



E La ley fiscal de Trump amenaza la esperanza económica de la relocalización de empresas

Los incentivos fiscales para mantener en Estados Unidos las cadenas de producción tensa de nuevo la economía del país vecino



CARMEN MORÁN BREÑA

México - 04 JUL 2025 - 03:30 CST

Planta de Marel Inc., en General Escobedo, Nuevo León. (México, el martes 4 de octubre de 2024. MAURICIO PALÓN (EL COMERCIO))

No hay medida política que se tome en Estados Unidos que no tenga un eco en México, tantas son las dependencias entre ambos países. Ese ha sido el caso de [la aprobación de la “hermosa” ley fiscal](#) propuesta por Donald Trump y pendiente ya solo de su firma, en la que, entre muchas cosas, se establecen ventajas fiscales para que las empresas encuentren un mayor incentivo en seguir produciendo en su propia casa. La otra cara de la moneda es el riesgo de que México pierda con ello sus grandes posibilidades de relocalización de compañías estadounidenses en su suelo, una de las salidas en las que lleva años fiando su crecimiento económico, el repetido *nearshoring*: son muchos los empleos en juego, habidos y por haber. El secretario de Economía mexicano, Marcelo Ebrard, ha salido de inmediato a apartar ese nubarrón al declarar este mismo jueves que los costos de producción no van a variar, por tanto, el país seguirá siendo competitivo para la inversión extranjera. Lo mismo en cadenas de suministro e infraestructura logística.



Las incertidumbres, sin embargo, no acaban de despejarse, máxime teniendo en cuenta que ambos países y Canadá tienen pendiente la revisión del tratado de libre comercio, el TMEC, piedra angular de las relaciones económicas entre ellos y que no ha escapado al efecto de arenas movedizas que ha impreso Trump en ese ámbito desde su llegada al poder. Los vaivenes tienen su reflejo también en la opinión de los expertos en la materia, y donde unos ven riesgos inminentes, otros se mantienen más templados y a la espera. Entre los segundos se encuentra Janneth Quiroz Zamora, directora de Análisis del grupo financiero Monex, quien opina que “Estados Unidos todavía no es autosuficiente, ni lo será del todo en algunos sectores, por lo que México conserva aún sus posibilidades de recolocación de empresas”. “Ofrece mano de obra barata, ciertas especializaciones [laborales], cadenas de proveeduría y logística consolidadas y una capacidad instalada que Estados Unidos no tiene”, afirma.

En efecto, hay quien piensa que no será fácil revertir la situación que se extendió en los últimos lustros, cuando las empresas sacaron su producción a otros países de mano de obra barata. La vecindad de México pronto fue un atractivo para las firmas estadounidenses que llenaron de empleos sobre todo los Estados fronterizos, los norteros, donde gigantes maquilas y miles de obreros participan cada día en las cadenas de producción de mercancía. También en el centro del país, como en el Estado de México o Guanajuato, se benefician de factorías automovilísticas, entre otras, para marcas extranjeras. Pero el modelo elegido por Trump para hacer grande América de nuevo, su famoso lema, consiste en bajar los impuestos a sus grandes empresas para que dejen de pensar en marchar a otros países y la ley fiscal aprobada va en esa dirección, incentivos que pueden conseguir dar la vuelta a la tortilla.



“No olvidemos que no solo México y otros países latinoamericanos son territorios óptimos para la deslocalización de empresas, también lo son los Estados del sur de Estados Unidos, que, además, cuentan con la ventaja de compartir el mismo marco legal y esa estabilidad normativa hay que tenerla en cuenta”, advierte Carlos Brown, director de Programas en Oxfam México. El economista político suma a ello la rebaja de impuestos aprobada ahora, “que devuelve una tasa fija del 21%, la misma que planteó Trump en su primer mandato”. Su antecesor, el demócrata Joe Biden, quiso implantar tasas progresivas, pero no podía hacerlo hasta ahora, cuando ya perdió el poder.

Para colmo, la última reunión del G7, celebrada en Canadá, resultó en la eliminación del 15% a las grandes corporaciones en el marco de la OCDE. “Todo ello cambia cualquier panorama anterior que se tuviera sobre la deslocalización de empresas y supone un aliciente para que muchas de ellas sigan en sus países, por más que en otros la mano de obra sea más barata”, añade Brown. Hay que tener en cuenta, dice también, que los beneficios no solo llegan de la mano de obra, depende de qué sectores se esté hablando. Algunos están más mecanizados o necesitan una producción más especializada y con menos dependencia de los recursos humanos. Las tecnológicas serían un ejemplo de mayor cualificación y, con menos impuestos al capital, se reduciría la necesidad de migrar la producción. “La ubicación geográfica no es crucial en todos los sectores”, dice Brown.