

An aerial night photograph of a coastal city and port. The city lights are visible in the background, reflecting on the water. In the foreground, a large port area is illuminated, showing numerous colorful shipping containers stacked in rows, several large gantry cranes, and a few ships in the water. A small, rocky island with some vegetation is visible in the lower right corner.

2025

Panorama Industrial
en América del Norte

NEWMARK



Introducción

El mercado inmobiliario industrial de Norteamérica —con un total combinado de aproximadamente 1,950 millones de metros cuadrados que atienden a más de 500 millones de consumidores— se encuentra en un punto crucial en 2025, a medida que complejas corrientes geopolíticas y económicas transforman su panorama.

Desde 2020, muchas empresas han reubicado sus operaciones de manufactura fuera de China, impulsadas por el incremento en los costos laborales, cambios en la política comercial de Estados Unidos, vulnerabilidades en las cadenas de suministro globales expuestas por la pandemia de COVID-19, y otros factores geopolíticos, laborales y medioambientales. Esta diversificación ha fortalecido la base industrial de Norteamérica, impulsada tanto por la expansión de la manufactura local como por inversión extranjera directa (IED), incluyendo empresas chinas que han establecido operaciones en la región para acceder a su atractivo mercado de consumo. Desde 2020, la IED proveniente de China se ha acelerado, fluyendo no solo hacia Norteamérica, sino también a través de la economía global, en parte como una estrategia para sortear las nuevas realidades geopolíticas y comerciales. Entre estas se incluyen los aranceles impuestos a las importaciones chinas por diversas economías occidentales, una política que se ha intensificado bajo la actual administración estadounidense.

A medida que la producción global se diversifica, el cambio en el balance de países exportadores hacia mercados norteamericanos ha impactado directamente en los mercados industriales. Existe una fuerte correlación entre las principales transacciones de IED china —en su mayoría inversiones greenfield— y el incremento en la participación de mercado de importaciones de dichos países hacia Estados Unidos. En términos sencillos, la creciente presencia de China en México a través de inversiones greenfield, junto con el aumento de importaciones chinas, se ha

¹ Inventario estadísticamente registrado.

² Norteamérica es un mercado de consumo casi sin paralelo y, en particular, Estados Unidos ocupa el segundo lugar a nivel mundial en poder adquisitivo

³ Estadísticas de Inversión Extranjera Directa (IED) del Ministerio de Comercio de China, 2024

⁴ Consultar el Rastreador de Aranceles en el Apéndice

⁵ Fondo Monetario Internacional



relacionado estrechamente con el incremento de exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. De hecho, México superó a China como el principal socio comercial de Estados Unidos en 2023, impulsando con ello el comercio transfronterizo y aumentando la demanda por infraestructura logística intermodal en el interior de Norteamérica.

Sin embargo, las relaciones comerciales entre los socios económicos de Norteamérica enfrentan nuevos desafíos. La naturaleza cambiante y en rápida expansión de la implementación de aranceles por parte de Estados Unidos durante los primeros cuatro meses de 2025 ha generado una atmósfera de incertidumbre en los mercados de la región. Estas acciones afectan a industrias que dependen de cadenas de suministro transfronterizas de larga trayectoria y previamente en expansión, como la automotriz y otros sectores manufactureros.

Además, estas medidas proteccionistas podrían tener un impacto directo en el consumidor norteamericano —quien, en última instancia, ha sido el destinatario final de este movimiento global. A pesar de ello, el mercado industrial de Norteamérica mantiene una posición favorable para un crecimiento sostenido a largo plazo. Iniciativas como las propuestas de desregulación, reducciones fiscales y un aumento en la producción de energía podrían compensar los efectos inflacionarios de las políticas comerciales, al generar reducciones en otros costos logísticos y de consumo.

Asimismo, una estrategia de “producir donde se vende” y nuevas oportunidades comerciales más allá del continente podrían fortalecer a cada nación miembro de forma individual y, en consecuencia, impulsar el crecimiento del mercado industrial en su conjunto. Aunque este entorno de incertidumbre dificulta la toma de decisiones tanto para empresas como para consumidores, la tendencia global de reducir la dependencia de la manufactura china continuará, a pesar de las dudas vigentes sobre su velocidad y distribución geográfica.

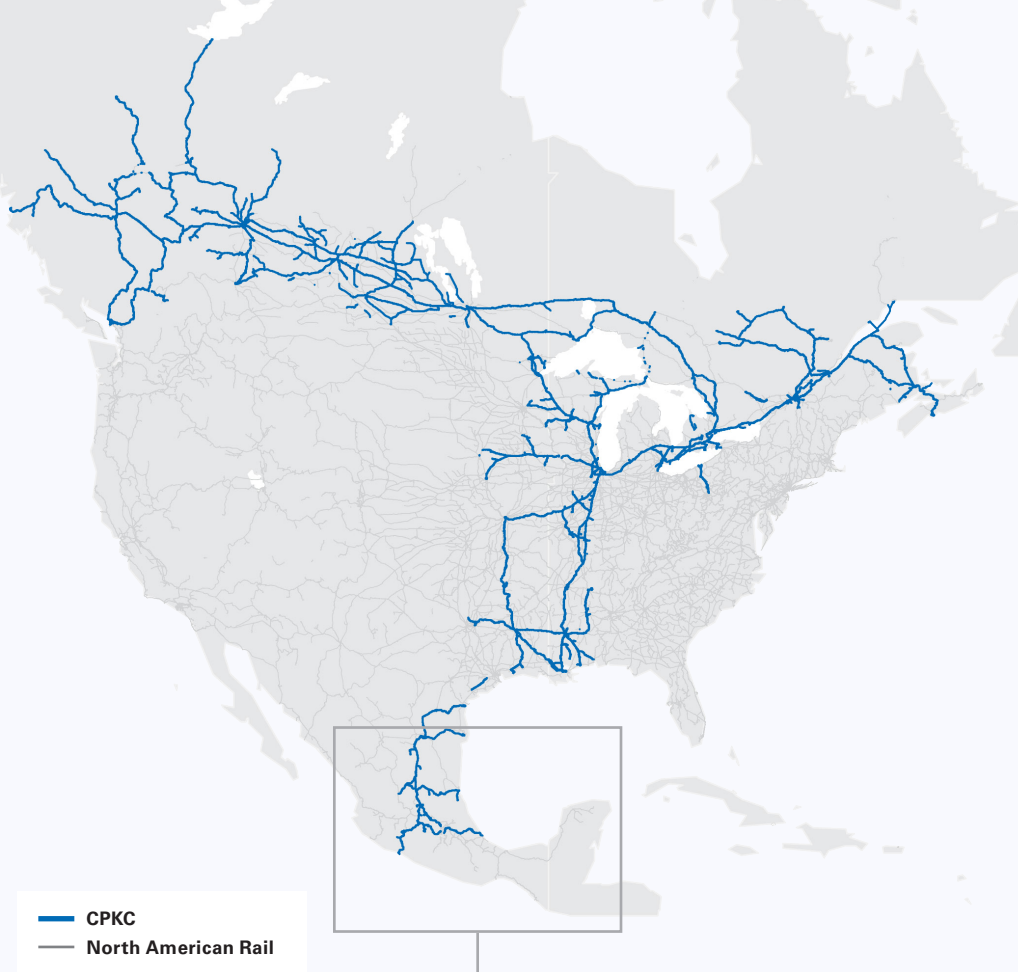
Este informe ofrece una visión general de los mercados industriales en Norteamérica, así como una proyección de la demanda industrial frente a las incertidumbres actuales y en evolución, que presentan retos únicos para la región.

