



JUNIO
20
25

¡NUEVO BOLETÍN!
ÁREA:

**COMERCIO
EXTERIOR**

CRISIS DE ACERO:
LA NUEVA OFENSIVA ARANCELARIA DE EE.UU.
GOLPEA EL NÚCLEO MANUFACTURERO DE MÉXICO

RESUMEN:

Estados Unidos impuso un arancel del 50% al acero y aluminio mexicanos, lo que podría reducir en 60% sus exportaciones y afectar más de 683000 empleos.

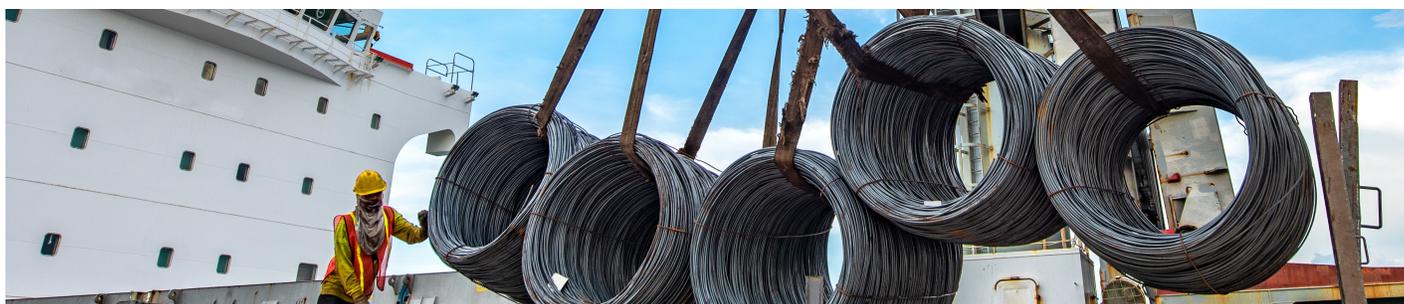
ESCRITO POR:

Ernesto Cervera
Socio de Comercio Exterior y Aduanas
Miguel A. Hernández Mora
Director de Certidumbre Fiscal

CONTÁCTANOS:

dn@bhrmx.com
www.bhrmx.com

El reciente anuncio del gobierno de Estados Unidos de imponer un arancel del 50% sobre las importaciones de acero y aluminio provenientes de México ha generado una alerta crítica entre los sectores industriales, financieros y comerciales de ambos países. Esta medida, que duplica el gravamen anterior y entra en vigor de manera inmediata, se da en un contexto de creciente tensión en torno a la procedencia del acero que México exporta hacia su principal socio comercial. Washington acusa a México de permitir el ingreso y posterior reexportación de acero chino, eludiendo así las restricciones impuestas directamente al gigante asiático. Aunque el gobierno mexicano ha negado categóricamente estas prácticas, el impacto de esta acción arancelaria podría escalar a una crisis comercial de dimensiones regionales si no se gestionan los canales diplomáticos y corporativos con rapidez y precisión.



El efecto económico de esta decisión es devastador. México exporta anualmente alrededor de 3.5 mil millones de dólares en productos siderúrgicos a Estados Unidos, cifra que representa cerca del 5% de sus exportaciones manufactureras. El nuevo arancel podría reducir esta cifra hasta en un 60%, afectando directamente el PIB mexicano, que ya enfrenta presiones por desaceleración global. Se estima que más de 683,000 empleos directos e indirectos vinculados a la industria del acero se encuentran ahora en riesgo, con efectos colaterales sobre los sectores automotriz, construcción, electrodomésticos y bienes de consumo. El encarecimiento del acero, además, incrementará los precios de insumos críticos para desarrollos de infraestructura, lo cual ya ha sido advertido por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), que proyecta aumentos en los costos de obra pública y privada superiores al 4%.

Desde el punto de vista social, este nuevo escenario golpea con particular dureza a las regiones del norte y centro del país, donde se concentran los principales corredores industriales. En ciudades como Monterrey, Saltillo y Ciudad Juárez, se reportan despidos anticipados y congelamiento de líneas de producción, afectando de manera inmediata a familias que dependen de la actividad

manufacturera binacional. Adicionalmente, el clima de incertidumbre podría agravar la percepción de riesgo-país, debilitando la inversión extranjera directa en un momento clave para la reindustrialización mexicana.

Ante la gravedad del impacto, el gobierno de México ha iniciado conversaciones formales con Washington para mitigar el conflicto comercial y evitar una escalada que comprometa la estabilidad del T-MEC. El canciller Marcelo Ebrard ha propuesto un acuerdo integral que incluya temas comerciales, de seguridad y migración, con el objetivo de restaurar la certidumbre y proteger los intereses regionales antes de la revisión estructural del tratado prevista para julio de 2026. Una de las rutas propuestas incluye la adopción de un sistema de “cupo cero”, similar al aplicado con Reino Unido, en el cual se establece un límite libre de aranceles sujeto a certificación de origen. Asimismo, se discute una mayor trazabilidad del acero que entra a México desde terceros países, con el fin de garantizar que no haya triangulación encubierta con insumos asiáticos. Las empresas mexicanas también han solicitado que se fortalezcan las reglas de origen dentro del marco del T-MEC, de modo que se proteja la producción regional frente a prácticas comerciales distorsivas.

En este contexto, se recomienda a las empresas afectadas establecer de inmediato planes de contingencia y evaluación de impacto sobre sus cadenas de suministro. Es crucial realizar auditorías de origen, optimizar los flujos logísticos y explorar nuevos mercados fuera del bloque norteamericano para diversificar riesgos. En paralelo, es recomendable intensificar el diálogo gremial con las autoridades mexicanas y estadounidenses, apoyando propuestas que integren certificación aduanal, mecanismos de monitoreo industrial y mecanismos de compensación bilateral. La unidad entre sectores productivos será clave para evitar que este conflicto escale a un enfrentamiento comercial prolongado que ponga en entredicho la viabilidad del tratado comercial más importante de la región.

Lo que está en juego no es únicamente el futuro de la industria siderúrgica mexicana, sino la estabilidad de una cadena de valor integrada que ha sostenido la competitividad regional durante las últimas dos décadas. La respuesta debe ser técnica, estratégica y contundente. Norteamérica no puede permitirse una ruptura en su columna vertebral industrial justo en el umbral de una nueva fase geoeconómica global.