

Arancel de 25% plantearía nuevos desafíos comerciales para las empresas mexicanas

3 de febrero de 2025

Este reporte no constituye una acción de calificación.

Conclusiones Principales

- Tras el anuncio de posponer la potencial decisión de imponer un arancel de 25% a México, la incertidumbre continuará. Si el arancel de 25% sugerido por el presidente Trump se convierte en realidad, consideramos que los sectores corporativos en México más expuestos serían los proveedores de autopartes, metales y minería, petróleo y gas, agronegocios, bienes duraderos y bebidas alcohólicas.
- Algunas empresas que calificamos están en cierta medida aisladas de un impacto arancelario gracias a protecciones crediticias, la integración vertical de sus operaciones en Estados Unidos y la posibilidad de negociar estrategias de transferencia de precios con sus socios comerciales.
- Sin embargo, un arancel de este tipo representa un desafío importante para la calidad crediticia de las empresas en México y, en caso de aplicarse, incorporaríamos en nuestro análisis los efectos para cada sector.

S&P Global Ratings considera que la aplicación de un arancel de 25% a todos los bienes mexicanos que se exportan a Estados Unidos tendría un impacto significativo en la economía mexicana, dado que alrededor de 83% de las exportaciones totales de México tienen como destino Estados Unidos. Los efectos macroeconómicos podrían incluir una contracción económica -que afectaría el consumo-, un tipo de cambio peso-dólar más débil y mayor inflación.

Sin embargo, el impacto para las empresas mexicanas será diferente dependiendo de cuánto tiempo se mantengan vigentes estos aranceles, qué tan relevantes o intercambiables sean sus exportaciones a Estados Unidos, el riesgo de sustitución de esas exportaciones, y el impacto que podría tener la posibilidad de imposición de aranceles en represalia de parte de México, si se aplican.

Analistas principales

Alexandre P Michel

Ciudad de México
+52 (55) 5081-4520
alexandre.michel@spglobal.com

Fabiola Ortiz

Ciudad de México
+52 (55) 5081-4449
fabiola.ortiz@spglobal.com

Contacto secundario:

Santiago Cajal

Ciudad de México
+52 55 5081-4521
santiago.cajal@spglobal.com

Humberto Patiño

Ciudad de México
+52 (55) 5081-4485
humberto.patino@spglobal.com

Luis Fabricio Gomez

Ciudad de México
+52 (55) 5081-4471
luis.fabricio.gomez@spglobal.com

Denisse Rodríguez

Ciudad de México
+52 (55) 5081-4518
denisse.rodriguez@spglobal.com

Claudia Sánchez Ciudad de México

+52 (55) 5081-4418
claudia.sanchez@spglobal.com

Sectores con alta exposición ante un potencial arancel

En nuestra opinión, las siguientes industrias están altamente expuestas a un arancel de 25%.

Proveedores de autopartes

Dada la importante integración del sector automotriz en América del Norte, los proveedores mexicanos de autopartes están altamente expuestos a un potencial arancel de 25%. Si bien la mayoría de las exportaciones de las empresas que calificamos se realizan directamente por los fabricantes de equipos originales (OEM, por sus siglas en inglés), que por lo tanto tendrían exposición directa a los aranceles, consideramos que el arancel podría incrementar los precios de venta de los vehículos, lo que a su vez reduciría los volúmenes de la industria y afectaría la rentabilidad de la mayor parte de la cadena de suministro. Además, Trump ha señalado, respecto al tema de aranceles, que el gobierno de Estados Unidos podría trasladar algunas plantas de producción de México a Estados Unidos.

Sin embargo, los proveedores mexicanos de autopartes que calificamos se benefician de sus posiciones competitivas, dada la especialización de sus productos. Por ejemplo, tienen las mayores participaciones de mercado para sus productos en América del Norte entre los tipos de modelos que suministran, lo que les daría cierta ventaja al momento de negociar la transferencia de costos con los OEM.