Un Vistazo al: Mercado Industrial de Norteamérica

INDICADORES DE MERCADO CLAVE 2024				
	EE.UU.	Canadá	México	Total América del Norte
Inventario	1,672M m²	176.5M m²	83.6M m²	1,951M m²
Absorción Anual Neta	14.30M m²	0.88M m²	0.42M m²	15.61M m²
En Desarrollo	29.91M m²	3.62M m²	3.62M m²	37.16M m²
Disponibilidad	6.90%	3.70%	3.50%	6.40%
Volumen de Venta Anual	USD \$102MM	USD \$7.3MM	USD \$4.7MM	USD \$114MM

CONDICIONES LABORALES, DEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS CLAVE 2024				
	EE.UU.	Canadá	México	Total América del Norte
Población Total	340.1M	41.5M	126M	507.6M
Mano de Obra	170.7M	20.7M	60M	251.4M
Promedio de Edad	38.5	40.3	28.7	36.2
Tasa de Desempleo	4.00%	6.60%	3.50%	—
Tasa de Interés de Referencia	4.50%	3.00%	9.00%	—

Fuente: Newmark Research, CoStar, Esri, Banco Mundial, Bancos Centrales



167

Cruces Fronterizos Terrestres

1,000+

Puertos Marítimos

8+ Millones

Kilómetros de Carreteras

Incluyendo la Carretera Panamericana, una red de aproximadamente 30,500 kilómetros que atraviesa América y constituye la carretera transitable más larga del mundo.

300,000+

Kilómetros de Vías Férreas

Incluyendo CPKC, el primer ferrocarril transcontinental de carga, con una red de 32,200 kilómetros.

Expansión de la Infraestructura Ferroviaria Mexicana



1 TREN MÉXICO - QUERÉTARO

Inversión Est.: \$7.5MM USD

Inicio de Obra: Abril 2025

Se construirán tres estaciones.

2 TREN MÉXICO - PACHUCA

Inversión Est.: \$2.6MM USD

Inicio de Obra: 1Q 2027

Estudios preliminares en octubre 2024

3 CORREDOR INTEROCEÁNICO DEL ISTMO DE TEHUANTEPEC

Inversión: \$7.5MM USD

Proyecto logístico y comercial que también incluye:

- Proyecto de abastecimiento de agua potable
- Proyecto de suministro eléctrico
- Proyecto de distribución de gas

4 TREN MAYA

Inversión: \$25MM USD

Longitud: 1,554 km

- 5 Estados
- 20 estaciones en operación

La Conectividad Continental ha Impulsado la Expansión del Mercado Industrial

Décadas de inversión en redes de transporte entre los países de Norteamérica han detonado una importante integración industrial transfronteriza. El sector automotriz es el mejor ejemplo de esta interdependencia industrial en la región, ya que representa la mayor proporción del comercio entre los socios norteamericanos, concentrando el 22% del comercio total entre las tres naciones. Los bienes intermedios cruzan las fronteras en múltiples ocasiones antes de llegar a su ensamblaje final, como se ilustra en el recorrido de un pistón que se detalla a continuación..

El Recorrido de una Pieza Automotriz a Través de Norteamérica



La Industria Automotriz de Norteamérica en Transformación

Los aranceles del 25% impuestos por Estados Unidos a todos los vehículos importados (vigentes desde el 3 de abril) y a autopartes (desde el 3 de mayo) están generando disrupciones en la cadena de suministro automotriz y presionando los costos. Se prevé que los precios de los autos importados aumenten en 3,000 USD por vehículo, además de incrementos esperados en seguros, refacciones, mantenimiento y reparación.

Dentro de Norteamérica, Canadá respondió hasta ahora con aranceles del 25% a los vehículos provenientes de EE.UU., dejando exentas las autopartes que cumplan con las reglas del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Además, el gobierno canadiense anunció el 15 de abril un nuevo programa de exención arancelaria

⁶ ScotiaBank Global Economics

⁷ Cox Automotive, Goldman Sachs

para fabricantes de autos, que busca incentivar la permanencia de operaciones en Canadá, otorgando alivios fiscales a quienes mantengan su producción local. Sin embargo, este beneficio podría retirarse si los fabricantes reducen su producción o inversión en el país.

Desde que Estados Unidos impuso estos aranceles, el presidente ha sugerido la posibilidad de eximir temporalmente a la industria automotriz, para darle tiempo a ajustar sus cadenas de suministro, una posible marcha atrás que solo perpetúa la incertidumbre en el sector.

