

México mantiene una mejor posición relativa tras el fallo sobre IEEPA y la introducción de aranceles universales

La mayoría de las exportaciones mexicanas mantienen un trato preferencial

El 20 de febrero, la Suprema Corte de EUA concluyó, por 6 votos contra 3, que la IEEPA no otorga al Presidente facultades para imponer aranceles generalizados de forma unilateral. Con ello, dejó sin efecto la mayor parte de los aranceles “recíprocos” y de emergencia, abriendo la puerta a cuestionamientos sobre miles de mdd recaudados en el último año.

Mauricio Escalera / Diego López / Carlos Serrano / Samuel Vázquez
23 de febrero del 2026

Puntos clave

- Los aranceles bajo la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA, por sus siglas en inglés) afectaron a casi todos los países que comercian con EUA. México y Canadá se encontraban en una posición relativamente más favorable, ya que los aranceles IEEPA aplicaban únicamente a las exportaciones fuera del T-MEC.
- Tras el fallo de la Suprema Corte, el presidente Trump impuso un arancel de 10% global a las importaciones por hasta 150 días, al día siguiente anunció 15%. Destaca que los bienes que califican bajo el T-MEC siguen exentos, con lo que se preserva el acceso preferencial para la mayor parte de las exportaciones mexicanas.
- Esta última decisión permite que México mantenga una posición relativa favorable frente a la mayoría de los países, ya que únicamente México y Canadá conservan la posibilidad de exportar sin estos aranceles.
- El hecho de que los bienes exportados dentro del T-MEC (excepto aquellos sujetos a aranceles de la Sección 232, como acero y automóviles) puedan entrar a EUA libres de arancel implica que el incentivo para incrementar el contenido nacional en las exportaciones permanece vigente, ya que los bienes que no cumplen con los requisitos ahora enfrentarán un arancel del 10% al 15%.
- Esto envía una señal constructiva de cara a la revisión del T-MEC, subrayando que el acuerdo sigue recibiendo un trato preferencial con relación al resto de acuerdos comerciales.
- Si bien el fallo representa un contrapeso institucional positivo frente a la autoridad presidencial para imponer aranceles de manera arbitraria, el riesgo de que el presidente Trump busque mecanismos alternativos para restablecerlos incrementa la incertidumbre para el comercio global.
- México sigue beneficiándose de sólidos fundamentos estructurales, en particular su proximidad geográfica, su profunda integración en las cadenas de valor de América del Norte y sus costos laborales competitivos, lo que refuerza su papel como socio comercial estratégico de EUA.

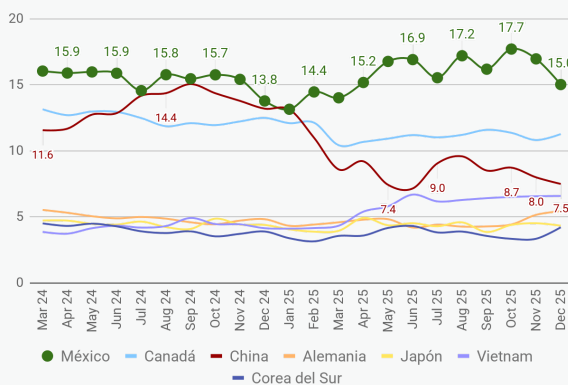
- Todo indica que México conservará una fuerte ventaja relativa en sus exportaciones hacia EUA. Sin embargo, el impacto final sobre su ventaja arancelaria dependerá de las decisiones posteriores del presidente Trump respecto a cómo compensar la pérdida del instrumento IEEPA.

Antecedentes

Independientemente de los aranceles, México se mantuvo como el principal socio comercial de EUA, fungiendo tanto como el mayor exportador hacia ese país como el principal comprador de bienes estadounidenses. En 2025, EUA registró un déficit comercial con México de 196.9 mil millones de dólares (mdd). Las exportaciones estadounidenses a México aumentaron en 3.9 mil mdd, para ubicarse en 338.0 mil mdd; mientras que las importaciones desde México aumentaron en 5.8 mil mdd, hasta 534.9 mil mdd.