Además, los costos laborales competitivos de México, su mano de obra calificada y su capacidad ya instalada brindarían incentivos económicos para mantener la actual integración de esta industria, ya que las inversiones que se requerirían para transferir la producción a Estados Unidos no serían factibles en el corto a mediano plazo.

Metales y minería

Las empresas mineras mexicanas que calificamos tienen una alta exposición al mercado estadounidense porque sus exportaciones a Estados Unidos representan entre 10% y 40%. Por lo tanto, un potencial arancel de 25% probablemente reduciría la demanda de metales básicos como zinc, cobre y plomo, conforme los compradores estadounidenses buscan fuentes alternativas para evitar costos más altos, y, en menor medida, de metales preciosos como oro y plata.

Los menores volúmenes vendidos, aunados a potenciales mayores costos a medida que las empresas colocan productos en mercados probablemente menos rentables, afectarían directamente los márgenes de las empresas. Sin embargo, estimamos que las empresas mineras podrían negociar condiciones más favorables, dada la escasez de productos mineros finales en Estados Unidos.

Petróleo

En nuestra opinión, el sector de petróleo y gas estaría altamente expuesto al arancel sugerido, ya que la petrolera estatal, [Petróleos Mexicanos](#) (Pemex; escala global, moneda extranjera: BBB/Estable/--; moneda local: BBB+/Estable; escala nacional: mxAAA/Estable/mxA-1+) es un importante proveedor de petróleo crudo a Estados Unidos. La empresa exporta alrededor de 25% de sus ventas totales a ese país -474,000 barriles diarios al tercer trimestre de 2024.

Sin embargo, las refinerías ubicadas en la Costa Norte en el Golfo de México utilizan petróleo crudo mexicano para realizar sus operaciones. La oferta de este crudo es muy limitada (México y Venezuela son los principales proveedores), lo que proporciona cierto margen de maniobra a Pemex.

Sectores con exposición media ante un potencial arancel

En nuestra opinión, los siguientes sectores tendrían una exposición media ante un potencial arancel de 25%, dado que las exportaciones de estas empresas a Estados Unidos representan entre 10% y 30%.

Bienes de consumo

El sector de productos de consumo abarca varios subsectores, entre los que se encuentran bienes de consumo duraderos, bebidas alcohólicas, productos agroindustriales y alimentos básicos, y bienes de marca no duraderos (alimentos y bebidas). Si bien los aranceles generalizados sobre México dañarían al sector de productos de consumo en general, consideramos que la exposición varía significativamente entre los subsectores.

Además, esperamos que la mayoría de las empresas busquen estrategias de transferencia de precios en caso de la aplicación de aranceles, por medio de negociaciones con sus socios comerciales o trasladando la producción, cuando sea posible, para evitar el impacto de los aranceles. En el corto plazo, podríamos ver un exceso de oferta hasta que se apliquen plenamente los potenciales aranceles.

Bienes de consumo duradero. En nuestra opinión, esta industria enfrentaría un impacto directo de medio a alto, dado que muchas empresas exportan grandes partes de su producción directamente o dentro de una cadena de producción más compleja a través de socios comerciales a Estados Unidos. Esperamos que las empresas adopten medidas compensatorias como aumentos en los precios, lo que modificaría la dinámica de oferta y demanda de productos discrecionales si se aplicaran los aranceles. La magnitud del impacto potencial aún está por verse dada la alta integración de la cadena de suministro (en producción y productividad de la fuerza laboral) entre México y Estados Unidos.

Dentro de esta industria, seguiremos de cerca a [Controladora Mabe S.A. de C.V.](#) (BBB/Estable/--), un importante fabricante y distribuidor mexicano de electrodomésticos, dada su importante exposición a Estados Unidos, que representa poco más de 40% de sus ingresos anuales y EBITDA.

