

**COORDENADAS**

# Enrique Quintana

Opine usted:  
 enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

@E.Q



## El dividendo arancelario vs. el riesgo país. ¿Quién ganará?

**E**n este mundo de paradojas en el que vivimos, México tiene hoy algo que podríamos denominar un “**dividendo arancelario**” que no es retórica: es ventaja medible.

En un mundo que construye murallas comerciales, la red de tratados de México mantiene **puertas preferenciales abiertas** justo cuando Estados Unidos elevó de forma sustantiva sus gravámenes efectivos y el resto del planeta navega en la incertidumbre.

Diversas fuentes documentan este dividendo. Le refiero tres de gran relieve: el *Global Economic Outlook* que publicó esta semana el FMI; *The Budget Lab* de la Universidad de Yale; y el *Global Trade Alert*, una iniciativa europea de seguimiento de políticas comerciales.

Los resultados de los análisis convergen: **México tiene ventajas.**

El FMI ha documentado que, tras los picos de abril, **las tasas efectivas de Estados Unidos** convergieron para la mayoría de países a un rango de **10%-20%**, muy por encima de 2024.

Sin embargo, los aranceles estadounidenses no son uniformes. Son **un mosaico que combina un arancel base, capas sectoriales** (acero y aluminio, por ejemplo), **medidas heredadas** contra China y **órdenes ejecutivos puntuales...** con una pieza clave: **exenciones por país** que benefician a México y Canadá.

*The Budget Lab* de Yale calcula que, al 26 de septiembre de 2025, los consumidores norteamericanos enfrentan **una tasa arancelaria efectiva promedio de 17.9%**, el nivel más alto desde los años 30 del siglo pasado.

Para el hogar norteamericano promedio, se estima que **el impacto de precios ascienda a 1.7%** en el corto plazo (alrededor de 2 mil 400 dólares) y que el **PIB real de EU se recorte en 0.5 puntos** porcentuales en 2025 por los nuevos aranceles.

En ese entorno, cada punto de ventaja arancelaria vale más: reduce costos marginales, acorta tiempos de despacho y mejora la certidumbre de precios para contratos de suministro. En el análisis de Yale, **México carga un arancel promedio de 7.4%**, poco más de 10 puntos por debajo del promedio global.

Además, mientras exportadores de otras regiones que venden a Estados Unidos sufren la superposición de arancel base + medidas sectoriales + filtros de reglas de origen, **México cuenta con tres amortiguadores:** i) cero o baja tarifa bajo T-MEC; ii) CPTPP (el otrora Transpacífico) para abastecer y escalar en Asia-Pacífico sin pagar peajes relevantes; y iii) acceso europeo con disciplinas actualizadas.

El resultado práctico es que, **para los comités de inversión** en las empresas, México ofrece una ecuación más estable en costos y **mayor previsibilidad** de cumplimiento normativo.

Ahora bien, la ventaja no es automática. Hay condiciones que la pueden convertir en ventaja estructural:

**-Cumplimiento quirúrgico de reglas de origen.** Las áreas críticas son trazabilidad de insumos sensibles (acero/aluminio, baterías, componentes electrónicos) y auditorías internas que soporten verificaciones.

**-Política industrial de contenido regional.** El mejor arancel es el que no se paga. Empujar integración en autopartes, eléctricos, dispositivos médicos y agroprocesado —con encadenamientos en Mipymes— reduce el riesgo de caer en zonas grises.

**-Certidumbre doméstica.** El ancla arancelaria rinde si la gobernanza interna **no introduce un “riesgo México”** que pese más que el “dividendo arancelario”. El FMI llama la atención sobre cómo la incertidumbre deprime la inversión: si el futuro es nebuloso, se pospone.



El mensaje para la agenda económica del país es nítido: **hay que convertir el “dividendo arancelario” en ventaja estructural.**

¿Cómo hacerlo?

Obviamente, el factor esencial es **la construcción de la confianza**, derivada de la permanencia de estas ventajas tras el fin de la pausa de los 90 días que dio Trump —y que vence en los primeros días de noviembre—, y de una renegociación exitosa del T-MEC.

Pero, además, habría cosas específicas por hacer, como un trabajo quirúrgico de **acompañamiento de proyectos** que despeje cuellos de botella en permisos, energía y logística.

Además, la existencia de **convenios de cumplimiento sectoriales** que estandaricen trazabilidad y eviten incumplimientos involuntarios.

Y, de modo destacado, para crear confianza, **la difusión de estadísticas homologadas y verificables** sobre inversiones que crucen anuncios contra avances físicos y financieros.

El ‘efecto demostración’ es relevante ahora. El ejemplo de las inversiones realmente hechas puede arrastrar mucho más que decenas de declaraciones.

México tiene la geografía, la red de tratados y la ventana de tiempo para hacer realidad el *nearshoring*.

La clave es que el **“riesgo país” no vaya a derrota al “dividendo arancelario”**.