Para mitigar posibles problemas, los principales ajustes anunciados en marzo y abril de 2025 son:

- **Suspensión temporal de plantas:** Stellantis detuvo operaciones en Windsor, Canadá y Toluca, México, despidiendo temporalmente a 900 trabajadores en plantas de EE.UU.
- **Reasignación y aumento de producción en EE.UU.:** GM incrementó la producción en su planta de Fort Wayne, Indiana. Nissan revirtió los planes de recortar turnos en Smyrna, Tennessee, mientras suspendió nuevos pedidos en EE.UU. de las SUV Infiniti fabricadas en México
- **Nuevas inversiones en manufactura estadounidense:** Hyundai anunció la inversión de 21 mil millones de USD en EE.UU. de 2025 a 2028, incluyendo una planta siderúrgica de 5.8 mil millones de USD en Louisiana.

Clave para la industria automotriz (y otros sectores de alta tecnología), las cadenas de suministro de materias primas no avanzan al mismo ritmo que la relocalización industrial estadounidense. Según el Resumen de Materias Primas Minerales 2024 del U.S. Geological Survey, EE.UU. depende al 100% de importaciones para 16 minerales críticos, incluyendo grafito. China, el mayor productor mundial de tierras raras, suspendió sus exportaciones de minerales y magnetos en respuesta a los aranceles de EE.UU., y ahora exige licencias especiales para su exportación. Las empresas mantienen inventarios de distinto tamaño, por lo que los tiempos de interrupción en la producción son inciertos, pero potencialmente graves. EE.UU., Canadá y México forman una red minera integrada, donde EE.UU. es el principal exportador para sus vecinos. Canadá es fuente primaria para minerales como magnesio, níquel y zinc, mientras que México exporta fluorspar y grafito a EE.UU.. Esta situación reafirma la interconexión de la cadena de suministro norteamericana y la oportunidad de fortalecer la cooperación regional para avanzar en objetivos económicos compartidos. Si bien el comercio transfronterizo es esencial para la industria automotriz, también tiene gran relevancia para otros sectores de las tres economías.

Según distintas estimaciones, en promedio un producto manufacturado en México contiene 40% de insumos estadounidense y un producto manufacturado en Canadá contiene 25% de insumos estadounidenses.

Conectividad Continental Amenazada por la Política Comercial de EE.UU.

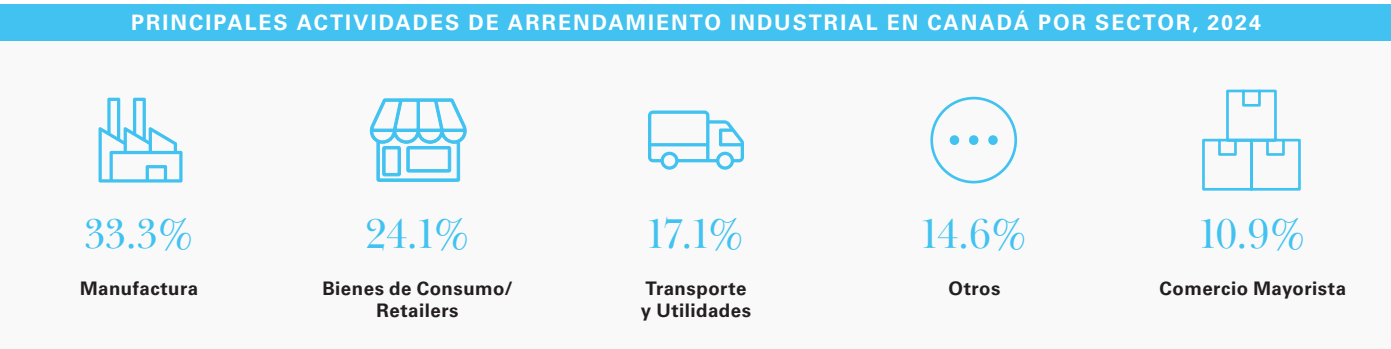
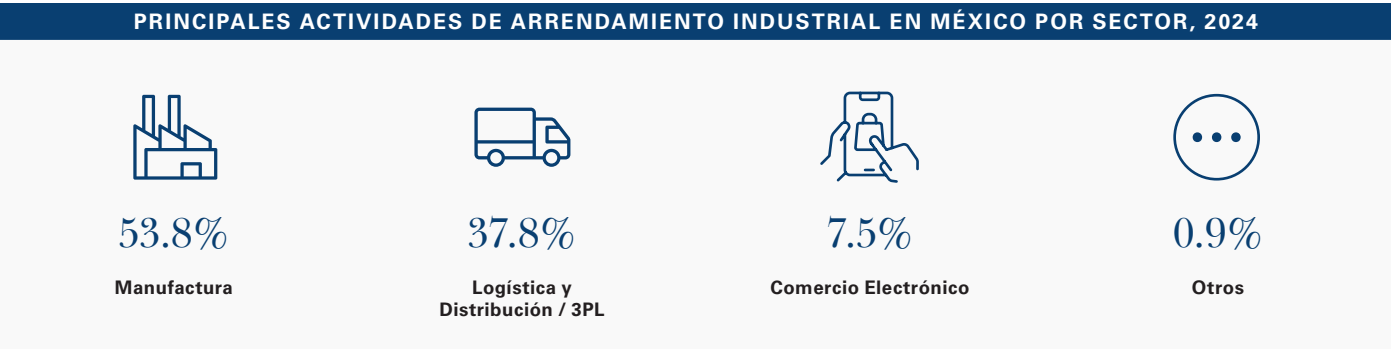
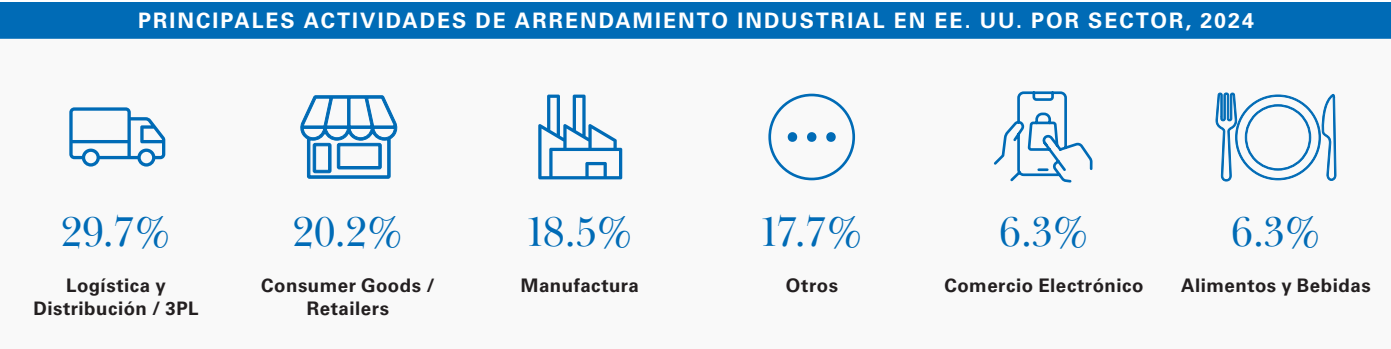
Los conflictos en torno a las políticas arancelarias en Norteamérica amenazan con debilitar este ecosistema productivo, que ha sido mutuamente beneficioso, y con frenar la demanda de real estate industrial en la región.

