

Aranceles de Trump: impacto moderado y nuevas oportunidades para América Latina

Pese a las políticas proteccionistas de Estados Unidos, el efecto sobre la región es limitado y algunos países podrían beneficiarse de cambios en el comercio global y acceso a nuevos mercados

Por Arturo Porzecanski, 21 Septiembre, 2025

La aplicación de aranceles de importación de manera agresiva por parte de la administración de [Donald Trump](#) busca fortalecer una agenda económica y política fuertemente nacionalista, lo que ha generado costos para consumidores y empresas tanto en Estados Unidos como en el extranjero. El mayor potencial de impacto recae sobre los países más integrados comercialmente con la economía estadounidense: Canadá, Japón, México, Corea del Sur y el Reino Unido.

Sin embargo, salvo por México, América Latina no parece enfrentarse a consecuencias graves. A pesar de la incertidumbre que provocan los anuncios sucesivos sobre nuevos gravámenes -y la decisión pendiente de la Corte Suprema de Estados Unidos respecto a la legalidad de dichas medidas-, las proyecciones indican que el efecto para la región será contenido. Incluso para México, el impacto podría ser manejable en función de las negociaciones que lleve adelante la presidenta Claudia Sheinbaum.

En julio, el [Fondo Monetario Internacional](#) (FMI) proyectó tasas de crecimiento del PBI para 2025 del 2,3% en Brasil, 0,2% en México y 2,2% para América Latina y el Caribe. Aunque modestas, estas cifras fueron revisadas al alza respecto a las previsiones previas y, para 2026, no registraron recortes.

El clima de incertidumbre arancelaria está afectando la planificación de inversiones y exportaciones regionales. No obstante, al igual que en 2018-2019, cuando la administración Trump impuso aranceles al acero y aluminio -principalmente a China- y los países afectados respondieron con represalias dirigidas a las exportaciones agrícolas de Estados Unidos, la región encuentra nuevas oportunidades de mercado ante la actual reconfiguración del comercio internacional.

Estrategias y excepciones

Donald Trump justificó el nuevo esquema de aranceles por el histórico déficit comercial estadounidense, que alcanzó USD 904.000 millones en 2024, casi el doble que en 2016. No obstante, con excepción de México, Estados Unidos registra un superávit comercial con la mayoría de los países latinoamericanos, cifrado en USD 106.000 millones entre 2020 y 2024.

Brasil, por ejemplo, ha sido gravado con un arancel del 50%, a pesar de que Estados Unidos mantiene un superávit de USD 29.000 millones en el intercambio bilateral. Trump argumentó esta medida invocando a políticas y acciones consideradas hostiles, como la “persecución política” del expresidente Jair Bolsonaro.

México, en tanto, enfrenta un déficit comercial de USD 176.000 millones con Estados Unidos y fue gravado con un arancel del 25%, aunque los productos amparados por el T-MEC continúan ingresando libres de aranceles. Trump justificó la imposición aludiendo al flujo de inmigrantes ilegales y sustancias ilícitas por la frontera sur. Para el resto de América Latina, el arancel aplicado es del 10%, el nivel más bajo en la estructura vigente.

Además, ciertos productos enfrentan aranceles específicos: un 25% a automóviles y autopartes, 50% a cobre, y aumentos similares para el acero y aluminio, incluyendo insumos que contienen estos metales.

Consecuencias para México

Más del 80% de las exportaciones mexicanas de bienes se destinan a Estados Unidos, lo que incrementa su vulnerabilidad. Aunque el 85% de esas exportaciones podría conservar la exención arancelaria bajo el T-MEC, existen excepciones notables: las industrias de acero, aluminio y cobre no están excluidas de los nuevos gravámenes universales. México, tercer proveedor en estos rubros para Estados Unidos, ya está experimentando caídas en ventas.

