



Ventajas ocultas de los aranceles de Trump

* Por Marco Paz Pellat

Mientras competidores como China o la Unión Europea enfrentan tarifas superiores al 50%, México mantiene una tasa efectiva promedio de sólo 8.28%, una de las más bajas del mundo

El regreso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos en 2025 reactivó su política de aranceles y reordenó el comercio mundial. Muchos ven en ella una amenaza para México; sin embargo, si el país sabe aprovechar sus ventajas comparativas en este rubro, puede convertirla en una oportunidad histórica para fortalecer su economía y consolidar su papel en Norteamérica. México cuenta con fortalezas claras: cercanía geográfica, mano de obra calificada y competitiva, energía a buen precio y pertenencia al T-MEC, que lo protege de los aranceles más agresivos. Mientras competidores como China o la Unión Europea enfrentan tarifas superiores al 50%, México mantiene una tasa efectiva promedio de sólo 8.28%, una de las más bajas del mundo. Esa diferencia genera un incentivo poderoso para el nearshoring, es decir, para que las empresas estadounidenses y globales relocalicen su producción en territorio mexicano. El sector automotriz representa cerca del

20% de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, con un valor superior a los 100 mil millones de dólares anuales. Las reglas de origen del T-MEC permiten mantener la competitividad y evitan las tarifas más altas. Frente a China –castigada con aranceles de hasta 57%–, México ofrece costos de operación bajos y una cadena de suministro integrada. La proximidad acorta tiempos y costos logísticos, y atrae inversión extranjera, empleo y transferencia tecnológica. La política arancelaria estadounidense ha golpeado con fuerza a China, desviando hacia México parte de la inversión global en electrónica. Empresas como Foxconn o Intel expanden operaciones en Baja California y Jalisco gracias a la combinación de estabilidad, cercanía y mano de obra especializada. México produce entre 30% y 50% más barato que EE. UU., con acceso libre al mercado norteamericano, lo que lo convierte en un destino natural para la manufactura avanzada. En acero y aluminio, México ha logrado condiciones preferenciales pese a los aranceles del 25%. Su integración productiva con Norteamérica y costos energéticos competitivos fortalecen al país como proveedor de materiales estratégicos para la industria automotriz. En el campo, el acceso preferente al mercado estadounidense y los bajos costos de producción han mantenido la competitividad en productos como aguacate, tomate y berries. Esto no sólo sostiene el empleo rural, sino que refuerza la seguridad alimentaria regional. Los aranceles de Trump, lejos de ser un castigo, pueden consolidar a México como socio indispensable en la reconfiguración económica del continente. Con una política industrial moderna, incentivos a la innovación y colaboración público-privada, el país puede atraer inversión, generar empleos



de calidad y reducir su dependencia de mercados volátiles. En un mundo que se cierra, México tiene la posibilidad de abrirse camino: aprovechar el proteccionismo estadounidense para impulsar su propio desarrollo. Convertir los aranceles en ventaja no es cuestión de suerte, sino

de estrategia. Y México, si actúa con inteligencia, está en posición de hacerlo.

*** Contacto: Portal: www.marcopaz.mx; Correo: alfil3000@gmail.com, Twitter: [@marcopazpellat](https://twitter.com/marcopazpellat); Facebook: [MarcoPaz/MX](https://www.facebook.com/MarcoPaz/MX); Medio digital: www.ForoCuatro.tv.**