UU. en el total de importaciones mexicanas cayó a 40.2% en 2025. En contraste, la integración de bienes chinos en las cadenas de suministro mexicanas aumentó, representando 20.1% de las importaciones. Otros socios relevantes en importaciones fueron Corea del Sur (3.7%) y Taiwán (3.5%).

FIGURA 5: EXPORTACIONES MÉXICO 1S 2025 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

FIGURA 6: IMPORTACIONES MÉXICO 1S 2025 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

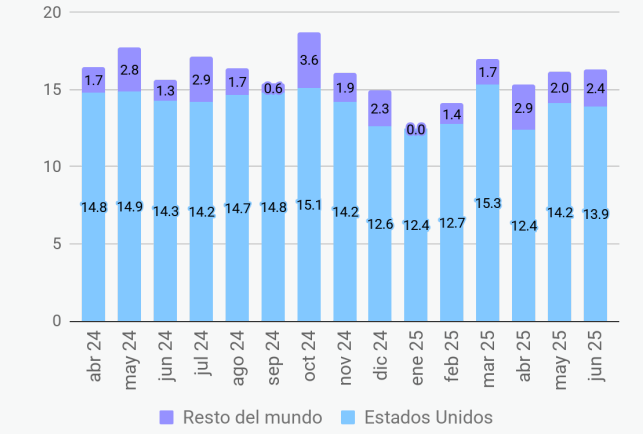


Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Industria Automotriz: aranceles comienzan a erosionar el dinamismo en 1S25

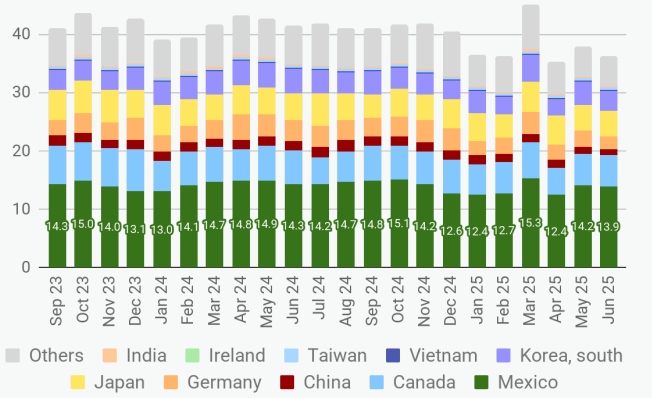
La industria automotriz mexicana se mantiene dependiente de los mercados externos, especialmente de Estados Unidos. En 2024, las exportaciones a EE. UU. representaron el 88,4 % del total de las exportaciones automotrices mexicanas, alcanzando los 171.4 mmdd de un total de 193.9 mil millones, lo que consolida el papel de México como proveedor estratégico en Norteamérica. Esta cifra aumentó ligeramente al 88,6 % en el primer semestre de 2025. El incremento en las exportaciones automotrices a EE. UU. durante el primer trimestre probablemente se debió a que las empresas adelantaron los envíos ante la expectativa de la imposición de aranceles.

FIGURA 7: EXPORTACIONES AUTOMOTRICES
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research, Inegi. Nota: Abril 3 Entrada de aranceles auto.

FIGURA 8: EXPORTACIONES AUTOMOTRICES ESTADOS UNIDOS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research, Inegi. Nota: Abril 3 Entrada de aranceles auto.

Sin embargo, a mediados de 2025, la situación cambió, ya que los aranceles y la incertidumbre económica comenzaron a frenar el crecimiento. En el primer semestre de 2025, las exportaciones automotrices mexicanas a Estados Unidos disminuyeron un 5,6% interanual, mientras que las exportaciones a otros mercados internacionales crecieron ligeramente, un 9,6% (aunque con una participación menor en el mercado). Este impacto fue especialmente notable en abril de 2025, cuando las importaciones estadounidenses de vehículos mexicanos se desplomaron un 16,4% interanual, coincidiendo con la entrada en vigor del arancel del 25% para la industria automotriz el 3 de abril. (Actualmente, el contenido estadounidense está exento para los automóviles; consulte más detalles en la sección Aranceles: incertidumbre persistente). La Figura 8 muestra las importaciones de vehículos a Estados Unidos, según datos del *Census Bureau* (México aparece en la parte inferior, en color verde). Se observa un aumento en las importaciones en marzo, seguido de una posterior disminución en abril debido a la imposición de aranceles. En mayo y junio, la desaceleración de la demanda de vehículos en Estados Unidos sigue siendo evidente.

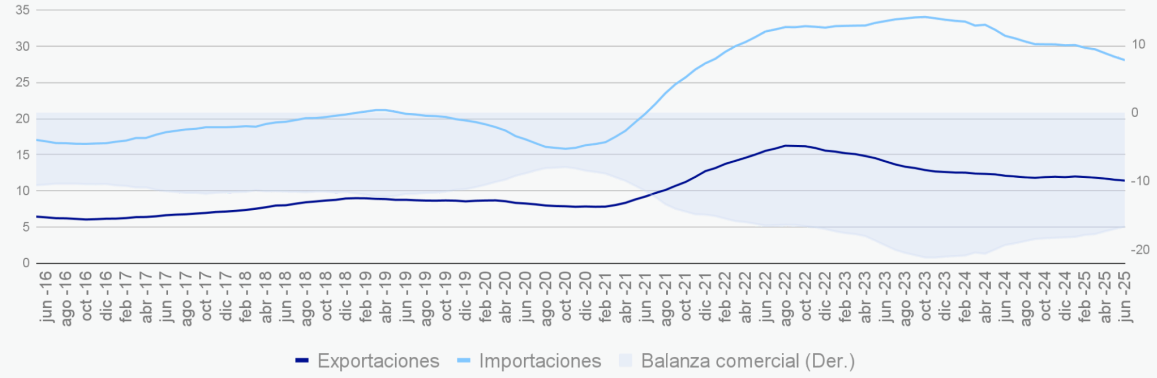
Acero y aluminio: Impacto limitado a pesar del aumento de aranceles

A pesar del reciente aumento de los aranceles al acero, el aluminio y sus derivados (del 25% al 50%) en junio, se prevé que el impacto en las exportaciones mexicanas sea limitado. En 2024, el valor de las exportaciones mexicanas de acero y aluminio (capítulos 72, 73 y 76) representó solo el 1.0% del total de las exportaciones del país y el 0.26% del PIB. Además, dado que el arancel se aplica de forma generalizada, no se espera que la competitividad relativa de México frente a otros países se vea afectada. Según lo observado en 2019, la imposición de aranceles a las exportaciones mexicanas tendría sin duda un impacto negativo, pero limitado, ya que las exportaciones disminuyeron en menos de un 10% ese año.