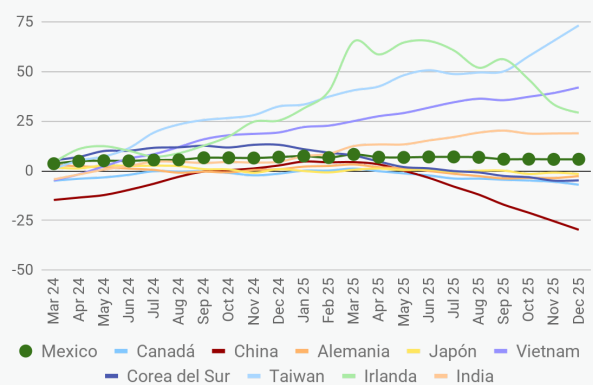
De forma destacada, en 2025 México se convirtió en el principal destino de las exportaciones de bienes de EUA, superando a Canadá. Este resultado refleja la posición relativa más fuerte de México frente a sus principales competidores. En principio, el hecho de que la mayoría de las exportaciones mexicanas estén exentas del arancel de 10% implica que México mantendrá una ventaja significativa para seguir siendo el principal socio comercial de EUA.¹

GRÁFICO 1: IMPORTACIÓN DE EUA POR PAÍS (PORCENTAJE)



Fuente: BBVA Research con datos de Census

GRÁFICO 2: IMPORTACIÓN DE EUA POR PAÍS (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Census

El arancel efectivo ponderado más bajo que enfrenta México constituyó un factor estructural adicional para su consolidación como el principal socio comercial y proveedor manufacturero de EUA. Antes del fallo de la Suprema Corte de EUA, México enfrentó en 2025 una tasa arancelaria efectiva estimada de 7.2% (ver Gráfico 9), muy por debajo de la aplicada a China y a otros grandes exportadores a EUA, lo que reforzaba su atractivo dentro de las cadenas de valor regionales y de las estrategias de *nearshoring*.

La decisión de la Suprema Corte de eliminar los aranceles basados en la IEEPA modificó este panorama al reducir la exposición arancelaria no solo para México, sino para todos los socios comerciales de EUA. Sin embargo, el anuncio posterior de aranceles universales de 10% significa que México seguirá conservando una ventaja comparativa para exportar al mercado estadounidense.²

¹ El 20 de febrero se publicó un arancel de 10% en el [sitio web de la Casa Blanca](#); sin embargo, un día después el presidente Trump señaló que la tasa sería de 15%. En este documento utilizamos la cifra de 10%, ya que es la tasa que ha sido publicada oficialmente a la fecha de redacción; aunque pudiera cambiar por 15%.

² *Idem*

Fallo de la Suprema Corte de EUA sobre IEEPA³

Antecedentes del caso

La Suprema Corte consolidó dos casos (*Learning Resources, Inc. v. Trump y Trump v. V.O.S. Selections, Inc.*) para resolver si la IEEPA autoriza al Presidente a imponer aranceles unilateralmente. El presidente Trump había invocado la IEEPA tras declarar emergencias nacionales relacionadas con:

1. el flujo de drogas ilegales desde Canadá, México y China; y
2. déficits comerciales “grandes y persistentes” que supuestamente debilitaban la manufactura y las cadenas de suministro de EUA.

Bajo estas declaraciones de emergencia, impuso:

- aranceles de 25% a las importaciones mexicanas que no cumplían con las reglas de origen del T-MEC;
- aranceles de 35% a las exportaciones canadienses no conformes con el T-MEC;
- aranceles de 10% a la mayoría de las importaciones chinas (medidas ligadas a drogas); y
- un arancel “recíproco” universal de al menos 10% a todas las importaciones, con tasas significativamente más altas para decenas de países.⁴

El fallo

En una decisión de 6–3, la Suprema Corte sostuvo de manera inequívoca que la IEEPA no autoriza al Presidente a imponer aranceles unilateralmente. La mayoría concluyó que la Constitución de EUA otorga de forma exclusiva al Congreso la facultad tributaria —incluida la autoridad para imponer derechos y aranceles— y que el Presidente no tiene una facultad inherente en tiempos de paz para establecer aranceles. En consecuencia, se requeriría una autorización legal clara para tal acción, y la IEEPA no proporciona esa autorización; más bien, autoriza al Presidente a “investigar, bloquear..., regular, ordenar y obligar, anular, dejar sin efecto, impedir o prohibir... la importación o exportación”.

