



👉 **Rogelio Mirazo Román, Presidente de la Federación de Colegios de Economistas de la República Mexicana**

Comentario de la Semana

POLITICA COMERCIAL, PROPÓSITO RECAUDATORIO U OPORTUNIDAD PARA CAPITALIZAR EL PROTECCIONISMO REGIONAL

El paquete económico 2026 (PE) presentado por el gobierno federal contempla el establecimiento de aranceles a países con los que México no tiene tratados de libre comercio (TLC), la iniciativa promueve ajustes a la Ley Aduanera y al Impuesto General de Importación (iniciativa de ley enviada al Congreso que aún debe aprobarse para entrar en vigor) cuyo propósito es fijar aranceles de entre 10% y 50%, el máximo permitido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) para poco más de 1,400 fracciones arancelarias.

De acuerdo con el Gobierno Federal, la propuesta está alineada con los objetivos del Plan México, es decir, con la reducción de la dependencia de proveeduría extranjera, del fortalecimiento de la industria nacional y el incremento del contenido regional en sectores estratégicos, y dese luego, responde a un fin recaudatorio. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) estima para 2026 que los ingresos tributarios (no petroleros) se ubiquen en 5,836.7 miles de millones de pesos y de este total, los impuestos al comercio exterior alcanzarían 254.7 miles de millones de pesos (4.4% del total, versus 52.6 % ISR, 27.2 % IVA y IEPS 13%). Esto confirma que el verdadero objetivo de la medida no es la recaudación, sino la protección comercial. Basta observar que los ingresos aprobados en la Ley de Ingresos de la Federación (LIF) en 2025 para este rubro fueron de 151.8 miles de millones de pesos y represento solo el 2.9% del total de los ingresos tributarios.

Esta referencia resulta relevante, primero porque el ingreso que se estima obtener por la vía de estos aranceles será marginal y segundo porque en la práctica, México ya viene aplicando aranceles bajo el esquema de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) a las importaciones de países con los que no hay TLC.

No obstante, esta medida revela un giro importante en la política comercial de nuestro país, lo que marca una nueva fase de proteccionismo con implicaciones en el contexto de la revisión del T-MEC y por tanto se alinea con la política comercial establecida por la administración Trump, de cara a redefinir los términos del bloque regional que junto con Canadá habrá de configurar un nuevo enfoque del T-MEC.

Desde las ópticas económica y comercial esta medida revela riesgos de inflación, distorsión de cadenas productivas y posibles represalias (retaliación), que podrían superar con creces los beneficios, particularmente afectando la competitividad de las PYMES mexicanas que dependen de bienes intermedios importados de Asia. No obstante, visto en términos de oportunidad, esta coyuntura igualmente abre la posibilidad de que el Gobierno Federal otorgue al sector empresarial estímulos fiscales condicionados a cambio de innovación y desarrollo tecnológico para impulsar la capacidad exportadora

nacional de bienes de alto valor agregado y para robustecer las cadenas de suministro e impulsar por esta vía la inversión nacional y extranjera en las industrias químicas, plásticos, vidrio, marroquinería, papel y cartón, motocicletas, textil, vestido, calzado, muebles, juguetes, aluminio, siderurgia, electrodomésticos y automotriz que se incluyen en el arancel.

Ciertamente un arancel reduce la competencia en el mercado nacional de la competencia extranjera, lo que puede permitir que las empresas del país importador se desarrollen y crezcan y puedan eventualmente, competir con los productos importados e incluso en el mercado global. Sin embargo, en el mundo real los aranceles han demostrado que revierten su efecto positivo, pues generalmente inhiben la innovación y la eficiencia de la industria del país que los impone, por lo que resulta contradictorio que un arancel proteja a la industria y por lo tanto al empleo. Por ello, dicha "protección" debe ser focalizada y beneficiar, mediante estímulos fiscales condicionados, únicamente a las empresas que demuestren capacidad de exportación de bienes de alto valor agregado, de sustitución de importaciones o de robustecimiento de cadenas de suministro, de forma que no se generalicen los beneficios de los estímulos en favor de los más ineficientes, los cuales ante la falta de capacidad para competir buscan protegerse de la competencia externa para mantenerse en el mercado.

No hay duda, la estrategia más eficaz para fortalecer la industria nacional es promover políticas que aumenten su productividad, innovación y acceso a insumos competitivos a nivel global, particularmente si pretendemos enviar señales positivas a los inversionistas que aún estén interesados en el "nearshoring".