Hasta 2025, la demanda de espacios industriales en Norteamérica registró un importante crecimiento, impulsada por necesidades logísticas excepcionales durante la pandemia y una reconfiguración estructural de manufactura y cadenas de suministro hacia aliados geográficos y económicos. En 2024, la manufactura impulsó el 54% de la actividad de arrendamiento industrial en México. En Canadá, también lideró, captando aproximadamente un tercio de la actividad. En EE.UU., aunque las empresas logísticas (3PL) y operadores logísticos continuaron dominando, la participación de la manufactura en los arrendamientos industriales aumentó de 12.6% en 2021 a 18.5% en 2024, impulsada por inversiones históricas en manufactura nacional.⁹

⁸ New York Times

⁹ Newmark Research

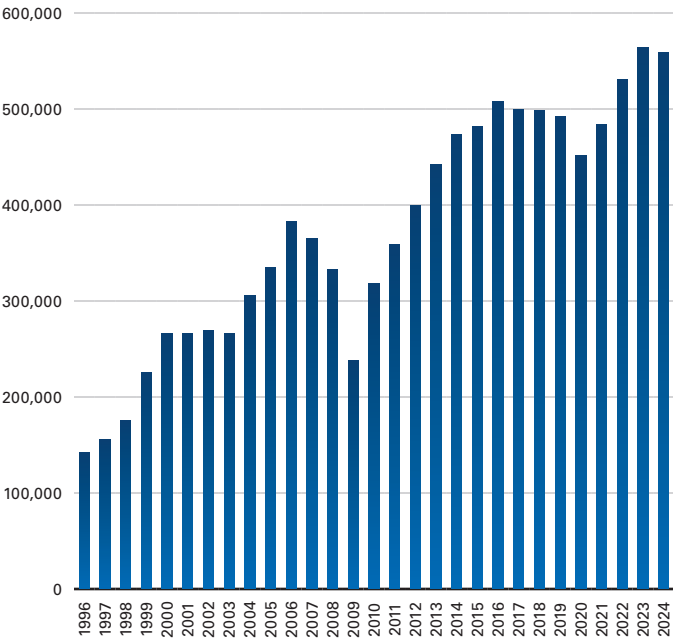
Desglose del Arrendamiento Industrial por País



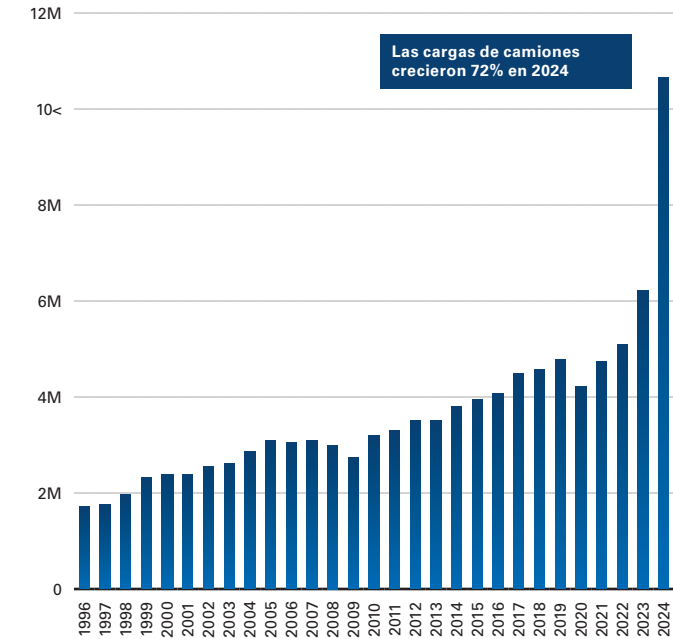
Nota: Basado en las actividades que generan mayor arrendamiento monitoreadas por Newmark. El sector de manufactura incluye automotriz, aviación e industrias de maquinaria industrial. Fuente: Newmark Research, Febrero 2025.

En los últimos cuatro años, se ha registrado una demanda considerable de arrendamientos logísticos en los mercados secundarios e intermodales de Norteamérica, que respaldaron el flujo de comercio de norte a sur. La absorción neta promedio anual en Laredo, Texas, de 2021 a 2024, fue casi un 90% más alta que su promedio de los cuatro años previos a 2020 (en comparación, el promedio anual total de absorción en EE.UU. fue un 40% más alto). El comercio transfronterizo en Norteamérica, especialmente entre EE.UU. y México, se ha visto significativamente impulsado por los esfuerzos de nearshoring, el aumento de bienes extranjeros para los consumidores estadounidenses que pasan por los puertos marítimos de México y la reciente anticipación de decisiones arancelarias que generaron una adelantada acumulación de inventarios. Estos factores potenciaron las exportaciones de camiones mexicanos hacia EE.UU., alcanzando los niveles sorprendentes registrados en 2024

Contenedores Ferroviarios Cargados Cruzando de México a EE. UU.