La Suprema Corte también señaló un problema constitucional adicional: la IEEPA autoriza asimismo la regulación de exportaciones, pero los impuestos a la exportación están expresamente prohibidos por la Constitución. Interpretar el término “regular” como la facultad de gravar crearía una tensión constitucional. En última instancia, concluyó que el alcance de autoridad conferido por la IEEPA “no llega” a autorizar la imposición de aranceles.

Efectos legales y económicos inmediatos

El veredicto tiene dos implicaciones estructurales:

1. **Restablecimiento de la primacía del Congreso en la política arancelaria.** La Corte reafirmó que la autoridad sobre los aranceles reside fundamentalmente en el Congreso. La IEEPA no puede utilizarse para implementar barreras comerciales generalizadas.
2. **Diferenciación entre los distintos fundamentos legales de los aranceles.** La decisión no afecta a los aranceles impuestos al amparo de otros estatutos (por ejemplo, la Sección 232 o la Sección 301), pero elimina la IEEPA como vehículo para imponer aranceles de emergencia de carácter general.

Esta reconfiguración de la autoridad ejecutiva en materia comercial reduce significativamente la incertidumbre jurídica en torno a aranceles unilaterales y generalizados justificados con base en emergencias económicas. Esto representa un avance importante para México, Canadá y la mayoría de los socios comerciales de EUA afectados por los aranceles del “Día de la Liberación”. Sin embargo, el hecho de que la administración Trump esté buscando mecanismos alternativos para restablecer dichos aranceles podría incrementar nuevamente la incertidumbre.

³ [Ver documento completo](#)

⁴ Ver *supra* nota 1

Arancel del 10% generalizado a las importaciones⁵

El mismo día, la Casa Blanca publicó una ficha informativa ([fact sheet](#)) anunciando que el presidente Trump imponía un arancel temporal a las importaciones para atender lo que describió como problemas fundamentales de pagos internacionales. El Presidente firmó una proclamación al amparo de la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 para imponer un arancel temporal de 10% a las importaciones (posteriormente elevado a 15%) por hasta 150 días, con el objetivo de enfrentar “problemas fundamentales de pagos internacionales”, incluido el déficit de cuenta corriente de EUA. La medida impone un derecho *ad valorem* temporal de 10% (luego elevado a 15%) sobre muchos bienes importados.⁶ Esta medida exime:

- ciertos bienes (por ejemplo, minerales críticos, energía, farmacéuticos y ciertos vehículos); y
- **a los bienes procedentes de Canadá y México que cumplan con el T-MEC.**

En este caso, el presidente Trump invoca la Sección 122 en lugar de la IEEPA.

Esta ficha informativa señala explícitamente que los bienes de Canadá y México que cumplen con el T-MEC no están sujetos al derecho temporal de 10% (posteriormente 15%).⁷ Conviene destacar dos puntos clave:

1. los bienes que califican para trato preferencial bajo el T-MEC —porque cumplen con las reglas de origen del acuerdo— seguirán entrando libres de arancel; y
2. esta exclusión se limita al derecho temporal de 10% anunciado en la ficha informativa; no aplica a todas las posibles acciones arancelarias.⁸

Panorama arancelario de México justo antes del fallo de la Suprema Corte

Las importaciones estadounidenses desde México en 2025 sumaron 534.9 mil mdd (ver Figura 3). De ese monto, 81.3% (435.0 mil mdd) ingresó sin aplicación de aranceles, lo que refleja en gran medida el comercio a través del T-MEC, así como exenciones específicas por producto y demoras en la implementación de ciertas medidas. El 18.7% restante (99.8 mil mdd) estuvo sujeto a aranceles bajo distintos instrumentos legales y medidas sectoriales, como las descritas en los aranceles generales o en el Capítulo 99.⁹

Por categoría, 54.1% del total de importaciones (289.4 mil mdd) corresponde a bienes clasificados bajo IEEPA (resto de bienes). De ese monto, 52.7% entró libre de arancel bajo cumplimiento del T-MEC; mientras que 1.4% enfrentó aranceles (25% sobre bienes no T-MEC, con una amenaza previa de elevarlos a 30%). El comercio automotriz representa una proporción significativa: 12.8% (68.5 mil mdd) en automóviles y 30.9% (165.4 mil mdd) en autopartes. En el caso de los automóviles, 7.3% ingresó sin arancel bajo la exención por contenido estadounidense prevista en el T-MEC, en tanto que 5.5% estuvo sujeto a un arancel de 25%. En el caso de las autopartes, 20.2% entró sin arancel y 10.8% enfrentó un arancel de 25%.