El argumento —aunque no del todo válido— que justifica los aranceles al acero y al aluminio se basa en el déficit comercial de Estados Unidos en este sector, así como en la expansión de la capacidad productiva en otros países. Sin embargo, en el caso de México, este argumento no se sostiene, ya que la balanza comercial bilateral favorece a Estados Unidos (véase la Figura 9). No obstante, persisten las preocupaciones en Estados Unidos —que se originaron durante la administración de Biden— respecto a la posible presencia de acero de origen chino en las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. Desde julio de 2018, tanto México como Canadá están sujetos a los requisitos de la Sección 232, que obligan a declarar a la Aduana y Protección Fronteriza de Estados Unidos que el acero fue fundido y elaborado en Norteamérica para evitar un arancel del 25%, y que el aluminio en bruto no proviene de China, Rusia, Bielorrusia ni Irán para evitar un arancel del 10%.

Los principales proveedores de acero y aluminio a Estados Unidos en 2024, por orden de importancia, fueron Canadá, México, Corea del Sur, Brasil y China, que en conjunto representaron el 58.7% de las importaciones. Los estados estadounidenses que más importan estos productos fueron Texas, Illinois, California y Michigan, con un 42% del total en 2024. El principal impacto se percibirá en la industria nacional estadounidense, con un ligero aumento en los precios. Estudios sobre la primera ronda de aranceles de 2018 indican que provocaron la pérdida de aproximadamente 75 mil empleos. En las empresas más afectadas, las exportaciones disminuyeron un 0.11% por cada punto porcentual adicional de arancel. Los aranceles también causaron un aumento del 2.4% en el precio del acero y del 1.6% en el del aluminio.

FIGURA 9: COMERCIO DE ACERO MÉXICO
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES ANUALIZADOS)

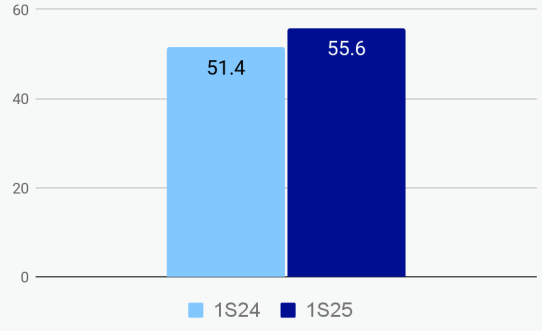


Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Inversión Extranjera Directa: Tendencias sectoriales y regionales

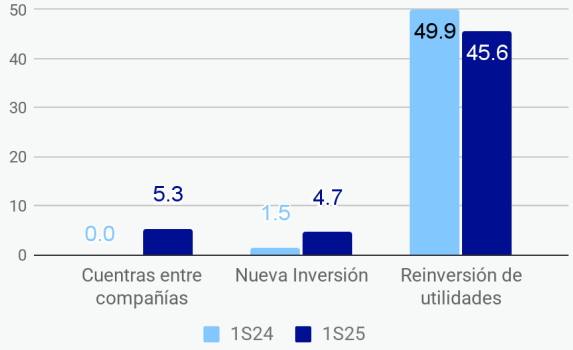
La Inversión Extranjera Directa (IED) alcanzó los 134.8 mil millones de dólares (mmdd) en 2024 (dato revisado más reciente), lo que representa un crecimiento interanual del 4.7%. En el primer semestre de 2025, estas inversiones acumuladas sumaron 55.6 mmdd, con un crecimiento del 8.2% respecto al mismo periodo del año anterior. Las reinversiones de utilidades representaron el 81.9% de la inversión total en el primer semestre de 2025, mientras que la nueva inversión más que se duplicó con respecto al primer semestre de 2024, alcanzando el 8.5% (4.7 mmdd) en el primer semestre de este año.

FIGURA 10: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MÉXICO (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Secretaría de Economía

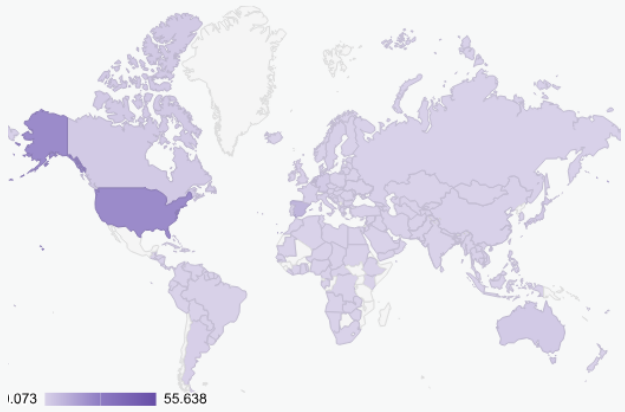
FIGURA 11: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MÉXICO (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Secretaría de Economía

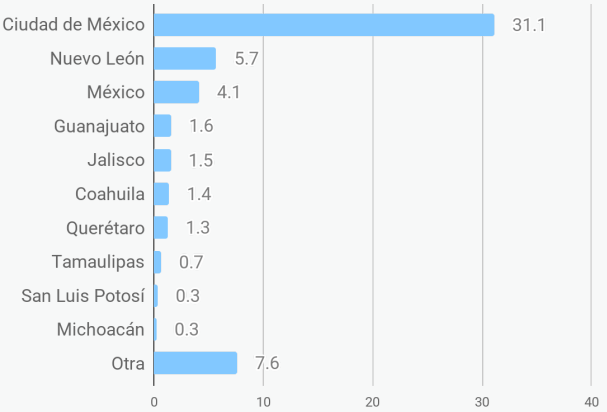
El componente de Nuevas Inversiones suele asociarse principalmente con el fenómeno del *nearshoring*. Sin embargo, en BBVA Research hemos destacado reiteradamente que las reinversiones de utilidades también representan una señal muy positiva. Estas reinversiones reflejan la confianza de las empresas que ya operan en México para invertir y ampliar sus operaciones, impulsadas por las expectativas optimistas sobre la situación económica del país y su potencial a largo plazo.