Contenedores de Camiones Cargados Cruzando de México a EE. UU.



Fuente: Dept. of Transportation, Febrero 2025

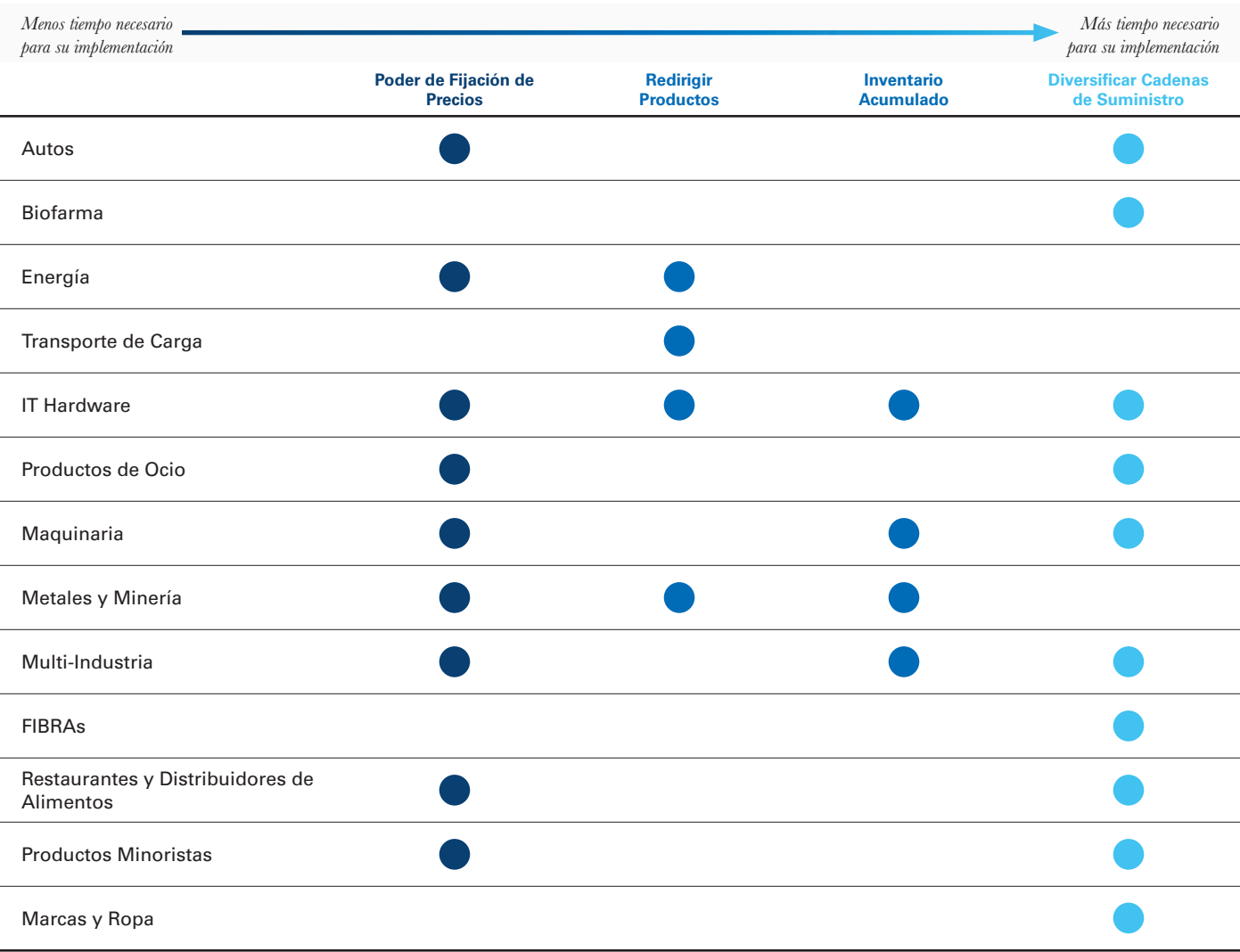
Hasta ahora, en 2025, algunas protecciones comerciales bajo el T-MEC han sido revertidas, particularmente con el aumento de aranceles a autos, acero y aluminio, lo que podría reducir la rentabilidad, la asignación de capital y la contratación a lo largo de las cadenas de suministro (mientras aumenta los precios). Por otro lado, en el contexto posterior al 2 de abril, los aranceles de EE.UU. se dirigieron principalmente a países asiáticos, especialmente a China(145% de arancel total). Otros países asiáticos que inicialmente fueron objetivo de aranceles más altos, como Vietnam(46%), recibieron una pausa de 90 días para la implementación de estos aranceles a partir del 9 de abril, estableciendo una tasa base universal del 10% durante ese período (México y Canadá quedan exentos, mientras que China sigue tarifada al 145%). Muchos de los aranceles propuestos y luego pausados son mucho más altos que los que EE.UU. ha impuesto a productos no conformes al T-MEC de Canadá y México, mientras que los productos conformes al T-MEC siguen sujetos a aranceles del 0%. Si esta tendencia persiste, podría acelerar la reubicación de la producción a Norteamérica. Por supuesto, todo esto está sujeto a cambios, pero el hecho esencial es que el entorno arancelario en Norteamérica es considerablemente más alto ahora que a principios de 2025.