El acero, el aluminio y sus derivados representaron 1.7% (9.3 mil mdd) del total de importaciones, con 0.7% ingresando sin arancel y 1.0% sujeto a un arancel de 50%. El tomate representó 0.4% (2.3 mil mdd), sujeto a un derecho antidumping de 17.09%.

Esta composición sugiere que la mayor parte del comercio bilateral se mantiene bajo la cobertura del T-MEC, aunque una proporción no despreciable (particularmente en el sector automotriz y en ciertos bienes no T-MEC) ha estado expuesta a medidas sectoriales o aranceles IEEPA.

⁵ Documento completo disponible [aquí](#).

⁶ Ver *supra* nota 1.

⁷ *Idem*

⁸ *Idem*

⁹ Ver [Mexico | Trade & FDI Outlook 1H 2025 \(BBVA Research, 2025\)](#) para una explicación completa del Capítulo 99 y sus implicaciones.

FIGURA 3: IMPORTACIONES DE EUA DESDE MÉXICO EN 2025
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJE)

	Section 232 Proclamation 10895 & 10896 Acero, Aluminio y productos derivados (cerveza y latas de alum)	Section 232 Proclamation 10908 Automóviles	Section 232 Proclamation 10908 Autopartes	Antidumping Agreement Suspension Jitomate	IEEPA Executive Order 14194 Drogas e inmigración (Resto de mercancías) ^(e)	Total
Libre de arancel (Exención por T-MEC y/o implementación incompleta)	0.7% 50% Orden ejecutiva ^(c)	7.3% 25% Orden ejecutiva US Content exempt for USMCA complaint cars ^(a)	20.2% 25% Orden ejecutiva ^(b)	0.4% 17.09% Antidumping	52.7% 0% bajo T-MEC	81.3% (435.0 MM USD)
Con arancel (Aplican tasas generales y/o Capítulo 99)	1.0% 50% Orden ejecutiva ^(c)	5.5% 25% Orden ejecutiva	10.8% 25% Orden ejecutiva	0.0% 17.09% Antidumping	1.4% 25% bajo T-MEC ^(e) 30%-amenaza ^{(d)(e)}	18.7% (99.8 MM USD)
Total	1.7% (9.3 MM USD)	12.8% (68.5 MM USD)	30.9% (165.4 MM USD)	0.4% (2.3 MM USD)	54.1% (289.4 MM USD)	534.9 (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) 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.](#) ^(c) El 3 de junio se emitió la Orden Ejecutiva aumentando del 25% al 50% los aranceles para el acero, aluminio y derivados. [Ver detalles](#) ^(d) 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. ^(e) Dado que esta tabla refleja la estructura arancelaria vigente durante 2025, se presenta 0% para bienes cumplidores del USMCA y 25% para bienes no-USMCA bajo la Orden Ejecutiva 14194 de IEEPA (considerando por separado la amenaza previamente anunciada del 30%). La resolución de la Suprema Corte elimina estos aranceles bajo IEEPA.