Bebidas alcohólicas. Los productores de esta industria que generan ingresos significativos provenientes de sus exportaciones a Estados Unidos, en particular las empresas que exportan productos con etiquetas de denominación de origen también están directamente expuestos a aranceles generalizados. Un ejemplo de esta situación es [Beck's S.A.B. de C.V.](#) (BBB-/Estable/--), que genera cerca de 60% de sus ingresos en Estados Unidos y Canadá, principalmente, por la exportación de tequila.

Si bien esperaríamos que la mayoría de las empresas de esta industria respondan ante un arancel a través de estrategias de transferencia de precios, dada la naturaleza discrecional de estos bienes, también esperaríamos un impacto en los márgenes debido a volúmenes más bajos. Una mayor inflación en Estados Unidos podría deprimir aún más la demanda. Como resultado, esperaríamos una mayor disminución de las ventas premium, una menor demanda física y una reducción de los inventarios. Sin embargo, la potencial depreciación del peso frente al dólar podría diluir los sobrecostos hasta cierto punto.

Agronegocios y alimentos básicos. Este sector representa alrededor de 5% de las exportaciones de México a Estados Unidos, por lo que esperamos que el sector afronte un impacto medio a alto por los aranceles comerciales generalizados. Sin embargo, algunos subsectores que ofrecen productos básicos, como los productores de azúcar, podrían mitigar el impacto redirigiendo sus exportaciones a otros mercados internacionales si los factores económicos hacen más sentido.

Arancel de 25% plantearía nuevos desafíos comerciales para las empresas mexicanas

Sin embargo, este cambio en las políticas comerciales afectaría los ingresos y los flujos de caja del sector, dado que parte de su volumen de ventas proviene de las exportaciones al mercado estadounidense.

Alimentos y bebidas no alcohólicas. Esperamos que este subsector probablemente esté menos expuesto a un arancel que otros subsectores de bienes de consumo, dada la naturaleza no discrecional de sus productos. Además, la mayoría de las empresas mexicanas que calificamos en este subsector que tienen exposición al mercado estadounidense están integradas verticalmente en ese país. Los productos y materias primas exportados a Estados Unidos desde México son limitados en muchos casos.

Prevedemos que las entidades que calificamos en este subsector tengan mayor capacidad para trasladar la inflación en los costos de los insumos a los clientes finales. Entre las entidades que calificamos, como [Grupo Bimbo S.A.B. de C.V.](#) (BBB+/Estable/--, y mxAAA/Estable/-mxA-1+), [Sigma Alimentos S.A. de C.V.](#) (BBB-/Rev.Esp.Positiva/-- y mxAAA/Rev.Esp.Positiva/--), [Gruma S.A.B. de C.V.](#) (BBB/Positiva/-- y mxAAA/Estable/mxA-1+) y [Arca Continental S.A.B. de C.V.](#) (mxAAA/Estable/--), no esperaríamos un impacto directo significativo. Sin embargo, los efectos secundarios macroeconómicos, incluida la volatilidad del tipo de cambio, podrían presionar su desempeño financiero.

Bienes raíces industriales

Estimamos que las empresas inmobiliarias con exposición a propiedades industriales podrían afrontar un impacto negativo a mediano plazo. Esto es particularmente cierto para las carteras industriales que tienen inquilinos orientados al sector exportador. Si observamos una actividad comercial más débil entre México y Estados Unidos en el largo plazo y los inquilinos no pueden acceder a nuevos mercados, esto podría reducir la demanda de espacios industriales, lo que afectaría las tasas de ocupación y renovación. Sin embargo, la velocidad del impacto potencial es difícil de predecir debido a los siguientes factores:

- La duración de los contratos de arrendamiento existentes (normalmente son contratos de tres a siete años);
- Los altos costos que deben asumir los inquilinos para trasladar sus operaciones a otro lugar, y
- Las fortalezas fundamentales de México, como su proximidad geográfica a Estados Unidos y su fuerza laboral competitiva, considerando también un peso potencialmente más débil.