FIGURA 12: IED A MÉXICO 1S25 POR PAÍS DE ORIGEN (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Secretaría de Economía

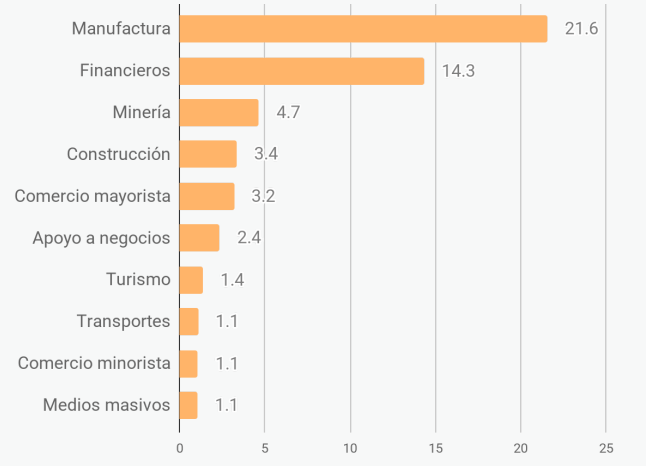
FIGURA 13: IED A MÉXICO 1S25 POR ESTADO DESTINO (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Secretaría de Economía

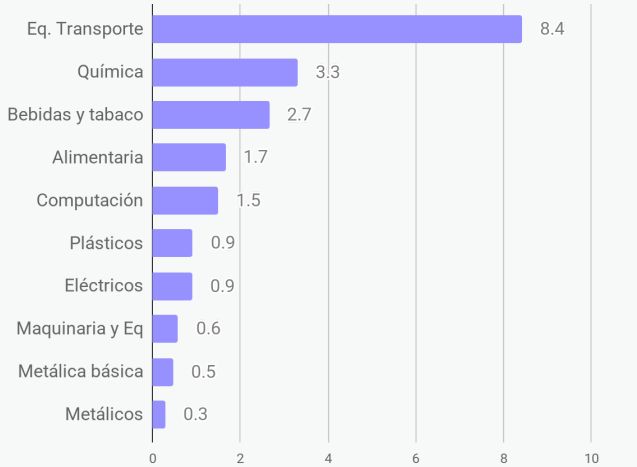
Por región, Estados Unidos lidera las inversiones extranjeras directas (IED) con 23 mmdd (41.3% de la IED del 1S25), seguido de España (16.5%), Países Bajos (4.7%), Canadá (4.6%) y Australia (4.4%). Los países asiáticos representan una participación menor, liderados por Japón (3.9%), Corea del Sur (1.7%) y China (0.4%). En cuanto a sectores, las IED se dirigen principalmente al sector manufacturero (38.8% del total en el 1S25), seguido del sector de servicios financieros (25.8%). Los principales destinos de inversión se encuentran en la Ciudad de México (55.9% de la IED al 1S25), Nuevo León (10,3%), Estado de México (7,4%) y Guanajuato (2,8%).

FIGURA 14: IED A MÉXICO 1S25 POR SECTOR DESTINO (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Secretaría de Economía

FIGURA 15: IED A MÉXICO 1S25 POR SUBSECTOR DE MANUFACTURA (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Secretaría de Economía

Visión general de la IED al 1S25

- **Manufactura avanzada:** Particularmente en los clústeres automotrices (vehículos eléctricos, baterías) y aeroespaciales en el Bajío y en los estados fronterizos del norte.
- **Logística y almacenamiento:** Impulsados por la expansión del comercio electrónico y las demandas de *nearshoring* en Nuevo León, Jalisco y Estado de México.
- **Infraestructura de TIC y datos:** Los servicios en la nube, centros de datos y polos de ingeniería de software se multiplican en los corredores tecnológicos, especialmente en torno a Guadalajara y Monterrey.
- **Corredor Norte** (Nuevo León, Chihuahua, Coahuila): Atraen la mayor parte de la IED vinculada al *nearshoring*, aprovechando parques industriales, mano de obra calificada y rutas comerciales consolidadas con EE. UU.
  Corredor central (Querétaro, Guanajuato, Aguascalientes): Se consolida como un cinturón manufacturero de alta tecnología.
- **Sur de México:** Permanece subrepresentado, a pesar de iniciativas estratégicas como el Corredor Interoceánico. La percepción de riesgo en la inversión—derivada de brechas de infraestructura y asimetrías institucionales—sigue siendo un factor disuasorio.

Aranceles: incertidumbre persistente

El entorno comercial bilateral entre México y Estados Unidos durante 2025 se ha caracterizado por una persistente incertidumbre, con reiteradas amenazas de nuevos aranceles, frecuentes suspensiones en su implementación y cambios bruscos en la política comercial. Estas fluctuaciones suelen estar motivadas por factores políticos o por cuestiones de seguridad nacional, como las preocupaciones sobre la migración y el narcotráfico, lo que genera confusión e incertidumbre en las normas comerciales. Además, desde un punto de vista analítico, calcular el arancel promedio ponderado efectivo se ha vuelto una tarea cada vez más compleja. La imprevisibilidad en el calendario de implementación, el alcance y las excepciones de cada paquete de medidas limita la precisión de los análisis tradicionales sobre el impacto arancelario.

La complejidad radica en la existencia de múltiples aranceles, impuestos bajo diferentes figuras legales. Estos incluyen las proclamaciones de la Sección 232 para el acero y el aluminio, y la Orden Ejecutiva de la Ley de Emergencias Económicas Internacionales (IEEPA) sobre seguridad y migración. Por ejemplo, el 3 de junio de 2025, los aranceles al acero, el aluminio y sus derivados aumentaron del 25% al 50%. La industria automotriz enfrenta un arancel del 25%, aunque una importante exención para el contenido estadounidense (que promedia el 18.3% en los vehículos mexicanos) complica el cálculo final. Además, existe un arancel de 25% para las autopartes que, si bien está vigente, no se ha aplicado hasta la fecha. Cabe recordar también que, además de los aranceles sectoriales, México (así como Canadá) enfrenta un arancel del 25% para todos los productos que no se exporten a EE. UU. bajo el marco del T-MEC. Según las autoridades estadounidenses, este arancel de la IEEPA se ha aplicado para frenar la migración y las exportaciones relacionadas con el fentanilo, con la posibilidad de reducirlo al 12% si se determina que se ha logrado un progreso suficiente en estas áreas.

Para evaluar el actual régimen arancelario al que se enfrenta México, la principal fuente de información es el sistema de comercio exterior de Estados Unidos (USA Trade) de la *Census Bureau*, que recopila datos de importación a nivel regional utilizando la clasificación del Sistema Armonizado (SA), en consonancia con la Tarifa Arancelaria Armonizada (HTS), para identificar los productos sujetos a aranceles. Para evaluar con precisión la exposición comercial de México, es necesario identificar las partidas arancelarias incluidas en las órdenes ejecutivas y calcular su participación en las importaciones estadounidenses procedentes de México. La Figura 16 a continuación resume los aranceles vigentes, con datos actualizados para el año de 2024.