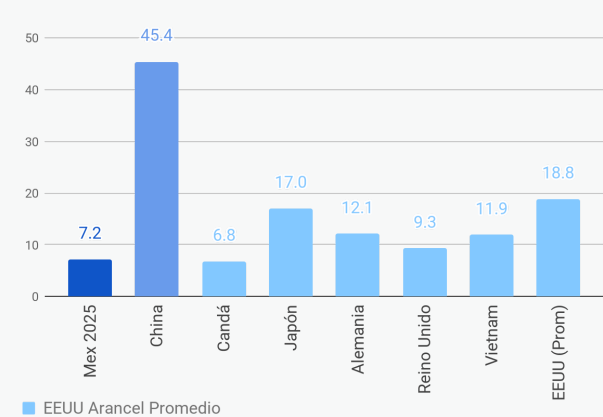
Bajo nuestro escenario base, y tomando como referencia importaciones totales desde México por 534.9 mil mdd, el arancel promedio ponderado estimado para 2025 fue de 7.2%. Esta cifra refleja la configuración efectiva al final del año sobre medidas sectoriales y exenciones. Si los aranceles relacionados con la IEEPA se eliminan de forma permanente tras el reciente fallo de la Suprema Corte de EUA, el arancel promedio ponderado disminuiría aún más, hasta 6.8%, según nuestro escenario “Base + Sin IEEPA”. Aunque el arancel efectivo para otros países también disminuiría (dependiendo de si la tasa previa era mayor o menor a 15%), la posición relativa de México seguiría siendo favorable.

GRÁFICO 4: MÉXICO: ARANCEL PONDERADO PROMEDIO ESTIMADO (%)

Escenario	Supuestos	Arancel efectivo ponderado
Esc. Base Arancel efectivo promedio en 2025	534.9 mil millones de dólares importados por Estados Unidos desde México	7.2%
Esc. Base + No IEEPA	Escenario basado en una eliminación permanente de IEEPA y basado en la composición/volumen de comercio de 2025	6.8%

Fuente: BBVA Research con datos de Census Bureau

GRÁFICO 5: ARANCEL PONDERADO PROMEDIO ESTIMADO. PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES (%)



Fuente: BBVA Research para el dato de México basado en, Census Bureau, US Federal. Register. Resto de países provienen del IMF World Economic Outlook October 2025

En términos relativos, la tasa arancelaria efectiva de México en 2025 (7.2%) fue sustancialmente inferior a la de China (45.4%) y también menor que la de varios de los principales socios comerciales de EUA, entre ellos Japón (17.0%), Alemania (12.1%), Reino Unido (9.3%) y Vietnam (11.9%). Asimismo, se situó muy por debajo de la tasa arancelaria efectiva global de EUA (18.8%).

Además, para evaluar la posición arancelaria relativa de México por industria, estimamos tasas arancelarias efectivas ponderadas para los principales proveedores de importaciones estadounidenses a nivel subsector SCIAN (3 dígitos). Este análisis se basa en datos arancelarios y comerciales a nivel de producto provenientes de la herramienta [Tariff Tool de IQOM](#),¹⁰ que proporciona la tasa arancelaria total aplicada y el valor de las importaciones de EUA para cada fracción arancelaria, con base en las importaciones de EUA. La tasa aplicada refleja todos los derechos y aranceles que efectivamente afectan los flujos comerciales, y no solo las tasas arancelarias legales vigentes.

FIGURA 6: MÉXICO COMO PROVEEDOR EN IMPORTACIÓN DE EUA (POSICIÓN)

Categoría	Número de sectores (de 27)	Sectores donde México ocupa esa posición
1er proveedor	12 de 27 sectores	Agricultura; Bebidas; Minerales no metálicos; Maquinaria; Computadoras y equipo de medición; Equipo eléctrico; Equipo de transporte; Alimentos; Papel; Impresión; Manufacturas metálicas; Plásticos y hule
2º proveedor	6 de 27 sectores	Ganadería; Silvicultura, pesca y caza; Productos del petróleo y carbón; Metales básicos; Productos metálicos fabricados
Entre los 5 principales proveedores	23 de 27 sectores	Incluye todos los anteriores más sectores como Cuero, Productos de madera, Productos del petróleo y carbón, etc.
Fuera de los 5 principales	4 de 27 sectores	Fabricación de productos químicos; Molinos textiles; Fabricación de productos textiles; Prendas de vestir – donde dominan China, India y Vietnam.