Transporte

Un potencial arancel de 25% podría tener un impacto medio e indirecto para la industria del transporte en México. De los productos transportados por las empresas que calificamos, [Ferrocarril Mexicano, S.A. de C.V.](#) (mxAAA/Estable/mxA-1+) y [GMéxico Transportes, S.A.B. de C.V.](#) (mxAAA/Estable/--), el 20% se destina a la exportación a Estados Unidos. Los volúmenes de producción y transportados por estas empresas podrían experimentar un impacto indirecto por una disminución en la demanda de bienes transportados, como vehículos, cemento, químicos, fertilizantes y productos agrícolas.

A pesar de las posibles interrupciones en las cadenas de suministro, consideramos que las empresas que calificamos podrían mitigar el impacto arancelario dada una cartera diversificada de clientes y el plazo promedio actual de cinco años de los acuerdos con los clientes, que establecen un consumo de volumen mínimo.

Sectores con baja exposición ante un potencial arancel

Finalmente, consideramos que los siguientes sectores tendrían baja exposición ante un potencial arancel, debido a su concentración en el mercado local o porque sus exportaciones totales al mercado estadounidense son menores a 10%.

Materiales para la construcción

La mayoría de los materiales de construcción se producen y venden localmente. Por lo tanto, prevemos que las consecuencias de un aumento directo de los aranceles tendrían un impacto relativamente bajo a medio en el sector de materiales para la construcción. Una porción relativamente pequeña de los volúmenes producidos en México, si es que hay alguna, se orienta a las exportaciones, dado que las empresas tienden a estar integradas verticalmente en los países donde operan. Sin embargo, los efectos macroeconómicos más amplios derivados de políticas comerciales disruptivas podrían afectar eventualmente al sector.

Desarrolladores de viviendas

Dada la naturaleza local de la industria constructora de viviendas, el sector no está directamente expuesto a un potencial arancel de 25%, pero los efectos secundarios sobre las condiciones macroeconómicas de México podrían retrasar las decisiones de inversión de los compradores de vivienda y afectar las perspectivas generales de crecimiento del sector. Si las condiciones económicas de México se deterioran significativamente, entonces esperaríamos que los constructores de viviendas sean más cautelosos para adquirir terrenos, y los inicios de construcción de viviendas probablemente caerían aún más desde las ya bajas 128,147 unidades en 2024, según el Registro Único de Vivienda. Un peso más débil también podría aumentar los costos de los materiales de construcción y afectar los márgenes de utilidad.

Minorista

Dada la naturaleza local de esta industria, el sector minorista mexicano no tiene exposición directa al mercado estadounidense en términos de exportaciones u operaciones significativas en ese país. Los minoristas mexicanos operan localmente a través de tiendas físicas y plataformas de comercio electrónico. Por lo tanto, opinamos que un arancel no les afectaría directamente.

Sin embargo, varios de estos minoristas, especialmente las tiendas departamentales, podrían enfrentar presiones por la debilidad del peso, dado que generalmente una parte significativa de su inventario (20%-50%) es importado y está denominado en dólares estadounidenses. Además, consideramos que la capacidad de los minoristas para transferir los mayores costos de inventario es relativamente limitada, dada la naturaleza discrecional de sus productos.

Por otro lado, las tiendas de conveniencia y los minoristas de alimentos deberían estar menos expuestos porque su inventario denominado en dólares estadounidenses es significativamente menor y sus productos son menos discretivos.

Petroquímica

Las empresas petroquímicas mexicanas que calificamos exportan principalmente tereftalato de polietileno (PET) y otros componentes plásticos para la producción de envases para alimentos y bebidas a Estados Unidos, así como productos finales para las industrias de telecomunicaciones, construcción, tecnología, agricultura y automotriz. Estimamos que un arancel de 25% tendría un impacto bajo en estas empresas, dado que sólo exportan 10% de su volumen total.

