

El impacto de los aranceles en la economía mexicana



Credit
Rating
Agency

Economía
30 de enero de 2025



Paulina Villanueva

paulina.villanueva@hrratings.com
Asociada Sr. de Análisis Económico y
Deuda Soberana



Edgar González

edgar.gonzalez@hrratings.com
Asociado Sr. de Análisis Económico y
Deuda Soberana



Ricardo Gallegos

ricardo.gallegos@hrratings.com
Director General Adjunto de Análisis
Económico



Felix Boni

felix.boni@hrratings.com
Director General de Análisis

La imposición de aranceles de parte de Estados Unidos a México puede provocar un estancamiento en la actividad económica

De acuerdo con los comentarios realizados por el presidente Trump en semanas anteriores, y reiterados nuevamente este jueves, parece que el gobierno de Estados Unidos (HR AAA (G)) va a imponer tarifas arancelarias por un monto del 25% a todos los productos que se importan de México (HR BBB+ (G)) y Canadá (HR AAA (G)) a partir del sábado el 1 de febrero. Suponiendo que los aranceles duren todo el año, esto podría resultar en un deterioro en el crecimiento económico de México. Estimaciones preliminares realizadas por HR Ratings suponen un nulo avance en la variación real anual para 2025, lo que contrasta con la estimación de 1.3% previa (con cifras ajustadas por estacionalidad). Esta estimación preliminar considera que el sector más afectado por los aranceles sería el manufacturero, como resultado de la desaceleración en las exportaciones y por los efectos que esto tendría en el resto de la economía. Por otro lado, pensamos que -en caso de que se impongan- los aranceles del 25% a todos los productos, esto sería una medida temporal por el daño que harían tanto a la economía mexicana como a la estadounidense. Sin embargo, si esto conlleva a la renegociación del tratado de libre comercio (T-MEC) en 2026, esto podría tener consecuencias negativas para México en el largo plazo.

Con el objetivo de brindar un panorama general sobre cuáles serían las posibles implicaciones de la imposición de aranceles sobre la actividad económica en México es importante considerar tres factores: 1. El primero y, desde nuestro punto de vista el más importante, es si México decidirá imponer tarifas arancelarias en la misma proporción a los productos que se importan de Estados Unidos. 2. La duración de estas medidas y 3. Si los aranceles efectivamente se impondrían sobre todos los bienes que cruzan la frontera, o sólo sobre algunos cuantos.

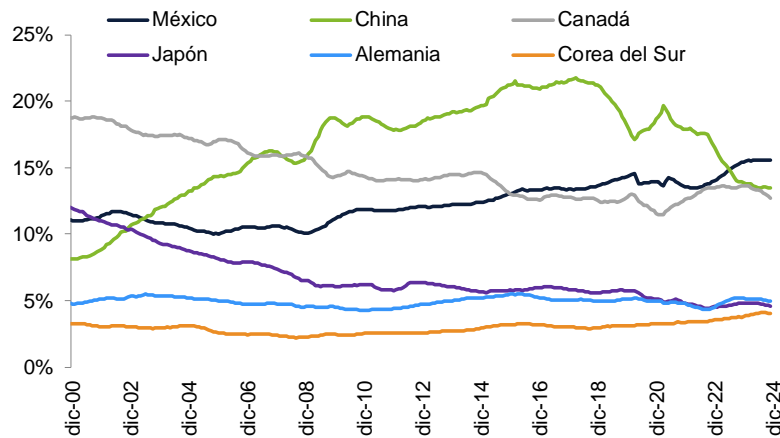
Primero, consideremos el escenario en el que Estados Unidos (EUA) decide imponer aranceles del 25% a todos los productos provenientes de México de manera permanente. México por su parte podrá optar por imponer aranceles de 25% a todos los productos provenientes de EUA, o decidir no responder con tarifas, aunque podría tomar represalias en otros frentes, como la migración. Para fines de este análisis consideremos que México decide no imponer aranceles a Estados Unidos.



Bajo este escenario consideramos que el primer impacto sería un aumento en los precios de los todos los productos provenientes de México que se consumen en EUA, es decir más inflación, si bien seguramente no en un 25%, porque parte del costo inicial sería absorbido por las empresas. Para México, este escenario se traduciría en menores exportaciones, lo cual afectaría principalmente al sector manufacturero y especialmente al sector automotriz, debido a que la principal venta de México hacia Estados Unidos es de partes y accesorios de vehículos automotores. Para poner en contexto, aproximadamente el 35% de toda la manufactura que se exporta son productos automotrices.

En el mediano plazo, esta imposición de aranceles se traduciría en una disminución en las transacciones comerciales entre ambos socios, lo que terminaría perjudicando a los dos países. Actualmente, México es el principal socio comercial de EUA, con una participación en sus importaciones del 15.4%, incluso superando a China y a Canadá, como puede observarse en la siguiente gráfica. Mientras que EUA también es el principal socio comercial de México, debido a que alrededor del 80% de nuestras exportaciones van dirigidas a este país.

Participación en las importaciones de EUA por principales países (UDM)



Fuente: HR Ratings con información del US Census Bureau. Información no ajustada por estacionalidad.