Fuente: BBVA Research con datos de Census Bureau y de US Federal Register

En cada fracción arancelaria, la tasa total aplicada y el valor de las importaciones se agregan a nivel de industria, lo que nos permite calcular un promedio ponderado por el valor de las importaciones para cada país proveedor dentro de cada sector. Dicho cálculo captura la carga arancelaria real incorporada en las importaciones estadounidenses, ya que toma en cuenta tanto la magnitud de los flujos comerciales como las tasas efectivas aplicadas sobre dichos flujos. Estos datos constituyen así una base sólida para comparar la exposición arancelaria de los distintos países proveedores en cada sector.¹¹

México tiene una presencia significativa en prácticamente todos los sectores de importación de EUA, al aparecer entre los cinco principales proveedores en 23 de 27 industrias y situarse como el proveedor número uno en 12 de ellas. La ausencia de México en solo cuatro sectores pone de manifiesto la relevancia de su huella exportadora en manufacturas y agricultura. Esta amplia presencia es consistente con los datos agregados de comercio que muestran a México como una de las principales fuentes de importaciones estadounidenses, impulsado por categorías clave como vehículos, maquinaria, electrónica y equipo eléctrico, donde los productos mexicanos representan una parte importante del total de importaciones sectoriales de EUA. La combinación de proximidad geográfica, integración comercial y una posición arancelaria relativamente favorable ha contribuido a consolidar el papel de México como proveedor principal de EUA en un amplio rango de sectores de alto valor.

En cuatro de los principales sectores de importación de EUA (bienes agrícolas, computadoras y electrónicos, equipo y transporte, y maquinaria y equipo) México ocupa el primer lugar como proveedor. En bienes agrícolas, México representa 32.7% de las importaciones estadounidenses, frente a 11.6% de Canadá, y enfrenta un arancel efectivo

¹⁰ La plataforma permite consultar a nivel fracción arancelaria (Sistema Armonizado) el monto de comercio y el arancel (ponderado) por país. El tratamiento de estos datos originales (agregación y conversión al sistema SCIAN) estuvieron a cargo de BBVA Research.

¹¹ Para la columna “Arancel bajo 122” se realizó un emparejamiento de las fracciones arancelarias establecidas en el Anexo I y II de la [Orden Ejecutiva](#) para establecerlas a nivel SCIAN. Para este ejercicio preliminar de tarifa promedio ponderada “122 ajustada” por sector y país se toma el volumen de comercio de 2025.

ponderado estimado de apenas 0.1%, igual que Canadá, pero mucho menor que el de Vietnam (5.4%) e India (23.2%) en este sector.

GRÁFICO 7: IMPORTACIÓN Y ARANCEL EFECTIVO 2025 DE EUA EN AGROPECUARIO (%)

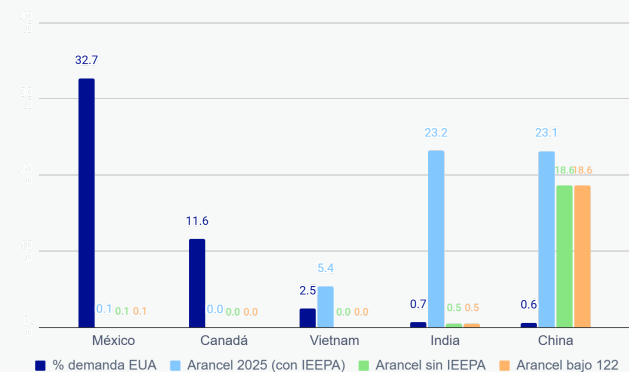


GRÁFICO 8: IMPORTACIÓN Y ARANCEL EFECTIVO 2025 DE EUA EN ELECTRÓNICOS (%)

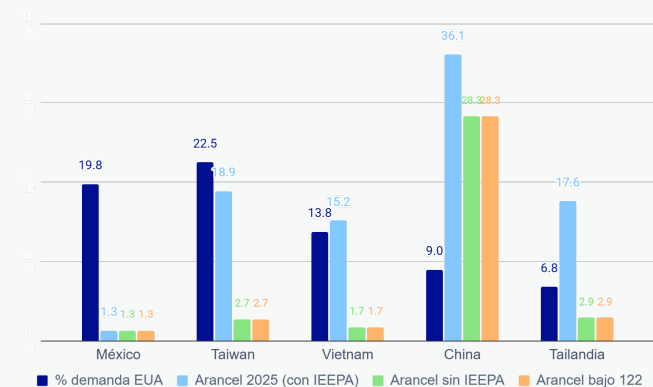


GRÁFICO 9: IMPORTACIÓN Y ARANCEL EFECTIVO 2025 DE EUA EN EQUIPO DE TRANSPORTE (%)