FIGURA 16: EEUU IMPORTACIONES DE MÉXICO EN 2024 POR PROVISIÓN ARANCELARIA
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN %)

	Section 232 Proclamation 10895 & 10896 **Acero, Aluminio y productos derivados**	Section 232 Amendment Proclamation 10895 **Cerveza y latas de aluminio**	Section 232 Proclamation 10908 **Automóviles**	Section 232 Proclamation 10908 **Autopartes**	IEEPA Executive Order 14194 **Drogas e inmigración (Resto de mercancías)**[d]	**Total**
Importado vía T-MEC	0.8 (0.2%) **50%** Orden Ejecutiva[e]	0.1 (0.0%) **50%** Orden Ejecutiva[e]	70.0 (13.8%) **25%** Orden Ejecutiva **Exento contenido EEUU**[a]	46.5 (9.2%) **25%** Orden Ejecutiva[c]	129.6 (25.6%) **0%** bajo T-MEC[d]	247.1 (48.9%)
Importado fuera del T-MEC	3.9 (0.8%) **50%** Orden Ejecutiva[e] ~~+ 25% fuera de T-MEC = 50%~~[b]	6.3 (1.2%) **50%** Orden Ejecutiva[e] ~~+ 25% fuera de T-MEC = 50%~~[b]	8.7 (1.7%) **25%** Orden Ejecutiva ~~+ 25% fuera de T-MEC = 50%~~[b]	77.9 (15.4%) **25%** Orden Ejecutiva ~~+ 25% fuera de T-MEC = 50%~~[b]	162.0 (32.0%) **25%** fuera de T-MEC[d] 30% amenaza[f]	258.7 (51.1%)
Total	4.7 (0.9%)	6.4 (1.3%)	78.7 (15.6%)	124.5 (24.6%)	291.6 (57.7%)	**505.9** (100 %)

Fuente: BBVA Research con datos del Census Bureau y del US Federal Register. Nota: Para cada orden ejecutiva se consideran únicamente las fracciones gravadas. [a] El contenido estadounidense de los vehículos y sus componentes queda excluido del cálculo del arancel. Para México, ese contenido representa en promedio el 18.3% del valor de un automóvil exportado. [b] ~~Additional 25% tariffs on goods that do not satisfy USMCA rules of origin. The rates are in addition to any other duties, fees, exactions, or charges applicable~~ El 29 de abril, se firmó una orden ejecutiva y una proclamación eliminando la acumulación de aranceles y permiten aplicar descuentos para la industria automotriz Ver detalles aquí. [c] El CBP informó el jueves 1ro de mayo de una tasa arancelaria ad valorem adicional del 0% en las disposiciones del HTSUS enumeradas en la subdivisión g hasta que el Departamento de Comercio de EE. UU. emita su FRN con directrices. Por tanto mantenemos el 25% en el escenario hasta que se clarifique el criterio. Ver detalles aquí [d] En Mayo 28, el US CIT suspendió los aranceles IEEPA sin modificar el resto, un día después el tribunal de apelaciones reinstauró estos aranceles. Ver detalles aquí. [e] El 3 de junio se emitió la Orden Ejecutiva aumentando del 25% al 50% los aranceles para el acero, aluminio y derivados. Ver detalles aquí [f] El 12 de julio se anunció un arancel del 30% a las importaciones mexicanas, fijado para el 1 de agosto, pero posteriormente postergado por 90 días. Este arancel se considera independiente de los derechos sectoriales.

En 2024, México exportó a Estados Unidos un total de 505.9 miles de millones de dólares. De ese total, el 48.9% se canalizó a través del T-MEC, mientras que el 51.1% restante se realizó fuera del acuerdo comercial. La amenaza de arancel del 30% pospuestas por 90 días el 1ro de agosto para la UE, Canadá y México se considera bajo ciertas suposiciones, ya que no se dispone de detalles oficiales sobre su alcance y aplicación. Véanse las notas al pie de las Figuras 16 y 17. Se prevé que la composición del comercio entre EE. UU. y México experimente cambios. Los exportadores que anteriormente no aprovechaban el T-MEC debido a la carga administrativa para demostrar el cumplimiento de las reglas de origen, podrían reconsiderarlo, dada la alta tasa arancelaria que ahora se aplica a los productos no incluidos en el acuerdo. Si bien el número exacto de empresas que adopten el acuerdo es incierto, se prevé un mayor uso del mismo. Históricamente, el TLCAN (ahora T-MEC) facilitó el 64% del comercio en 2003, la mayor proporción registrada. Si bien algunos medios y funcionarios mexicanos sugieren que esta cifra podría alcanzar el 80%, esto parece optimista.

Un escenario plausible (que consideramos como base) contempla la deducción del contenido estadounidense (un promedio del 18,3% en las exportaciones automotrices) y un arancel de facto del 0% para las autopartes que cumplen con las normas del T-MEC, lo que reduciría el arancel promedio al 12% (véase la columna A de la Figura 17, “Equilibrio de corto plazo”). Si, además, la proporción de exportaciones bajo el T-MEC alcanza su máximo histórico (64.2%), el arancel podría disminuir aún más. Asimismo, si el gobierno de Trump acuerda reducir los aranceles relacionados con la migración y el fentanilo al 12%, el promedio podría descender al 7.8% (véase la columna B de la Figura 17, “Equilibrio de corto plazo”). Esto situaría a México entre los países con los niveles de proteccionismo más bajos ante Estados Unidos a nivel mundial. El 12 de julio, las autoridades anunciaron un arancel del 30% a las importaciones de México, inicialmente previsto para entrar en vigor el 1 de agosto, pero posteriormente pospuesto 90 días más. Consideramos que este arancel es independiente y no se acumula con los aranceles sectoriales existentes.[1]

[1] Estados Unidos impuso un arancel antidumping del 17.09% a la mayoría de las importaciones de tomate fresco procedentes de México, vigente a mediados de julio de 2025 tras la rescisión de un Acuerdo de 2019. Dado que este arancel se deriva de un mecanismo antidumping independiente —no de la Sección 232/IEEPA—, se excluye de nuestros cálculos.