Arancel de 25% plantearía nuevos desafíos comerciales para las empresas mexicanas

Las empresas petroquímicas que calificamos ya tienen plantas operativas en Estados Unidos, y, por lo tanto, atienden los mercados estadounidenses desde instalaciones locales. Además, los precios competitivos y los costos de transporte debido a la proximidad al mercado estadounidense, así como las proyecciones de crecimiento del mercado, brindarían incentivos económicos para que sus clientes estadounidenses mantengan relaciones comerciales.

Telecomunicaciones

La industria mexicana de telecomunicaciones está concentrada localmente. Sólo los emisores más grandes tienen operaciones en el exterior, pero no realizan exportaciones directas a Estados Unidos, por lo que no esperaríamos un impacto inmediato derivado del potencial arancel de 25%.

Sin embargo, si las condiciones macroeconómicas en México se deterioran como resultado de interrupciones prolongadas del comercio, esto podría afectar el poder adquisitivo de los clientes y, por ende, el crecimiento de los ingresos por usuario. Otros posibles efectos indirectos podrían incluir un retraso en las inversiones esperadas derivadas de la deslocalización (*nearshoring*) y la reubicación de las instalaciones de producción en México. Esto último podría reducir la necesidad de servicios de telecomunicaciones en los parques industriales por un menor crecimiento en el segmento industrial.

Artículos Relacionados

- [Análisis Económico: ¿Qué sectores serían más vulnerables a la aplicación de aranceles de Estados Unidos a Canadá y México?](#), 30 de enero de 2025.

Lista de Contactos

Contacto analítico principal

Alexandre P Michel

Ciudad de México
+52 55 5081 4520
lalexandre.michel@spglobal.com

Contacto analítico principal

Fabiola Ortiz

Ciudad de México
+52-55-5801-4449
fabiola.ortiz@spglobal.com

Contacto analítico secundario

Santiago Cajal

Ciudad de México
+52-55-5081-4521
santiago.cajal@spglobal.com

Contacto analítico secundario

Humberto Patiño

Ciudad de México+52-55-5082-4485
humberto.patino@spglobal.com

Contacto analítico secundario

Luis Fabricio Gómez

Ciudad de México+52-55-5081-4471
luis.fabricio.gomez@spglobal.com

Contacto analítico secundario

Denisse Rodríguez

Ciudad de México+52-55-5081-4518
denisse.rodriguez@spglobal.com

Contacto analítico secundario

Claudia Sánchez

Ciudad de México
+52-55-5081-4418
claudia.sanchez@spglobal.com

Arancel de 25% plantearía nuevos desafíos comerciales para las empresas mexicanas

Copyright © 2025 por Standard & Poor's Financial Services LLC. Todos los derechos reservados.

Ningún contenido (incluyendo calificaciones, análisis e información crediticia relacionada, valuaciones, modelos, software u otra aplicación o resultado derivado del mismo) o cualquier parte aquí indicada (Contenido) puede ser modificada, revertida, reproducida o distribuida en forma alguna y/o por medio alguno, ni almacenada en una base de datos o sistema de recuperación de información sin permiso previo por escrito de Standard & Poor's Financial Services LLC o sus filiales (en general, S&P). El Contenido no debe usarse para ningún propósito ilegal o no autorizado. S&P y sus proveedores así como sus directivos, funcionarios, accionistas, empleados o agentes (en general las Partes de S&P) no garantizan la exactitud, integridad, oportunidad o disponibilidad del Contenido. Las Partes de S&P no son responsables de errores u omisiones (por descuido o alguna otra razón), independientemente de su causa, de los resultados obtenidos a partir del uso del Contenido o de la seguridad o mantenimiento de cualquier información ingresada por el usuario. El Contenido se ofrece sobre una base "como está". LAS PARTES DE S&P DENIEGAN TODAS Y CUALQUIER GARANTÍAS EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS, INCLUYENDO, PERO SIN LIMITACIÓN DE, CUALESQUIER GARANTÍA DE COMERCIALIZACIÓN O ADECUACIÓN PARA UN PROPÓSITO O USO EN PARTICULAR, DE AUSENCIA DE DEFECTOS, DE ERRORES O DEFECTOS EN EL SOFTWARE, DE INTERRUPCIÓN EN EL FUNCIONAMIENTO DEL CONTENIDO O DE OPERACIÓN DEL CONTENIDO CON CUALQUIER CONFIGURACIÓN DE SOFTWARE O HARDWARE. En ningún caso, las Partes de S&P serán sujetos de demanda por terceros derivada de daños, costos, gastos, honorarios legales o pérdidas (incluyendo, sin limitación, pérdidas de ingresos o de ganancias y costos de oportunidad o pérdidas causadas por negligencia) directos, indirectos, incidentales, punitivos, compensatorios, ejemplares, especiales o consecuenciales en conexión con cualesquier uso del Contenido incluso si se advirtió de la posibilidad de tales daños.