Si los aranceles hacen que el mercado estadounidense sea menos viable económicamente para las empresas de Canadá y México, es cada vez más probable una nueva recalibración geográfica. La compleja red ferroviaria transcontinental podría facilitar la cooperación entre Canadá y México, eludiendo a EE.UU. y generando una demanda industrial en los mercados mexicanos y canadienses servidos por ferrocarriles. Por ejemplo, CPKC anunció recientemente que ha comenzado a manejar envíos de aluminio canadiense, combustibles refinados y plásticos hacia clientes en México. Canadá podría reorientar aún más su comercio a lo largo de un eje este-oeste, con un renovado enfoque en suministrar mercados asiáticos y europeos si el comercio con EE.UU. disminuye. Este cambio podría estimular la inversión en infraestructura de transporte canadiense y fomentar la manufactura nacional para compensar la pérdida de bienes que antes provenían de EE.UU. Cambios similares ya se están manifestando en México, ya que el gobierno federal ha anunciado un programa que busca estimular el consumo interno y atraer inversiones de otros países mediante el fortalecimiento de ciertos sectores productivos y ofreciendo incentivos fiscales.

En EE. UU., las empresas citan la diversificación de la cadena de suministro (incluyendo el abastecimiento doméstico) como su principal estrategia de mitigación de aranceles. Los mercados intermodales y del ecosistema manufacturero en el Sur, Medio Oeste y Sureste continuarán destacándose en desarrollo y volumen de absorción a medida que la producción aumente. Newmark está rastreando más de 141 mil millones de dólares en anuncios de grandes inversiones manufactureras en EE. UU. solo en el primer trimestre de 2025, siendo el Sur la región que recibe la mayor parte de las inversiones. Esto se suma a más de 500 mil millones de dólares en inversiones manufactureras realizadas en EE. UU. desde 2020. A pesar de este impulso, la selección de sitios para manufactura sigue estando limitada por el acceso a mano de obra calificada, energía asequible y terrenos disponibles, siendo los proyectos más exitosos aquellos que se enfocan en mercados que ofrecen el balance óptimo de estos factores críticos. Establecer nuevas plantas en EE. UU. puede tomar años, pero con el énfasis de la administración actual en la desregulación y las aprobaciones aceleradas para megaproyectos, estos plazos podrían reducirse. Este crecimiento favorece la inversión en infraestructura y las necesidades de expansión industrial de las empresas de transporte y equipos relacionados.

Guía sobre Aranceles:

Estrategias de Mitigación Mencionadas en Conferencias de Resultados Corporativos



Fuente: Morgan Stanley Research

¹⁰ Newmark Research, Manufacturing Momentum: Scaling for Success in Key Markets

Las políticas arancelarias de la Administración reducirán los volúmenes de importación de EE. UU. en el corto plazo, particularmente desde el Este de Asia. Además, agregando más complejidad a las perspectivas de importación, el Representante Comercial de EE. UU. (USTR) anunció tarifas por fases a los buques construidos en China o operados por compañías chinas que lleguen a puertos estadounidenses. Este nuevo plan, que tiene como objetivo estimular la construcción naval estadounidense y contrarrestar el dominio de China en las flotas marítimas, excluye medidas previamente propuestas, pero aún así implica costos más altos para los buques con bandera china.

Los mercados industriales que sirven a los puertos de la Costa Oeste están más expuestos a este impacto arancelario y probablemente experimentarán un crecimiento más débil de la demanda y una posible disminución de la ocupación industrial, si los volúmenes de importación más bajos persisten. En cambio, los mercados industriales que sirven a los puertos en Canadá y México podrían ver una mejor demanda a medida que diversifiquen sus socios comerciales y aumenten la inversión doméstica en la expansión de infraestructura portuaria y manejo de carga.

Este aumento de los aranceles afectará de manera desproporcionada a algunas industrias, como la de la ropa y la electrónica. Las quiebras corporativas, que alcanzaron un nivel máximo de 14 años en 2024, probablemente se mantendrán elevadas en parte por este nuevo régimen impositivo, lo que representa un obstáculo para los niveles generales de ocupación industrial. Ya ha ocurrido cierto grado de represalia arancelaria, y es seguro que continuará si los aranceles persisten.

TASA EFECTIVA DE ARANCEL PONDERADA	
Principales Puertos de EE.UU.	
Oakland	47.4%
LA / LB	45.9%
Seattle	35.7%
Norfolk	29.3%
Houston	26.9%
Charleston	25.2%
Savannah	24.5%
JAX	24.2%
NY / NJ	23.0%
Miami	22.1%
Baltimore	15.5%

Fuente: Newmark Research, Trademo, USA Trade Online, the White House.

Aranceles a partir del 14/4/25 representan a China con una tasa efectiva del 113% (ver Rastreador de Aranceles en el Apéndice) y a otros países con una tasa base del 10%. Los cálculos están basados en los valores de envíos anuales de 2024.

Mirando Más Allá de los Aranceles

Si bien los aranceles y los impactos inmediatos de su implementación están generando la mayor cantidad de incertidumbre, el “panorama de lo propuesto” también influirá en la demanda de bienes raíces industriales. Los aranceles han jugado y seguirán jugando un papel menor en los costos logísticos totales de los negocios en comparación con otros gastos, como el combustible. Según CSCMP, los costos logísticos totales de los negocios en EE. UU. en 2023 ascendieron a \$2.3 billones de dólares, lo que representa el 8.1% del Producto Interno Bruto (PIB) nominal de EE. UU. El sistema arancelario en vigor ese año generó \$80.3 mil millones en ingresos anuales, o el 0.28% del PIB nominal. Una variedad de estimaciones sugiere que los ingresos totales que podría generar el sistema arancelario “recíproco” propuesto el 2 de abril— que ahora está en pausa — equivaldrían a aproximadamente el 1.0% del PIB nominal de 2024. Si bien los aranceles, de manera indiscutible, aumentan los precios, el análisis sugiere que la incertidumbre misma podría ser más significativa que el impacto de los aranceles en sí, sobre cómo operan las empresas y cómo gastan los consumidores. Por supuesto, los aranceles afectarán a algunas industrias — como la de la ropa y la industria automotriz, que está profundamente interconectada en el continente — mucho más que a otras. Es posible que los impactos aún más sustanciales en los costos logísticos de los negocios y la demanda de los consumidores surjan de dos sectores clave de políticas que podrían ir acompañados de consideraciones adicionales. Estos se exploran en la página siguiente.