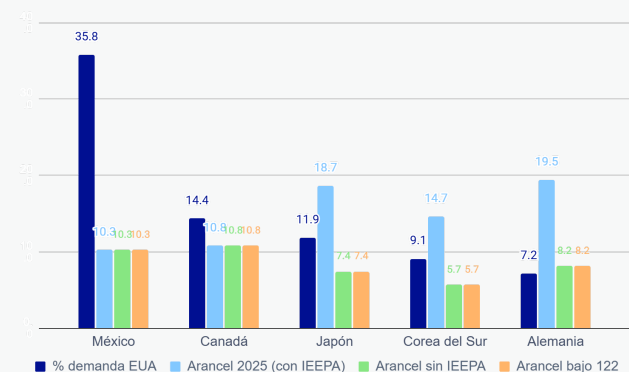
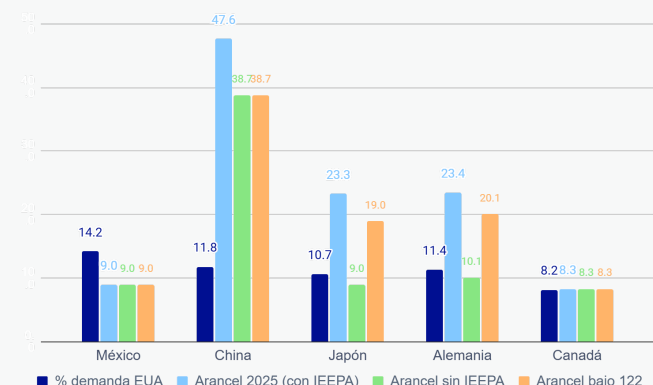


GRÁFICO 10: IMPORTACIÓN Y ARANCEL EFECTIVO 2025 DE EUA EN MAQUINARIA Y EQUIPO (%)



Fuente: BBVA Research con datos de IQOM, Censos e Inegi

Fuente: BBVA Research con datos de IQOM, Censos e Inegi

En Computación y Electrónicos, la participación de México es de 19.8%, ligeramente por debajo del 22.5% de Taiwán, mientras que México enfrenta un arancel efectivo promedio de alrededor de 1.3%, comparado con 18.9% para Taiwán. En equipo y transporte, México representa 35.8% de las importaciones estadounidenses, frente a 14.4% de Canadá, y enfrenta un arancel ponderado de aproximadamente 10.3%, marginalmente por debajo del 10.8% de Canadá. Finalmente, en Maquinaria y Equipo, México suministra 14.2% de las importaciones estadounidenses, por encima del 11.8% de China, y enfrenta un arancel estimado de 9.0%, muy por debajo del 47.6% de China y del 23.3% de Japón.

Estas diferencias arancelarias relativas reforzaron la ventaja competitiva de México en estos mercados clave de EUA, en línea con la evidencia más amplia que muestra que el arancel efectivo ponderado total que enfrenta México en el mercado estadounidense ha sido menor que el de muchos de sus competidores, lo cual ha respaldado su papel como socio exportador principal a pesar de los cambios en la política arancelaria de EUA.

En conjunto, estas estimaciones indican que, justo antes del fallo de la Suprema Corte sobre la IEEPA, México se mantenía entre los grandes socios comerciales de EUA con menor carga arancelaria. Bajo un escenario de eliminación de medidas basadas en la IEEPA, la carga arancelaria efectiva de México habría disminuido aún más, hasta alrededor de 6.8%, reforzando su posición relativa. Sin embargo, la eliminación de los aranceles IEEPA

también reduciría la exposición arancelaria de otros socios comerciales. En particular, aún no está claro qué régimen arancelario enfrentarán otros países una vez que venza el periodo de 150 días. En consecuencia, el efecto competitivo neto para México dependerá de la composición de las importaciones de EUA y de la mezcla relativa de comercio entre países.