FIGURA 17: MÉXICO: ARANCEL PONDERADO PROMEDIO ESTIMADO (%)

Escenario	Supuestos	(A) Escenario actual 25 de julio Considerando arancel de facto del 0% para autopartes vía T-MEC b/	(B) Escenario A + Acuerdos satisfactorios en Seguridad y Migración IEEPA baja de 25% a 12%c/	(C) Escenario A + Resolución favorable US Court Suspendiendo de aranceles IEEPA c/
Equilibrio de corto plazo (Cálculo con datos de 2024)	Importaciones vía T-MEC sin arancel específicos exentas + Autos deducen contenido estadounidense (Prom 18.3%a/) previo a aplicar aranceles	**12.0%** 13.6% e/ (30% amenaza)	7.8%	**4.0%**
Menor impacto (Cálculo con datos de 2024)	+ Importaciones a través del T-MEC aumentan del 48.9% al 64.2%c/ (Si se eliminan aranceles IEEPA como en la columna C, la participación vía T-MEC no es relevante)	**7.5%** 8.6%	4.6%	**1.9%**
Junio 2025	Estados Unidos importó 44.870 millones de dólares de México.	**8.28%**		

Fuente: BBVA Research, con datos del Census Bureau. Incluye acuerdos comerciales recientes con Japón y la UE. a/ La Orden Ejecutiva sobre la industria automotriz permite a los importadores bajo el T-MEC eximir el contenido estadounidense. Con datos de las tablas ICIO de la OCDE, el promedio de contenido estadounidense en las exportaciones automotrices mexicanas es del 18.3% b/De iure, el arancel es del 25%, pero ha estado continuamente en pausa; esta excepción perdurará al menos hasta que el Departamento de Comercio de EE. UU. emita su FRN con guías para la implementación. c/Según datos de la Oficina del Censo de EUA, en 2003 este país importó $138 mil millones de México, con un 64% a través del TLCAN c/ Orden Ejecutiva 14194: Si México alcanza acuerdos exitosos en materia de Seguridad e Inmigración, el arancel se reduce al 12%. d/El 28 de mayo, un tribunal comercial estadounidense bloqueó los aranceles IEEPA. El asunto se encuentra en discusión actualmente. e/ El 12 de julio se anunció un arancel del 30% a las importaciones mexicanas, fijado para el 1 de agosto, pero posteriormente postergado por 90 días. Este arancel se considera independiente de los aranceles sectoriales.

El 29 de agosto, la Corte de Apelaciones de EE. UU. determinó eliminar los aranceles de la IEEPA, a suspenderse a partir del 14 de octubre (Ver detalles aquí). Este fallo surge tras una decisión previa del 28 de mayo, cuando el Tribunal de Comercio Internacional de EE. UU. bloqueó los aranceles IEEPA del presidente Donald Trump (Ver detalles aquí). Otros aranceles impuestos bajo otras disposiciones legales, como los establecidos en la Sección 232 (que abarca el acero, el aluminio y los productos automotrices) y Sección 301, permanecen sin modificaciones.

Durante el mes de junio de 2025, México se enfrentó a un arancel promedio efectivo del 8.28% sobre el valor total de las mercancías exportadas a Estados Unidos, que ascendió a 44.87 mil millones de dólares. Esta estimación tiene en cuenta la constante evolución de los flujos comerciales bilaterales y refleja el tratamiento diferenciado que reciben los distintos sectores bajo el régimen arancelario estadounidense. En concreto, el cálculo considera los siguientes factores:

- Arancel de 50% en acero, aluminio y derivados (incluyendo cerveza y latas vacías) bajo Section 232.
- Arancel del 25% en autos, ajustado deducción de 18.3% de contenido estadounidense, bajo Section 232.
- Arancel *de facto* en 0% a las autopartes (contínuamente pospuesto), a pesar de un arancel *de iure* en 25%
- Arancel del 25% para bienes que no cumplen reglas de origen del T-MEC bajo poderes IEEPA.

Esta configuración del panorama arancelario a mitad de año es el resultado de las sucesivas rondas de anuncios y aplazamientos de aranceles. En marzo de 2025, las exportaciones mexicanas, especialmente en el sector automotriz, experimentaron un repunte debido a que las empresas adelantaron sus envíos para anticiparse a la entrada en vigor de los aranceles de la Sección 232. Para junio, la atención del mercado se centraba en la prevista subida del 30% en los aranceles, programada para el 1 de agosto, la cual finalmente se pospuso 90 días más, lo que alivió temporalmente la incertidumbre, pero mantuvo la volatilidad en las dinámicas comerciales.

Los datos comerciales más recientes indican que la tasa arancelaria efectiva para México a mediados de 2025 será menor que la que se habría aplicado según las estructuras arancelarias de 2024, lo que refleja un ajuste relativo en la exposición comercial de México. Esto se debe tanto a la reorientación estratégica de las exportaciones hacia productos con aranceles más bajos como a la suspensión parcial de las medidas arancelarias, lo que contribuye a mitigar, aunque no a eliminar, la presión proteccionista sobre las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. El futuro de la situación arancelaria es incierto, ya que es probable que la decisión final de los aranceles IEEPA recaiga en el Tribunal Supremo de Estados Unidos, que actualmente cuenta con seis jueces nombrados por el Partido Republicano, incluyendo tres designados por Trump. Si los aranceles IEEPA se suspenden definitivamente, México se beneficiaría de un entorno comercial más favorable, como se muestra en la Figura 17, columna C, con una tasa arancelaria media del 4.0%, que podría reducirse aún más si continúa aumentando el porcentaje de productos que cumplen con los requisitos del TMEC.

Comercio vía T-MEC al 1S25: ¿qué significa *Free for HS chapter 99*?

En 2024, como se detalla en la sección previa, el 48.9% de las exportaciones de México a Estados Unidos se realizaron a través del TMEC. Sin embargo, con los datos recopilados hasta junio de 2025, esta proporción ha disminuido al 20.3%. Paralelamente, las importaciones clasificadas como *Free for HS chapter 99* (exento por Capítulo 99) experimentaron un fuerte aumento, pasando de prácticamente cero en años anteriores al 29% en junio (véase la Figura 18 a continuación).

El Capítulo 99 es una categoría especial utilizada por la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos (CBP) para disposiciones arancelarias temporales o especiales, incluyendo medidas de defensa comercial, exenciones arancelarias y otras normas no estándar. Constituye el principal mecanismo legal y administrativo a través del cual el gobierno de los Estados Unidos implementa medidas de política comercial temporales. Estas medidas no se basan en las características físicas de los productos, sino en objetivos económicos, de seguridad nacional o de política exterior. Este capítulo contiene disposiciones que eximen a ciertos productos de aranceles adicionales, como los impuestos de importación aplicados al acero y aluminio según la Sección 232. Por ejemplo, el código 9903.94.06 permite que las piezas de automóviles que cumplen con los requisitos del USMCA eviten el arancel del 25% de la Sección 232. También incluye suspensiones arancelarias temporales autorizadas por el Congreso o la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, que permiten la entrada libre de impuestos a determinados productos por un período limitado, con la tasa arancelaria marcada como "Exento".