¹¹ National Retail Federation Global Ports Tracker
¹² Office of the United States Trade Representative
¹³ Ver Tariff Tracker en el Apéndice

POLÍTICA FISCAL:

El Congreso de EE. UU. está considerando una legislación para extender y ampliar las disposiciones de la Ley de Recortes de Impuestos y Empleos (TCJA), que implementó tasas impositivas corporativas más bajas y otras reformas fiscales durante la primera administración de Trump, incentivando el aumento de la inversión en EE. UU. Las disposiciones clave están programadas para expirar a finales de 2025. El presidente de EE. UU. ha propuesto reducir la tasa impositiva corporativa al 15% para generar más crecimiento. Una serie de estudios encuentran que los recortes de impuestos corporativos están asociados con un aumento en la inversión de capital y el crecimiento del número de empresas locales.¹⁴ En Canadá, un aumento previamente propuesto en la tasa de inclusión de las ganancias de capital fue cancelado a finales de marzo de 2025. Debido a una campaña electoral federal convocada el 23 de marzo de 2025, se ha propuesto una serie de recortes fiscales, incentivos de inversión y medidas de construcción de capacidades en respuesta a las amenazas arancelarias de EE. UU. mientras Canadá elige un nuevo primer ministro el 28 de abril de 2025. En enero de 2025, el gobierno de México presentó el “Plan México”, un plan de inversión integral destinado a atraer hasta 277 mil millones de dólares en inversión extranjera con una serie de incentivos fiscales adicionales para las empresas que inviertan en el país. El alcance de los posibles recortes fiscales e incentivos — ya sean corporativos, sobre ganancias de capital o para los consumidores — en cada uno de los países miembros de América del Norte aún no se conoce, pero presentan oportunidades para el crecimiento del mercado industrial a través de menores costos para los ocupantes y mayor poder adquisitivo para los consumidores.

POLÍTICA ENERGÉTICA:

La política energética es de suma importancia para la expansión del mercado industrial. Como se ha reportado ampliamente,¹⁵ el crecimiento manufacturero y el ritmo de innovación en América del Norte, particularmente en EE. UU. y México, podrían verse obstaculizados por restricciones en la generación de energía. Canadá está menos expuesto debido a su acceso a recursos energéticos más abundantes, los cuales ha suministrado históricamente a EE. UU. Tanto los sectores públicos como privados en EE. UU. y México están trabajando para expandir la generación, capacidad y transmisión de energía, acciones que influirían en los costos. EE. UU. está expandiendo su capacidad de generación de energía doméstica para lograr una mezcla energética más diversa, pero son proyectos que suelen tardar años en ponerse en marcha. A finales de 2024, el gobierno de México anunció una inversión de 23.4 mil millones de dólares para la generación y distribución de energía eléctrica en México. El plan también busca abrir el sector a inversiones privadas en energía eléctrica, acompañado de una mejora en las reglas de inversión.

Los cambios en la política energética pueden tener una amplia gama de implicaciones:

- **Para los fabricantes:** Efecto deflacionario en toda la cadena de valor. La energía es un costo al producir; si los costos de energía disminuyen, se genera un efecto deflacionario en la cadena de valor.
- **Para los ocupantes logísticos:** Los costos de transporte son el gasto más grande. Si estos disminuyen, los ocupantes tendrán más espacio para moverse en términos de ubicación y podrían estar más dispuestos a aceptar alquileres más altos, que constituyen una porción pequeña de los costos logísticos generales.
- **Para los consumidores:** Incluso movimientos relativamente pequeños en los ingresos influyen significativamente en el consumo. Si los precios de la gasolina al por menor bajan, hay una relación directa con la cantidad de ingresos disponibles que los consumidores tienen para realizar otras compras.¹⁶

La Administración de Información Energética de EE. UU. pronostica una disminución modesta del 3% en el costo de la gasolina durante 2025 y 2026, con un precio promedio por galón que disminuirá 10 centavos en total de 2024

¹⁴ Rate Coalition

¹⁵ Newmark Research

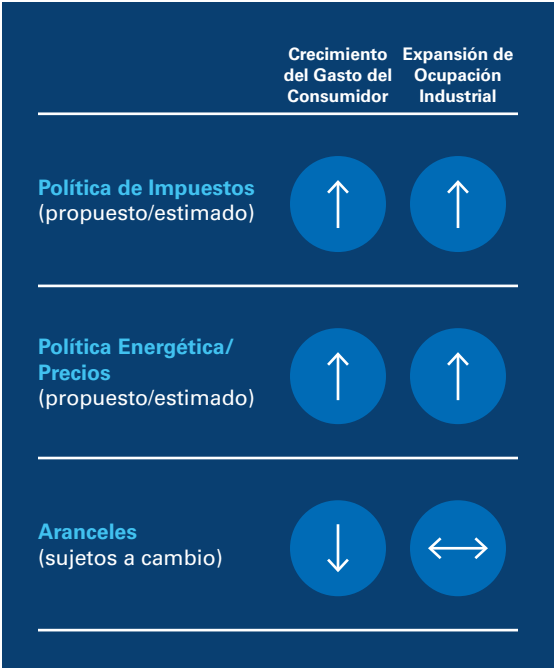
¹⁶ NBER

¹⁷ Forbes

a 2026, aunque los impactos potenciales de los aranceles no se reflejaron en la proyección y pueden tener un efecto mixto en los precios a corto y mediano plazo. Según la Reserva Federal de Dallas, la industria del petróleo y el gas está viendo los impactos inmediatos de los aranceles sobre el acero y el aluminio. Un aumento en el costo del acero en particular, que es esencial para todo, desde plataformas de perforación y tuberías hasta refinerías y tanques de almacenamiento, está haciendo que la expansión de la industria sea más costosa y desafiante. Por otro lado, la desregulación está afectando favorablemente la producción de energía.¹⁷ Los aranceles que potencialmente lleven a una reducción en la entrega de crudo pesado canadiense a las refinerías de EE. UU. podrían inhabilitar algo de la capacidad de refinación en EE. UU., particularmente en el Medio Oeste, y potencialmente desencadenar aumentos en los precios de la gasolina, lo que impactaría los costos de transporte de bienes y generaría más presión inflacionaria.