Más del 80% de las exportaciones mexicanas de bienes se destinan a Estados Unidos, lo que incrementa su vulnerabilidad

El equipo de la presidenta Sheinbaum negocia actualmente una reducción de aranceles a cambio de acciones concretas para responder a las demandas de Washington: intensificar la lucha contra el narcotráfico, regular la migración y limitar el ingreso de productos asiáticos baratos, especialmente de origen chino.

Como parte de estos acuerdos, se han cerrado más de mil acerías asiáticas “fantasma” -que funcionaban como depósitos y fachada para importaciones- y se ha propuesto incrementar los aranceles a China y otros países asiáticos, con valores de hasta el 50% en automóviles, autopartes, acero y textiles.

La industria automotriz mexicana está sujeta a un arancel general del 25%, salvo cuando los vehículos contienen al menos un 40% de insumos estadounidenses, lo que reduce el gravamen aplicable.

La mayoría de los automóviles ensamblados en México no alcanza ese umbral, quedando en desventaja frente a naciones como Japón, que ya negoció una reducción al 15%, y la Unión Europea, que está próxima a obtener un acuerdo similar. Incluso empresas estadounidenses como General Motors y Stellantis, con operaciones en México, han visto afectadas sus utilidades por esta política.

El caso de Brasil

Brasil es el segundo país latinoamericano más impactado, pese a que solo el 12% de sus exportaciones tiene a Estados Unidos como destino. El arancel del 50% dispuesto por Trump fue acompañado por una serie de excepciones para productos como jugo de naranja, minerales, hidrocarburos, pulpa de madera y aeronaves. Sin embargo, items estratégicos como la carne de res, el café, el etanol y frutas tropicales no quedaron exentos, por lo que se estima que poco más de un tercio de las exportaciones brasileñas a Estados Unidos se verán afectadas.

El arancel al café podría resultar contraproducente: Brasil es el principal proveedor mundial de café arábica para Estados Unidos, ocupando el 30% del mercado. Dos de las tres mayores empresas brasileñas de carne tienen fuerte presencia en el mercado estadounidense, por lo que un aumento en los precios internos podría terminar beneficiándolas.

Escenario para el resto de la región

Chile, Perú y México pudieron haber sufrido mayores daños por el arancel del 50% al cobre. Sin embargo, este impuesto aplica sobre productos semiprocesados y manufacturas -como alambres, cables, tubos y varillas-, mientras que el cobre sin procesar o refinado, principal exportación de Chile y Perú, quedó fuera del alcance del gravamen.

La mayoría de los países latinoamericanos enfrentan aranceles del 10%. Debido a su menor dependencia del mercado estadounidense, las empresas disponen de margen de adaptación.

El aumento de aranceles a China y México, sumado a las represalias chinas, está provocando desvíos comerciales que benefician a América Latina. Tras la guerra comercial de 2018-2019, China aumentó compras de soja y carne a Brasil y Argentina, convirtiendo a Brasil en su principal proveedor de soja. Ahora, China extiende compras a Argentina y Uruguay para suplir la ausencia de envíos estadounidenses, y México diversifica la importación de carne desde Brasil.

La reciente activación del acuerdo de libre comercio entre la UE y Mercosur, tras años de estancamiento, fue estimulada por la ola proteccionista estadounidense y se espera que brinde nuevas oportunidades de exportación en Europa.

En conclusión, la política arancelaria de Trump plantea desafíos puntuales, pero América Latina ha demostrado capacidad de adaptación. Algunos países incluso aprovechan el contexto internacional para diversificar mercados y capitalizar las oportunidades emergentes.

El autor es Investigador en el Centro de Estudios Latinoamericanos, y ex-profesor de economía internacional (2005-2021), en la American University de Washington DC. Esta columna fue traducida por el autor de la original publicada en “Americas Quarterly”

<https://www.infobae.com/opinion/2025/09/21/aranceles-de-trump-impacto-moderado-y-nuevas-oportunidades-para-america-latina/>