Una segunda posibilidad es que, se impongan aranceles del 25% a todos los productos provenientes de México, pero solo por un par de meses. Bajo este escenario, consideramos que el impacto sería mucho menos adverso para ambas economías. En el caso de EUA el traspaso de precios al consumidor sería prácticamente nulo, a medida que los empresarios norteamericanos absorben los costos y disminuyen sus ganancias por un par de meses. Mientras que para México, las exportaciones tampoco se verían tan perjudicadas, debido a que las empresas en EUA no tendrían que buscar un nuevo proveedor de materiales sino simplemente absorber el impacto de mayores precios por un par de meses.

Finalmente, una tercera posibilidad es que, se impongan aranceles del 25% a un número reducido de productos provenientes de México. Bajo este escenario, el impacto sería todavía menor, especialmente si los aranceles se enfocan en productos que no afecten directamente a las cadenas de producción de ambos países.

Tras analizar los tres escenarios, resulta evidente que lo más conveniente para ambas economías sería lograr un acuerdo antes del 1 de febrero para evitar la entrada de aranceles. Contrario a la imposición de aranceles, lo más prudente sería unificar y fortalecer el bloque comercial de Norteamérica para maximizar la competitividad, crear cadenas de suministro eficientes y enfrentar desafíos globales de manera conjunta.



HR Ratings de México, S.A. de C.V. ("HR Ratings"), es una institución calificadoradora de valores autorizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y registrada ante la Securities and Exchange Commission de los Estados Unidos de Norteamérica (SEC) como una NRSRO para los activos de finanzas públicas, corporativos e instituciones financieras, según lo descrito en la cláusula (v) de la sección 3(a)(62)(A) de la U.S. Securities Exchange Act de 1934 y certificada como una Credit Rating Agency (CRA) por la European Securities and Markets Authority (ESMA) y por el Financial Conduct Authority (FCA).

Las calificaciones y/u opiniones de HR Ratings son opiniones con respecto a la calidad crediticia y/o a la capacidad de administración de activos, o relativas al desempeño de las labores encaminadas al cumplimiento del objeto social, por parte de sociedades emisoras y demás entidades o sectores, y se basan exclusivamente en las características de la entidad, emisión y/u operación, con independencia de cualquier actividad de negocio entre HR Ratings y la entidad o emisora. Las calificaciones y/u opiniones otorgadas se emiten en nombre de HR Ratings y no de su personal directivo o técnico y no constituyen recomendaciones para comprar, vender o mantener algún instrumento, ni para llevar a cabo algún tipo de negocio, inversión u operación, y pueden estar sujetas a actualizaciones en cualquier momento, de conformidad con las metodologías de calificación de HR Ratings.

HR Ratings basa sus calificaciones y/u opiniones en información obtenida de fuentes que son consideradas como precisas y confiables, sin embargo, no valida, garantiza, ni certifica la precisión, exactitud o totalidad de cualquier información. Derivado de lo anterior, HR Ratings no es responsable de cualquier error u omisión en dicha información o, en caso de que esta sea incorrecta o inexacta, por los resultados obtenidos por el uso de la misma. La mayoría de las emisoras de instrumentos de deuda calificadas por HR Ratings de México, o un tercero, han pagado una cuota de calificación crediticia basada en el monto y tipo de emisión. La bondad del instrumento o solvencia de la emisora y, en su caso, la opinión sobre la capacidad de una entidad con respecto a la administración de activos y desempeño de su objeto social podrán verse modificadas, lo cual afectará, en su caso, al alza o a la baja la calificación, sin que ello implique responsabilidad alguna a cargo de HR Ratings. HR Ratings emite sus calificaciones y/u opiniones de manera ética y con apego a las sanas prácticas de mercado y a la normativa aplicable que se encuentra contenida en la página de la propia calificadoradora www.hrratings.com, donde se pueden consultar documentos como el Código de Conducta, las metodologías o criterios de calificación y las calificaciones vigentes. Las calificaciones y/u opiniones que emite HR Ratings consideran un análisis de la calidad crediticia relativa de una entidad, emisora y/o emisión, por lo que no necesariamente reflejan una probabilidad estadística de incumplimiento de pago, entendiéndose como tal, la imposibilidad o falta de voluntad de una entidad o emisora para cumplir con sus obligaciones contractuales de pago, con lo cual los acreedores y/o tenedores se ven forzados a tomar medidas para recuperar su inversión, incluso, a reestructurar la deuda debido a una situación de estrés enfrentada por el deudor. No obstante, para darle mayor validez a nuestras opiniones de calidad crediticia, nuestra metodología considera escenarios de estrés como complemento del análisis elaborado sobre un escenario base. Los honorarios que HR Ratings recibe por parte de los emisores generalmente varían desde US\$1,000 a US\$1,000,000 (mil a un millón dólares, moneda de curso legal en los Estados Unidos de América) (o el equivalente en otra moneda) por emisión. En algunos casos, HR Ratings calificará todas o algunas de las emisiones de un emisor en particular por una cuota anual. Se estima que las cuotas anuales varíen entre US\$5,000 y US\$2,000,000 (cinco mil a dos millones de dólares, moneda de curso legal en los Estados Unidos de América) (o el equivalente en otra moneda).

Contacto con Medios

comunicaciones@hrratings.com