FIGURA 18: IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DESDE MÉXICO POR PROVISIÓN ARANCELARIA
(PARTICIPACIÓN %)

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025 through June
Free status for HS chapters 01-97	33.9%	34.4%	37.7%	38.2%	38.6%	36.7%	39.1%	32.6%
Free by legislation - GSP, NAFTA, USMCA, Civil Air, etc.	55.2%	55.4%	52.2%	51.0%	49.6%	49.8%	48.9%	20.3%
Free for HS chapter 99	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	29.2%
Chapter 99 rates apply - Duty reported	0.5%	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	9.8%
General Rates apply	4.1%	5.3%	5.7%	6.9%	7.3%	9.2%	8.2%	3.4%
Item entered into warehouse or FTZ - duty not applicable	5.2%	3.7%	3.2%	3.0%	3.6%	3.4%	3.0%	3.5%
Special rates for HS chapters 01-97	0.9%	0.8%	0.9%	0.7%	0.7%	0.6%	0.6%	0.7%
Free for 9817.00.92 9817.00.94 9817.00.96	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%
Chapter 99 rates apply - No duty calculated	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%
Free for HS chapter 98, subchapter VII	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
U.S. Virgin Islands - No duty calculated	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Free items imported under HS 9813.00.0520	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Free as supplies for certain vessels and aircraft	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Column 2 rates apply	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Special NAFTA, USMCA, Israel or APTA rates	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Fuente: BBVA Research, con datos del Census Bureau

Este capítulo también abarca las medidas especiales de salvaguardia y represalia. Cuando Estados Unidos impone aranceles de represalia, tanto los recargos como las exenciones que los compensan se incluyen en el Capítulo 99. En algunos casos, este capítulo contiene disposiciones para el seguimiento estadístico, utilizadas para controlar los flujos comerciales en el marco de programas especiales; además, estos códigos pueden tener una tasa arancelaria de cero si se cumplen los criterios de elegibilidad. El impacto práctico para los exportadores es considerable. Si un envío que cumple los requisitos se declara con el código correspondiente del Capítulo 99, junto con la clasificación arancelaria habitual, puede ingresar sin pagar el arancel adicional, incluso si la tasa arancelaria básica es cero según el TMEC. La Figura 18b a continuación muestra un ejemplo para la industria automotriz

FIGURA 18b: EJEMPLO DE PROVISIÓN ARANCELARIA DEL CAPÍTULO 99

Se aplican las tarifas del Capítulo 99 - Duty reported	Exento por Cap. 99 (Free for HS Chapter 99) (Elimina/Suspende el gravamen)
9903.94.05 - Impone el arancel del 25% de la Sección 232 sobre ciertos vehículos de pasajeros y autopartes.	**9903.94.06** - Exime a las autopartes calificadas del arancel del 25% de la Sección 232.
Otros aranceles de represalia, medidas de salvaguardia o tasas por encima de la cuota en el Cap. 99 con una tasa distinta de cero	Suspensiones temporales o de servicio o programas especiales con Tarifa Libre

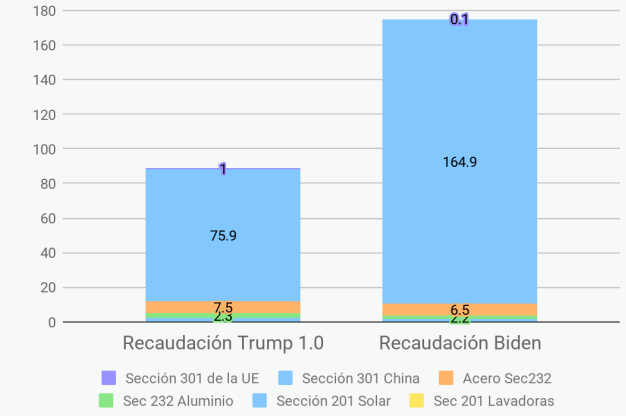
Fuente: BBVA Research, con datos de la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos y la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos (BCP).

En resumen, la Figura 18 muestra que, durante 2025, el comercio bajo la cláusula *Free by legislation – USMCA* disminuyó en 28.6 puntos porcentuales, compensado casi por completo por un aumento de 29.2 puntos porcentuales en la categoría *Free under HS Chapter 99*. Esto indica que, en el primer semestre del año, el 82.2 % de las importaciones estadounidenses procedentes de México ingresaron libres de aranceles (sin sufrir ningún impacto). Si bien este porcentaje es ligeramente inferior al 88 % registrado en 2024, aún está lejos de indicar una alteración estructural en el comercio bilateral.

Ingresos generados por los aranceles de Trump en 2025

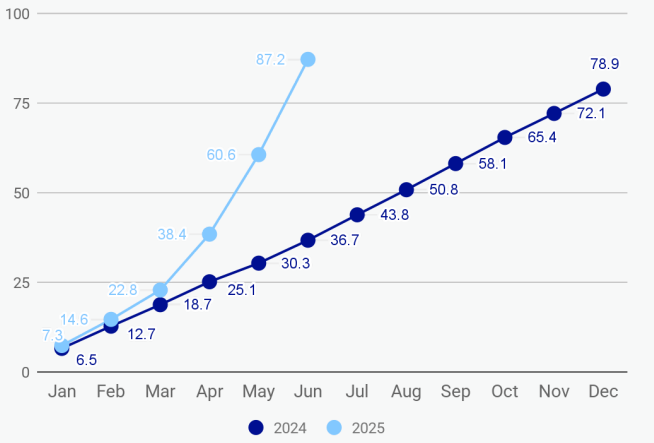
The other side of the coin is to examine the pattern of tariff revenue collected by the United States, taking Trump's first term (1.0) as a benchmark. Figura 19 shows that, under previous U.S. administrations, the trade war tariffs generated more than $264 billion in additional customs duties collected from U.S. importers. Of this amount, $89 billion—around 34% —was collected during Trump's first administration (2017–2021), while the remaining $175 billion—about 66% —was collected during the Biden administration (2021–2025).

FIGURA 19: RECAUDACIÓN TOTAL DE DERECHOS ADUANEROS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EEUU. Recuperado de Tax Foundation.

FIGURA 20: RECAUDACIÓN ACUMULADA DERECHOS ADUANEROS (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos de la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de EEUU. Recuperado de Tax Foundation.

Figura 20 further illustrates estimates from The Tax Foundation, reporting that Trade War Tariff Collections average between $200 and $300 annually per U.S. household. Although publicly available data do not allow for a precise breakdown of tariff revenue by country, the Peterson Institute estimates[2] that, as of June 2025, roughly 4% of tariff revenues originate from Mexico, compared with 37.7% from China, 15.4% from Japan, 12.2% from Korea, and 8.5% from the European Union. This estimate underscores the key takeaway: between January and June 2025, the impact on the U.S.–Mexico trade remains limited.

From a fiscal perspective, there is no doubt that tariff policy has generated significant additional revenue for the U.S. government as Figura 20 shows; however, the intended use of these funds remains uncertain. On July 28, Senator Josh Hawley from Missouri (Republican) introduced the American Worker Rebate Act, proposing that households with incomes below $75,000 would receive $600 for each adult and child. Up to this date, this legislation has not been approved by either the Senate or the House of Representatives. Later, on August 19, Scott Bessent suggested that tariff revenues would instead be directed toward reducing the national debt.