Los análisis crediticios relacionados y otros estudios, incluyendo las calificaciones, y las declaraciones en el Contenido son opiniones a la fecha en que se expresan y no declaraciones de hecho. Las opiniones, análisis y decisiones de reconocimiento de calificaciones (descrito abajo) no son recomendaciones para comprar, mantener o vender ningún instrumento o para tomar decisión de inversión alguna y no se refieren a la conveniencia de ningún instrumento o título-valor. S&P no asume obligación para actualizar el Contenido tras su publicación en cualquier forma o formato. No debe dependerse del Contenido y éste no es sustituto de la capacidad, juicio y experiencia del usuario, de su administración, empleados, asesores y/o clientes al realizar inversiones y tomar otras decisiones de negocio. S&P no actúa como fiduciario o asesor de inversiones excepto donde está registrado como tal. Aunque S&P ha obtenido información de fuentes que considera confiables, no realiza actividad de auditoría ni asume la tarea de revisión o verificación independiente de la información que recibe. Las publicaciones relacionadas con calificaciones pueden publicarse por diversas razones que no dependen necesariamente de una acción por parte de los comités de calificación, incluyendo, pero sin limitarse, a la publicación de una actualización periódica de una calificación crediticia y análisis relacionados.

En la medida en que las autoridades regulatorias permitan a una agencia calificadora reconocer en una jurisdicción una calificación asignada en otra jurisdicción para ciertos propósitos regulatorios, S&P se reserva el derecho de asignar, retirar o suspender tal reconocimiento en cualquier momento y a su sola discreción. Las Partes de S&P no asumen ningún deber u obligación derivado de la asignación, retiro o suspensión de tal reconocimiento así como cualquier responsabilidad respecto de daños en los que presuntamente se incurra como resultado de ello.

S&P mantiene algunas actividades de sus unidades de negocios independientes entre sí a fin de preservar la independencia y objetividad de sus respectivas actividades. Como resultado de ello, algunas unidades de negocio de S&P podrían tener información que no está disponible a otras de sus unidades de negocios. S&P ha establecido políticas y procedimientos para mantener la confidencialidad de la información no pública recibida en conexión con cada uno de los procesos analíticos.

S&P recibe un honorario por sus servicios de calificación y por sus análisis, normalmente de parte de los emisores de los títulos o por suscriptores de los mismos o por los deudores. S&P se reserva el derecho de disseminar sus opiniones y análisis. Las calificaciones y análisis públicos de S&P están disponibles en sus sitios web, www.spglobal.com/ratings/es/ (gratuitos) y en www.ratingsdirect.com (por suscripción) y podrían distribuirse por otros medios, incluyendo las publicaciones de S&P y por redistribuidores externos. Información adicional sobre los honorarios por servicios de calificación está disponible en www.spglobal.com/usratingsfees.

STANDARD & POOR'S, S&P y RATINGSDIRECT son marcas registradas de Standard & Poor's Financial Services LLC.