

2025-03-14

## La propuesta fiscal de Trump: amenaza u oportunidad para México

Autor: Redacción

Género: Nota Informativa

<https://www.economista.com.mx/opinion/propuesta-fiscal-trump-amenaza-u-oportunidad-mexico-20250314-750544.html>

La agenda de reforma fiscal que Donald Trump ha propuesto para el periodo 2025-2029 promete transformar el panorama económico de Estados Unidos. Con un enfoque radical en reducir impuestos y fortalecer las barreras comerciales mediante una política agresiva de aranceles, el presidente pretende aumentar el poder adquisitivo de su población y fortalecer la influencia de los Estados Unidos ante el mundo. Al ofrecer recortes fiscales sustanciales tanto para empresas como para trabajadores, Trump busca devolver a su territorio las fábricas que hoy operan en el extranjero y revitalizar las ciudades que en otro tiempos fueron grandes empleadoras de norteamericanos. ¿Cómo equilibrará los incentivos con los retos fiscales que supondrá para sus finanzas públicas el renunciar a un tercio de su recaudación por impuesto corporativo? Y, ¿qué impacto podrían tener dichas políticas en la competitividad de México?

El déficit fiscal de Estados Unidos se proyecta en aproximadamente 1.8 trillones de dólares para 2025 ó 36.16 billones de pesos, es decir 9 veces el PIB de México, equivalente al 6.2% de su PIB. Si bien la reducción del impuesto corporativo podría estimular la inversión, también implica una pérdida potencial de ingresos fiscales, lo que conlleva el riesgo de tener que incrementar la deuda nacional en el largo plazo. Pero, aunque tiene una mayor flexibilidad que otros países debido a su posición como emisor de la moneda global, Estados Unidos no está exento de que esos riesgos asociados con un endeudamiento excesivo se materialicen, sobre todo si la apuesta por los aranceles, los recortes al gasto público a través de la simplificación administrativa que promueve Elon Musk y la expectativa de crecimiento económico por el regreso de las manufacturas a su territorio no alcanzan para compensar el boquete fiscal.

La teoría de la oferta, popularizada por la "Curva de Laffer" podría explicar la política económica de Trump al sostener que reducir impuestos puede aumentar la recaudación fiscal y estimular la actividad económica. Sin embargo, varios estudios han cuestionado esta idea. Aunque la Curva de Laffer sugiere que existe un punto óptimo de impuestos que maximiza la recaudación, no hay consenso sobre dónde se encuentra este punto. Durante la administración de Ronald Reagan en los años 80, se implementaron reducciones significativas de impuestos basadas en esta teoría, y, aunque hubo crecimiento económico, el déficit fiscal de Estados Unidos aumentó considerablemente, lo que sugiere que la recaudación no compensó la pérdida inicial.

Además, las reducciones de impuestos suelen ser regresivas, esto es, benefician más a los sectores de mayores ingresos, lo que limita su capacidad para estimular el consumo generalizado. Esto contradice la idea de que la actividad económica aumentará lo suficiente como para compensar la pérdida de ingresos fiscales con implicaciones para la población. Un indicador al que habrá que poner atención es el Supplemental Poverty Measure que indica niveles de pobreza que incorporan impacto de programas asistenciales del gobierno como cupones de alimentos y subsidios a la vivienda, programas que Trump está pausando han aumentado en los Estados Unidos; en 2023 ya registraba un 12.5% de la población de ese país, con un aumento de 0.5% respecto al 2022, según el United States Census Bureau.

En cuanto a la inflación, la imposición de aranceles podría aumentar los precios al consumidor. Sin embargo, en Estados Unidos hay posiciones contrapuestas respecto a este impacto. La Fundación Heritage, un centro de pensamiento afín a la política económica de Trump, argumenta que los movimientos cambiarios derivados de la imposición de aranceles podrían mitigar el impacto inflacionario puesto que los países exportadores asumirán parte del costo. También explica que si acaso la imposición de aranceles impacta en la inflación, esto sería un fenómeno temporal, pues poco a poco los consumidores norteamericanos sustituirán el consumo de bienes

importados por productos fabricados en los Estados Unidos.

En contraste, el Peterson Institute for International Economics, que ha manifestado posiciones más críticas, sostiene que los aranceles funcionan como un impuesto al consumo, afectando seriamente el poder adquisitivo de los ciudadanos y de las empresas importadoras en Estados Unidos. El Instituto advierte que el movimiento inicial de imposición de aranceles por parte de Estados Unidos aumenta los precios más rápido para las contrapartes. Sin embargo, las represalias tendrían un efecto mayor en el mediano plazo para todos los países, con picos de inflación de 3 a 4 puntos porcentuales por encima del nivel base en Canadá y México en 2025, por ejemplo. Para 2028, los modelos econométricos pronostican que el nivel de precios sería 5.2% más alto en Canadá y un 8.7% más alto en México, en comparación con el nivel base. Esto, sin duda, afectaría principalmente a familias de ingresos bajos y medios de los tres países.

Para 2025, el gobierno de Estados Unidos pronostica, antes de la reforma fiscal de Trump, un ingreso por recaudación total de \$5 trillones de dólares, el equivalente a 102 billones de pesos. La Tax Foundation estima dos escenarios: i) Con un arancel universal del 10% EE.UU. podría recaudar aproximadamente 2 trillones de dólares, ó 40.4 billones de pesos en diez años (4 billones de pesos anuales); ii) Con un arancel del 20% generaría alrededor de 3.3 trillones de dólares de recaudación, el equivalente a 66.6 billones de pesos en 10 años (6.6 billones de pesos anuales). Por lo que, si la pérdida de ingresos fiscales derivada del recorte a la tasa corporativa de 21% a 15% es mayor a la recaudación estimada por aranceles que depende de muchos factores políticos Estados Unidos podría dejar un déficit anual en cualquiera de los dos escenarios.