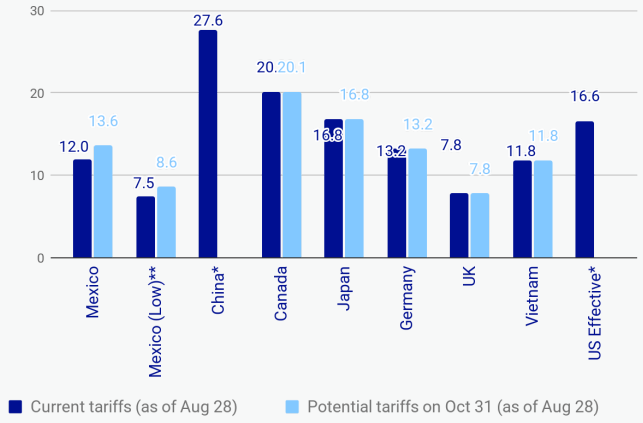
[2] Hufbauer, G. C., & Zhang, Y. (2025, 7 de agosto). Trump's tariff revenue tracker: How much is the US collecting? Which imports are hit? Peterson Institute for International Economics. Available here

Assessment: Mexico may face a lower level of relative protectionism

Las medidas arancelarias actuales constituyen una violación directa de los compromisos del T-MEC. Se espera que la controversia se resuelva finalmente mediante negociaciones bilaterales, lo que podría conllevar una reducción del arancel efectivo aplicado a México. El arancel promedio ponderado actual es del 12.0%, y podría disminuir potencialmente al 4.0% si se obtiene un resultado favorable respecto a los aranceles IEPPA (véase la Figura 17)

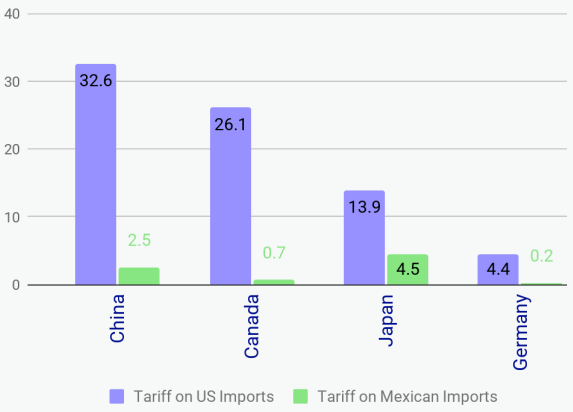
Esto coloca a México en una posición relativamente ventajosa en comparación con otros países con los que compite en el comercio (en particular China), lo que podría impulsar la actividad de relocalización de la producción (*nearshoring*) y potenciar la integración económica entre Estados Unidos y México a mediano plazo. Además, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China (y recientemente con otros socios comerciales de Estados Unidos) han beneficiado las exportaciones mexicanas, lo que representa una oportunidad única para que México aproveche esta situación.

FIGURA 21: ARANCEL PROMEDIO PONDERADO EE. UU. POR PAÍS (%)



Fuente: BBVA Research, con datos de la Oficina del Censo, Registro Federal de EE. UU. Incluye acuerdos comerciales recientes con Japón y la UE. *La tregua entre EE. UU. y China se prorrogó por 90 días el 12 de agosto; las posibles consecuencias incluyen una prórroga, la reanudación de las negociaciones o la rescisión total del acuerdo vigente. Si los aranceles sobre China se restablecieran al 145% de sus niveles originales, el arancel efectivo para China aumentaría a aproximadamente el 103% y el arancel efectivo de EE. UU. pasaría del 16.6% actual al 24.9%. ** Arancel promedio considerando los escenarios de ecuación de corto plazo y de menor impacto, con o sin la implementación del arancel del 30 %.

FIGURA 22: ARANCEL PROMEDIO PONDERADO PARA EE. UU. Y MÉXICO (%)

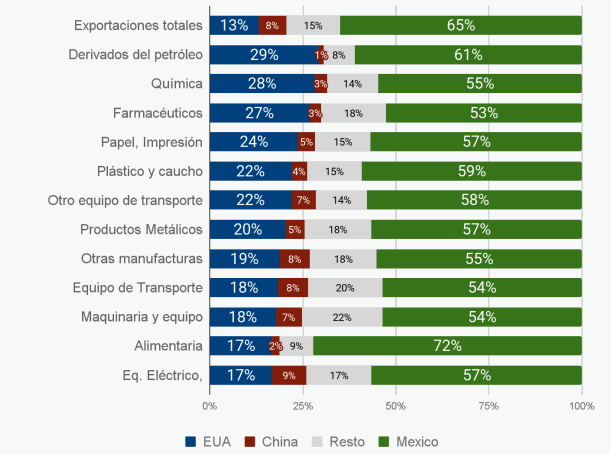


Fuente: BBVA Research con datos de la OMC y fuentes nacionales. Nota: Arancel efectivamente aplicado, promedio ponderado por el comercio.

En promedio, el 65% del valor de las exportaciones mexicanas corresponde a valor agregado nacional, mientras que el resto proviene de nuestros principales socios comerciales (Estados Unidos y China); este porcentaje varía según el sector (véase la Figura 23). En el sector automotriz, se prevé que, a corto plazo, se documente sistemáticamente el contenido estadounidense de las exportaciones, lo que permitirá la aplicación de deducciones arancelarias y una reducción considerable de la carga impositiva. Cabe señalar que la Orden 232 del sector automotriz otorga a los importadores que operan bajo el TMEC la posibilidad de certificar su contenido estadounidense (18.3% según nuestras estimaciones; véase la Figura 24), por lo que el arancel sólo se aplica al valor del contenido no estadounidense.[3]

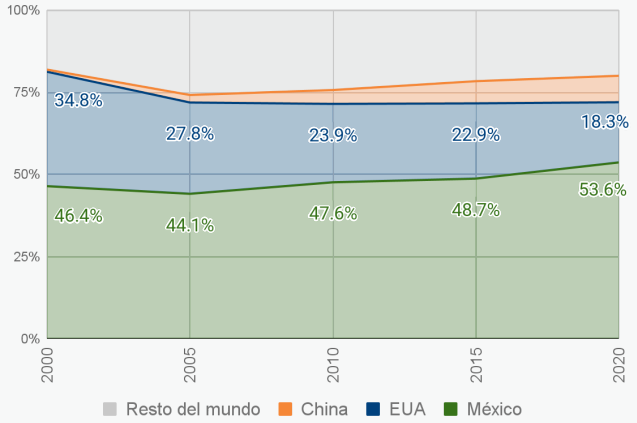
[3] Según los datos de las tablas ICIO de la OCDE, el porcentaje de componentes estadounidenses en las exportaciones automotrices mexicanas es del 18.3%. Sin embargo, diversos medios de comunicación y declaraciones del Departamento de Comercio han sugerido que este porcentaje podría llegar hasta el 40%.

