



# Tendría México ventaja de 6 a 1 contra Vietnam para entrar a EU

**Ebrard.** Costo arancelario para el país asiático sería de entre 35 y 40%, mientras que el nuestro rondaría 6% en promedio

La competitividad mexicana en el mercado de Estados Unidos se mantiene, ya que las condiciones arancelarias que enfrentará Vietnam son seis veces más costosas que las de México bajo el T-MEC.

Marcelo Ebrard, secretario de Economía, dijo que la ventaja que tendrá México será de 6 a 1 en el costo de entrada al mercado de EU. “A los productos de Vietnam (...) entrar al mercado de EU les va a costar un porcentaje promedio entre 35 y 40 por ciento. Cuando a nosotros nos va a costar en promedio un 6 por ciento”. —*Jassiel Valdelamar / PÁG. 4*

“Respecto al acuerdo al que se llegó con Vietnam, México va a tener una ventaja de 6 a 1 en costo de entrada al mercado de EU”

**MARCELO EBRARD**  
Secretario de Economía





## PACTOS DE TRUMP

# México tendrá ventaja de 6 a 1 con acuerdo Vietnam-EU

El secretario de Economía afirmó que se cuenta con un mejor costo de entrada.

Destacó que el acuerdo redefine las reglas para imponer gravámenes globales

JASSIEL VALDELAMAR

[jvaldelamar@elfinanciero.com.mx](mailto:jvaldelamar@elfinanciero.com.mx)

El nuevo pacto comercial entre Estados Unidos y Vietnam implica aranceles más altos para el país asiático, lo que refuerza la competitividad mexicana en el mercado estadounidense, ya que las condiciones arancelarias que enfrentará Vietnam son seis veces más costosas que las que enfrenta México bajo el T-MEC, aseguró el secretario de Economía, Marcelo Ebrard.

“Si ves el acuerdo al que se llegó con Vietnam, México va a tener una ventaja de 6 a 1 en el costo de entrada al mercado de Estados Unidos”, explicó Ebrard. “Para los productos

de Vietnam... entrar al mercado de los Estados Unidos les va a costar algún porcentaje promedio entre 35 y 40 por ciento. Cuando a nosotros nos va a costar en un promedio de 6 por ciento”.

En la conferencia matutina, el funcionario subrayó que México conservará una ventaja estructural frente a uno de sus principales competidores en manufactura y exportación, justo cuando se configura un nuevo orden comercial basado en “desventajas comparativas”.

En palabras del presidente de EU, Donald Trump, se trata de un “acuerdo histórico” que permitirá el ingreso sin aranceles de productos estadounidenses al mercado vietnamita, a cambio de aranceles del 20 por ciento a productos vietnamitas enviados directamente a EU, y del

40 por ciento para aquellos triangulados desde otros países.

En lo que va de 2025 (enero a abril), Vietnam se ubica en la séptima posición de los países de los que más importa Estados Unidos y en la décima posición entre los países con los que más comercia, representando tres por ciento del comercio total de Estados Unidos. El acuerdo con Vietnam es el tercero en ser anunciado, tras los pactos con Reino Unido y China.

### PLAN FISCAL SIN EFECTO

Ebrard desestimó que los incentivos fiscales anunciados por Trump para atraer inversiones de regreso a suelo estadounidense supongan un riesgo inmediato para el modelo exportador mexicano.

“¿Implica que las empresas se relocalicen en ese país? Yo te diría, pues, en el ámbito contable podría



ser, pero aquí lo que importa es la producción”, sostuvo. “México tiene una serie de ventajas muy importantes en ese tema para que podamos ser competitivos por nuestra productividad, nuestra cercanía y una serie de ventajas logísticas que tenemos muy relevantes”.

Aunque aún se desconocen todos los detalles técnicos del acuerdo entre EU y Vietnam, Ebrard señaló que este pacto representa el primer caso en el que la administración Trump firma un tratado con un país con el que tiene déficit comercial. En los últimos años, Vietnam se había convertido en una alternativa estratégica para muchos fabricantes

globales que buscaban diversificar su exposición a China. Sin embargo, con los nuevos aranceles pactados, sus productos perderán competitividad relativa frente a los hechos en México.

#### **PIDEN NO CONFIARSE**

Adrián González, presidente de Global Alliance Solutions, señaló que los términos del acuerdo son, por ahora, “muy generales y sin mucho fundamento técnico”. Cuestionó, por ejemplo, el concepto de “transbordo” como base para imponer un arancel adicional.

“En comercio exterior no manejamos el concepto de transbordo

como un aspecto tasable..., manejamos país de origen. Entonces, no sé a qué se refiere Trump con ‘transbordo’. ¿Hay una regla de origen, una regla de valor agregado? Pues va a ser complicado”, advirtió.

Destacó que si este nuevo acuerdo redefine unilateralmente las reglas de origen para imponer gravámenes, México podría verse envuelto indirectamente en la misma lógica proteccionista. “Si nos llegan a pegar en autopartes, imagínate..., va a estar muy afectado el sector. Ya General Motors se lleva parte de la producción, Audi busca una planta en EU, Honda también. No podemos pensar que ser ‘el menos

afectado’ sea una estrategia viable”, añadió González.

Ted Murphy, socio del despacho internacional Sidley Austin LLP y experto en arbitraje y comercio internacional, coincidió en que el nuevo acuerdo con Vietnam marca un giro normativo sin precedentes.

“Este acuerdo crea una nueva categoría: bienes transformados sustancialmente en Vietnam, pero con cierto contenido chino, que ahora serán gravados al 40 por ciento. Esto es un cambio enorme y puede afectar un porcentaje significativo de productos dependiendo de dónde se fije el umbral de contenido chino”, explicó.



## IMPACTO

# 35%

### COSTARÁ

A las empresas vietnamitas entrar a EU, mientras que desde México costará 6% en promedio.

# 120

### MIL MDD

Ascienden las importaciones anuales de Estados Unidos desde Vietnam.

# 13.6

### MIL MDD

Fue el déficit comercial de Estados Unidos con Vietnam en abril de este año.



NICOLÁS TAVIRA

**EN CONTEXTO.** Marcelo Ebrard, secretario de Economía, en la conferencia matutina de la presidenta Claudia Sheinbaum.