El estudio realizado por Chodorow-Reich et al, publicado en 2024, analizó la reducción del impuesto corporativo impulsada por Trump en 2017 y encontró que dicha reducción disminuyó los ingresos fiscales corporativos en un 40% y aumentó la inversión empresarial en un 11%. Los investigadores concluyeron que los recortes de impuestos corporativos si bien aumentaron el crecimiento económico y los salarios, los efectos fueron menores a los esperados por Trump. Otro estudio de 2025 realizado por Goodman et al, encontró que la deducción fiscal del 20% resultó en un aumento del 3-4 % en los ingresos empresariales. Sin embargo, fuera de ese efecto, hubo "poca evidencia de cambios en la actividad económica real, medida a través de la inversión física, los salarios a empleados no propietarios o el empleo".

No obstante la evidencia del posible fracaso de la política económica de Trump, parece que tendremos que esperar a sus resultados. Mientras tanto, de disminuirse el impuesto corporativo en los Estados Unidos, ¿México podría hacer algo para mantener (o crecer) su competitividad?

Aunque una reducción de impuestos en Estados Unidos podría generar una ventaja fiscal para las empresas estadounidenses, los factores estructurales en México como costos laborales más bajos, proximidad geográfica, acuerdos comerciales, infraestructura y especialización sectorial siguen proporcionando a México una ventaja competitiva en términos de costos de producción.

Es verdad que la evolución de la industria manufacturera gracias a la automatización permite agilizar procesos y logra más eficiencia en la cadena de suministro, sin duda. No obstante, la manufactura aún requiere mano de obra especializada, que representa un alto porcentaje de los costos operativos totales. Por lo tanto, no es sorprendente que la toma de decisiones de las compañías al construir presupuestos siga ponderando con un peso importante la reducción de los costos laborales.

Debido a esto, muchos fabricantes de EE.UU. y otros países extranjeros anteriormente centraron sus esfuerzos en abrir instalaciones de producción en China, donde la mano de obra barata era el principal determinante muy por encima de los costos logísticos que aumentaron a raíz de las interrupciones que ocasionó la pandemia por covid-19. A esto se agregó la creciente falta de confianza en las empresas chinas y el aumento de sus costos laborales, factores que contribuyeron a que China dejara de ser un país atractivo para inversiones norteamericanas principalmente. De ahí que la relocalización a México haya surgido como una ventaja competitiva debido a su proximidad geográfica y costos de mano de obra que dan viabilidad a los modelos de negocios. Además, en el sector manufacturero de México, la edad promedio de los trabajadores es de 35 años, lo

que representa otro beneficio para las empresas de EE. UU. y otras globales, ya que buscan desarrollar una fuerza laboral sostenible.

Un estudio de BBVA Research señala que, aun si Estados Unidos disminuyera su tasa de impuestos corporativos del 35% al 20%, la ventaja de México en costos laborales seguiría siendo determinante. Los costos laborales en la industria manufacturera de EE.UU. son, en promedio, casi seis veces mayores que en México. Este diferencial es suficiente para que México siga siendo más competitivo en la producción manufacturera, incluso si EE.UU. reduce su tasa impositiva corporativa al 15%. El diferencial salarial entre ambos países es tan significativo que por sí mismo garantiza la superior competitividad de México en la producción manufacturera.

México enfrenta un nuevo escenario en el que la relocalización de inversiones no debe limitarse a la manufactura por contrato simple, como ocurrió en los sexenios de Ernesto Zedillo y Vicente Fox. Aunque el país sigue siendo un destino atractivo por sus costos laborales competitivos, hoy cuenta con herramientas adicionales para fortalecer su posición en la cadena global de valor. La capacitación de la fuerza laboral y una política industrial que impulse a las PyMES a través de incentivos fiscales, programas educativos y técnicos para trabajadores y directivos, programas de financiamiento e incorporación de tecnología a procesos manuales mejoraría la especialización, la calidad de la producción, y nos diferenciaría de otros mercados emergentes.

Además, aprovechar la apertura comercial es clave para diversificar mercados y reducir la dependencia de Estados Unidos pero también para amortiguar los golpes inflacionarios. México ha consolidado su acceso preferencial a distintos mercados gracias a acuerdos además del T-MEC, como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) y sus tratados con la Unión Europea y con diversos países de América Latina. Esto le permite a sus exportaciones evitar aranceles que sí enfrentan otros países sin estas alianzas. En sectores como la manufactura, la tecnología y la agroindustria, esta red de acuerdos ofrece oportunidades para expandir la presencia mexicana en mercados internacionales y amortiguar el impacto en el PIB de políticas proteccionistas en EE.UU.

Al final, la diversificación de la base productiva de México se presenta como una ventaja estratégica crucial. Sectores como el automotriz, aeroespacial, petroquímico y la manufactura avanzada han evolucionado para competir en mercados globales con productos de alto valor agregado. Consolidar estos sectores y atraer inversión en innovación permitiría a México mantenerse como un destino competitivo para la relocalización de empresas. La clave está en saber fortalecer al sector empresarial, al talento humano y fomentar alianzas público-privadas.