



■ México apuesta por no imponer aranceles recíprocos a EE UU para conseguir un nuevo acuerdo con Trump

Sheinbaum opta por la negociación sobre el acero y el aluminio con Washington para no poner en riesgo las exportaciones de otros sectores estratégicos como el automotriz



KARINA SUÁREZ

México - 13 MAR 2025 - 05:30 CET

El muro arancelario de Donald Trump contra México ya tiene sus primeros ladrillos. El Gobierno de Estados Unidos ha cumplido su amenaza y ha impuesto un arancel del 25% a todas sus importaciones de acero y aluminio, incluidas las provenientes de su vecino país del sur. [A pesar del TMEC](#), de las mesas de trabajo binacionales, de las investigaciones dumping emprendidas por el Gobierno mexicano contra el acero chino, el republicano ha incluido a México en la lista de países que a partir de este martes pagarán un impuesto para llegar al mercado estadounidense. Aunque aún se desconoce al detalle el impacto de la medida, México recibe al año entre acero, aluminio y manufacturas de estos insumos enviados a Estados Unidos más de 20.000 millones de dólares.

En línea con su estrategia frente a Trump, de “cabeza fría”, la presidenta Claudia Sheinbaum ha declinado, por ahora,



confrontarse con Washington vía la imposición de aranceles recíprocos sobre las exportaciones al acero y al aluminio estadounidense. “Vamos a esperar al 2 de abril para tomar una decisión definitiva”, dijo. La mandataria añadió que, en las próximas semanas, el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, y el secretario de Hacienda, Edgar Amador, mantendrán las mesas de trabajo con sus homólogos en Washington para tratar este tema. La postura del Ejecutivo va a contracorriente de la Unión Europea y de Canadá, quienes ya han anunciado que aplicarán aranceles recíprocos para defenderse de la ofensiva comercial del republicano.

Sheinbaum aseguró que también trabajarán de la mano con la industria siderúrgica mexicana. “Hay muy buena relación con todos los acereros, estamos trabajando con los productores nacionales”, refirió. Hasta el momento, el empresariado mexicano ha optado por el silencio y no se ha pronunciado públicamente sobre la espada arancelaria que ha caído sobre sus empresas. El dolor de cabeza no es nuevo, en 2018, durante la primera presidencia de Trump, padecieron durante un año la imposición de un arancel del 25% sobre sus envíos. En ese entonces, la medida supuso un impacto de más de 2.000 millones de dólares, según la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (Canacero). Fuentes del sector consultadas por EL PAÍS han expresado que el Gobierno no se enfrentará a Estados



Unidos solo por dos industrias, prefiere esperar a negociar todo porque prefiere no correr riesgos de perder en otros sectores estratégicos como el automotriz.

México es el segundo proveedor de acero para Estados Unidos, solo detrás de Canadá. En 2024, la segunda economía de América Latina exportó acero al mercado estadounidense por más de 6.500 millones de dólares, un 80% del total de envíos internacionales que efectuó México, equivalente a más de cuatro millones de toneladas. Sin embargo, México compra más acero especializado de EE UU de lo que le envía, provocando, un saldo a favor de EE UU de 6.800 millones de dólares, de acuerdo con las cifras de Economía. El balance superavitario de EE UU es una de las principales cartas que busca jugar el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, para convencer a sus homólogos en Washington de exentar a México de dichas medidas.

Los aranceles que han entrado en vigor afectarán a toda la cadena de valor de las industrias de la construcción, metalmecánica y automotriz en ambos lados de la frontera. Jesús Carrillo, director de Economía del Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco), señala que no conviene al país abrir una trinchera arancelaria con Trump con aranceles recíprocos porque México importa mucho aluminio y acero de ese país, por el contrario, indicó que en todo caso el Gobierno de Sheinbaum podría evaluar la imposición de tarifas a otros productos estratégicos que le compra a EE UU como la carne de puerco y en algunos alimentos agrícolas.



Carrillo califica como [muy complicado que Trump logre reindustrializar su país a punta de aranceles](#). El experto añade que el golpe para la industria nacional, que genera más de 456.000 fuentes de empleo, dependerá de la duración de dichos aranceles y los efectos se comenzarán a ver a partir del segundo trimestre de este año. “Estas tarifas sí son un preámbulo con miras a la industria automotriz, porque de entrada ya se incluyen varios capítulos que incluyen partes automotrices, pero no se compara con poner aranceles directos a la industria”, señala.

Aunque los expertos han señalado que las tarifas mundiales sobre estos materiales traerán volatilidad en los mercados, una espiral inflacionaria, e incluso, el riesgo de una recesión en EE UU, Trump y su gabinete han defendido la medida en aras de elevar la producción de acero y aluminio local y reindustrializar a su país. En la orden ejecutiva de estas tarifas, publicada en febrero por la Casa Blanca, el presidente Trump asegura que las importaciones de artículos de acero de Canadá y México han aumentado significativamente, alcanzando niveles que amenazan nuevamente con perjudicar la seguridad nacional de Estados Unidos. “Las importaciones también han superado los estándares comerciales históricos en numerosas líneas de productos clave, como las barras largas de refuerzo, cuyas importaciones han experimentado incrementos del 1.678% desde México y del 564%



desde Canadá. Además, el aumento de los volúmenes de importación, incluyendo las importaciones de México desde China, respalda la conclusión de que existe transbordo o procesamiento adicional de artículos de acería provenientes de otros países”, indica el documento.

Pedro Tello, experto en temas industriales, refiere que el Gobierno de México optó por no anunciar represalias comerciales contra Estados Unidos debido a la presencia de la delegación encabezada por el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, que busca desactivar, vía negociaciones, la aplicación de estas tarifas. “A diferencia de los otros países, México ha privilegiado el diálogo y la presentación de resultados que acrediten el trabajo realizado en los temas que interesan a EE UU”, indica.

Para el experto, el énfasis está en el superávit comercial que Estados Unidos tiene con México en el intercambio comercial de ambos productos, así como el cumplimiento del acuerdo suscrito con el Gobierno de Biden el pasado julio. Ese acuerdo indica que [las exportaciones de acero de México estarán sujetas a un impuesto](#) del 25% a menos que se documente que ha sido “fundido y vertido” en Estados Unidos, Canadá o México, esto para evitar el uso de acero procedente de China. Se trata de dos argumentos que colocan a México en una posición favorable para recibir un trato distinto sobre los aranceles.



Sheinbaum convoca una vez más a la medida y la cautela frente a Trump. Su estrategia de privilegiar la negociación antes de la confrontación mediática dio frutos hace unas semanas, cuando México logró esquivar por un mes más la imposición de un arancel del 25% a todas sus exportaciones a EE UU. Sin embargo, ahora el panorama parece distinto, Trump no parece abierto a hacer concesiones en las tarifas sobre estas dos materias primas, por el contrario, sus declaraciones apuntan a que prefiere asumir los costes de los impuestos en aras de relanzar su industria siderúrgica nacional y, de paso, frenar el avance del acero chino. Pese a todos los vientos en contra, México aún busca a puerta cerrada y con negociaciones uno a uno en Washington una tercera vía para librar el muro arancelario de Trump, una misión en la que tendrá apenas una veintena de días.

[México apuesta por no imponer aranceles recíprocos a EE UU para conseguir un nuevo acuerdo con Trump | Economía | EL PAÍS México](#)