México mantendrá una mejor posición gracias a la exención para el T-MEC

El fallo de la Suprema Corte representa un cambio estructural en el marco de la política comercial estadounidense. Al eliminar la IEEPA como vehículo para imponer aranceles de emergencia generalizados, la Corte redujo el margen discrecional del Ejecutivo para aplicar derechos de manera generalizada sin autorización explícita del Congreso. Desde una perspectiva macro, esto mejora la previsibilidad institucional.

Antes del fallo, México se beneficiaba de una carga arancelaria efectiva baja (7.2%), significativamente inferior a la de China y varios otros grandes proveedores. Si bien la reversión de las medidas basadas en la IEEPA reduce el arancel promedio ponderado de México a alrededor de 6.8%, al mismo tiempo disminuye la exposición arancelaria de otros socios comerciales. Como resultado, la carga arancelaria absoluta de México se reduce, pero su ventaja relativa se comprime. El resultado competitivo neto depende de la composición sectorial de las importaciones de EUA y de la distribución del comercio entre países.

La decisión del presidente Trump de invocar la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 para imponer un nuevo arancel global temporal de 15% incrementa los aranceles sobre las importaciones de todos los países, pero contempla una exención para bienes T-MEC, lo que otorga una ventaja a México y Canadá y refuerza el incentivo para exportar a EUA desde estos países. Al mismo tiempo, ello constituye un incentivo importante para invertir en ambas economías.

La integración estructural de México con la economía estadounidense probablemente evita una pérdida abrupta de participación de mercado. La proximidad geográfica, la profunda integración en las cadenas de suministro, los costos laborales competitivos y la institucionalización del T-MEC siguen apuntalando su posición como principal socio comercial de EUA.

A estas alturas, el efecto combinado del fallo de la Suprema Corte y la decisión del presidente Trump de imponer un arancel global de 10%-15% (con una exención para bienes que cumplen con el T-MEC) refuerza la ventaja de los países miembros del acuerdo y crea un entorno más favorable para las exportaciones mexicanas hacia EUA y para la inversión en el país.¹²

Además, el hecho de que los bienes T-MEC hayan sido excluidos del arancel de 10% constituye, a nuestro juicio, una señal positiva en cuanto al resultado del proceso de revisión del T-MEC previsto para julio de este año.¹³

Finalmente, el hecho de que sólo los bienes que cumplen las disposiciones del T-MEC sean elegibles para ingresar a EUA libres de arancel implica que el incentivo para aumentar el contenido nacional en las exportaciones mexicanas permanece vigente.

¹² Ver *supra* nota 1

¹³ *Idem*

DISCLAIMER

The present document does not constitute an “Investment Recommendation”, as defined in Regulation (EU) No 596/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on market abuse (“MAR”). In particular, this document does not constitute “Investment Research” nor “Marketing Material”, for the purposes of article 36 of the Regulation (EU) 2017/565 of 25 April 2016 supplementing Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council as regards organisational requirements and operating conditions for investment firms and defined terms for the purposes of that Directive (MIFID II).

Readers should be aware that under no circumstances should they base their investment decisions on the information contained in this document. Those persons or entities offering investment products to these potential investors are legally required to provide the information needed for them to take an appropriate investment decision.

This document has been prepared by BBVA Research Department. It is provided for information purposes only and expresses data or opinions regarding the date of issue of the report, prepared by BBVA or obtained from or based on sources we consider to be reliable, and have not been independently verified by BBVA. Therefore, BBVA offers no warranty, either express or implicit, regarding its accuracy, integrity or correctness.

This document and its contents are subject to changes without prior notice depending on variables such as the economic context or market fluctuations. BBVA is not responsible for updating these contents or for giving notice of such changes.

BBVA accepts no liability for any loss, direct or indirect, that may result from the use of this document or its contents.

This document and its contents do not constitute an offer, invitation or solicitation to purchase, divest or enter into any interest in financial assets or instruments. Neither shall this document nor its contents form the basis of any contract, commitment or decision of any kind.

The content of this document is protected by intellectual property laws. Reproduction, transformation, distribution, public communication, making available, extraction, reuse, forwarding or use of any nature by any means or process is prohibited, except in cases where it is legally permitted or expressly authorised by BBVA on its website www.bbvarresearch.com.