FIGURA 23: CONTENIDO DE EXPORTACIONES MEXICANAS (%)



Fuente: BBVA Research, con datos de la OCDE

FIGURA 24: CONTENIDO DE EXPORTACIONES MEXICANAS EQUIPO DE TRANSPORTE (%)



Fuente: BBVA Research, con datos de la OCDE

El **Plan México** tiene como objetivo posicionar al país como un destino líder para la relocalización de empresas, mediante la armonización de la política industrial, la reforma regulatoria y la inversión en infraestructura, con el fin de atraer a empresas manufactureras extranjeras que se reubiquen cerca del mercado estadounidense. La figura 25 resume las principales tendencias del sector automotriz.

FIGURA 25: TENDENCIAS, RETOS Y PRIORIDADES ESTRATÉGICAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

Dinamismo exportador con alta dependencia de EUA

- Entre el 75% y el 80% de la producción nacional está orientada a la **exportación, principalmente hacia EUA**

- **Las exportaciones automotrices crecieron 2.6% en 2024,** impulsadas por SUVs y sedanes.

- Las amenazas de aranceles crecientes siguen siendo una preocupación clave.

Electrificación y Aceleración del Cambio Tecnológico

- La producción y venta de **vehículos híbridos y eléctricos** están en auge (+67% vs. 2023).

- México está impulsando la **electromovilidad a través de inversión pública** y un suministro energético reforzado.

- **La adopción de IA, 5G e infraestructura para EV** es crítica para mantener la competitividad.

Plan México:
Apoyo a Políticas y Reconfiguración Regional de la Cadena de Suministro

- Objetivo de incrementar en un 15% el contenido local en los vehículos fabricados en México.

- Iniciativa "Olinia" para producir un vehículo 100% eléctrico diseñado y hecho en México, con producción iniciando en Puebla.

- **Incentivos y Apoyo:**

- **Decreto Nearshoring**: Deducciones fiscales para nuevas inversiones en activos fijos, con deducciones adicionales para capacitación e innovación.
- ***"Polos del Bienestar"***: Estableciendo áreas prioritarias para proyectos industriales.
- **IMMEX 4.0**: Optimización de procesos de importación temporal para reexportación.

Fuente: BBVA Research

Un punto central de esta estrategia es el *Decreto Nearshoring*, que ofrece incentivos fiscales y trámites simplificados para sectores estratégicos como los semiconductores, los vehículos eléctricos y las energías renovables a lo largo de la frontera norte. Complementariamente, la iniciativa Polos de Bienestar busca crear centros de desarrollo regional en áreas subutilizadas, integrando zonas industriales con las cadenas de suministro locales y promoviendo el desarrollo de la fuerza laboral. Por otro lado, la modernización del programa IMMEX, denominada "IMMEX 4.0", incorpora herramientas digitales para agilizar los trámites aduaneros, la presentación de informes y el cumplimiento normativo, reduciendo así la carga administrativa para las empresas exportadoras. En conjunto, estos instrumentos pretenden fortalecer la competitividad de México en un contexto de reconfiguración de las cadenas de suministro globales y creciente fragmentación geopolítica.

La política industrial debe centrarse en maximizar el comercio bajo el TMEC para reducir el arancel promedio que enfrentan las exportaciones mexicanas. Esto disminuirá el proteccionismo que México experimenta en comparación con otras economías, especialmente con China, su principal competidor en el mercado estadounidense, y atraerá inversión extranjera directa. A su vez, esto podría revitalizar la tendencia del nearshoring, que ha cobrado importancia en los últimos años. Es alentador que este objetivo se haya priorizado en el "Plan México", una estrategia para fortalecer la integración económica con Estados Unidos mediante el aumento del contenido regional de las exportaciones mexicanas.

Para ello, es fundamental crear un registro nacional de proveedores. Este registro permitirá a las empresas exportadoras identificar proveedores locales que les ayuden a cumplir con la regla de origen del TMEC y, así, aumentar la proporción de exportaciones elegibles. Además, es necesario fortalecer el programa de garantías de NAFIN para que las pequeñas y medianas empresas con potencial para integrarse a las cadenas de valor de exportación puedan acceder a la financiación necesaria para ampliar su capacidad productiva.

Paralelamente, el gobierno mexicano debe continuar colaborando activamente en temas clave relacionados con la política arancelaria de Estados Unidos, como la migración y el tráfico de fentanilo. Estos esfuerzos han sido muy positivos y fueron reconocidos por la administración Trump. Si se mantienen, podrían facilitar la reducción del arancel del 25% al 12%. Asimismo, es esencial fortalecer las actividades de cabildeo en Estados Unidos. Es crucial comunicar a los miembros del Congreso, al sector privado y a la administración que el proteccionismo hacia México no sólo perjudica a nuestro país, sino que también debilita la competitividad de la economía estadounidense.

FIGURA 26: PERSPECTIVAS MÉXICO COMERCIO EXTERIOR Y ARANCELES

Fuente: BBVA Research
1/ ILO Stats. Salario promedio mensuales de los empleados por sexo y actividad económica. Estadísticas de salarios y tiempo de trabajo (COND).
2/ Con datos de las tablas ICIO de la OCDE, el promedio del contenido estadounidense en las exportaciones automotrices mexicanas es de 18.3%. Diversos medios de comunicación y declaraciones del Departamento de Comercio han supuesto que el contenido estadounidense en los automóviles podría alcanzar hasta un 40%. Por lo tanto, el arancel efectivo para los autos mexicanos oscila entre 15% y 20.4%.

Si bien el arancel promedio de México es considerablemente más alto que el de años previos, sigue siendo mucho menor que el impuesto a las importaciones procedentes de China. Esta diferencia podría representar una oportunidad estratégica para atraer inversiones que buscan evitar las barreras comerciales más estrictas.

Como ya hemos mencionado, para aprovechar esta oportunidad, es fundamental reducir la incertidumbre legal derivada de la reforma del sistema judicial y aumentar la inversión privada en el sector eléctrico. Estos son elementos clave para consolidar a México como un destino competitivo y confiable para el capital internacional. Para aprovechar este momento estratégico, México debe reforzar la solidez de sus instituciones, el desarrollo del capital humano y la expansión de la infraestructura. De esta manera, el nearshoring no será solo una ventaja temporal, sino que se convertirá en el pilar fundamental del modelo de crecimiento de México durante la próxima década. **Las condiciones están dadas; es momento de poner el plan en marcha.**

BBVA Research

AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvaresearch.com.