Perspectivas para la Demanda Industrial

La demanda de los ocupantes industriales depende en primer lugar de los consumidores. Los cambios en los ingresos afectan el consumo, lo que a su vez afecta la ocupación industrial. Hay una correlación casi de 1:1 entre la ocupación industrial y el ingreso real disponible, ya que la economía de consumo pasa por los almacenes de América del Norte.¹⁸ Los cambios que se produzcan por las políticas fiscales y energéticas pueden tener efectos positivos significativos sobre el ingreso disponible (y la expansión industrial), pero aún no se han dado. Los aranceles importantes y disruptivos, tendrán un impacto más inmediato en el gasto de los consumidores. Aunque estos podrían desacelerar la expansión de algunos minoristas, podrían impulsar la expansión en otros sectores como la electrónica y los automóviles, aunque después de un proceso de varios años antes de que se sienta el “efecto halo” en el sector industrial. Antes de que las empresas consideren reubicar la producción, deben realizar estudios de viabilidad que consideren las implicaciones de los aranceles, la demanda del mercado, las consideraciones de la cadena de suministro, los requisitos de talento y otros factores. Además, los modelos financieros deben evaluar el impacto de descartar inversiones de capital en mercados extranjeros frente a los beneficios de la producción doméstica.



La implementación de aranceles en EE. UU. hasta el 9 de abril ha llevado a un aumento en la tasa promedio de aranceles, alcanzando el nivel más alto desde principios de 1900, con un análisis del Yale Budget Lab señalando una pérdida promedio de \$4,900 para los hogares estadounidenses en el corto plazo como resultado de esta medida. Los economistas de EE. UU., Canadá y México generalmente coinciden en que las probabilidades de una recesión este año en cada uno de los respectivos países han aumentado. Si se materializa una recesión, esto podría generar una mayor disminución en la ocupación industrial debido a la pérdida de crédito de los inquilinos. Sin embargo, las previsiones de absorción neta industrial para EE. UU., México y Canadá este año siguen siendo positivas, aunque considerablemente más bajas que el promedio habitual. Se espera que en cada mercado se vea un aumento en la vacancia para finales de año, ya que se prevé que la oferta supere a la demanda.

¹⁸ Newmark Research, Se analizan las cifras de ocupación e ingresos disponibles en EE. UU.



Conclusiones

Como la economía más grande del mundo y una de las más diversificadas, los EE. UU. poseen un mercado industrial formidable que tiene la capacidad de absorber cambios importantes en las políticas comerciales, aunque no sin fricciones. El comercio total de EE. UU. con Canadá y México representa el 7% de su PIB. En comparación, el comercio total de México y Canadá con EE. UU. es del 45% y 34%, respectivamente, lo que significa que cualquier cambio duradero en la política comercial de EE. UU. tendrá un impacto desproporcionado en estas economías más pequeñas.

A pesar de los desafíos, existen oportunidades como se describe en este documento.

Este período podría demostrar cómo las economías regionales pueden crecer, al mismo tiempo que crean espacio para prioridades nacionales y la promesa de una futura cooperación más sólida, potencialmente a través de términos renegociados del T-MEC.

La inversión de décadas en la integración de las economías de América del Norte, que incluye importantes y tangibles enlaces viales, ferroviarios y marítimos, perdurará, independientemente de las políticas comerciales cambiantes.

¹⁹ PMFA, U.S. Census Bureau, Banco Mundial. Al cierre del 2023.

APÉNDICE

Contador de Aranceles de EE.UU.

Estimaciones basadas en los niveles comerciales anuales de 2024; miles de millones de dólares

Pais	Fecha de Entrada en Vigencia	Tasa Arancelaria Efectiva	Detalles del Arancel	Ingresos Arancelarios	% de Importaciones de EE.UU. Sujetas a Derechos
IMPLEMENTADO					
Varios	Ene-2018	1%	15% Paneles Solares	0.2	1%
Varios	Mar-2018, Mar-2025	25%	25% Acero	6	1%
Varios	Mar-2018, Mar-2025	25%	25% Aluminio	4.6	1%
China	2018 y 2019, Sep-2024, Feb, Mar, Abr-2025	113%	25% Insumos intermedios y equipos de capital, 7,5% Bienes de consumo, 125% Arancel base recíproco, 20% adicional Todos los bienes	496.9	10%
México	Mar-2025	9%	25% Todos los Bienes fuera del T-MEC, exc. Autos	46.2	6%
Canadá	Mar-2025	12%	25% Todos los Bienes fuera del T-MEC no energéticos, exc. Autos, 10% Bienes Energéticos	48.2	4%
Varios	Abr-2025, May-2025	20%	25% Autos y Partes, fuera del T-MEC	68.7	8%
Varios	Abr-2025	10%	10% Base para Todos los Países	112.1	34%
PROPUESTO					
Varios	Jul-2025	28%	11–50% Tarifas de Base Recíprocas	\$208.50	28%
México	Abr-2025	7%	25% Todos los Bienes del T-MEC, exc. Autos	\$35.70	4%
Canadá	Abr-2025	4%	25% Todos los Bienes fuera del T-MEC no energéticos, exc. Autos	17.2	2%
Varios			Cobre		1%
Varios			Artículos de Madera		
Varios			Farmaceuticos		
IMPLEMENTADOS Y PROPUESTOS					
Tasa arancelaria promedio ponderada por el comercio de EE. UU., ingresos arancelarios anuales totales recaudados y participación en las importaciones de EE. UU.:		32.80%		\$1,044.40	72%

Fuente: U.S. Department of Commerce, Wells Fargo Economics, Newmark Research
A partir del 14/04/25 y sujeta a cambios.

Notas y Comentarios:

Las estimaciones representan límites superiores, ya que se basan en los datos comerciales de 2024 y no tienen en cuenta los posibles cambios futuros en los flujos comerciales. La proporción sujeta a aranceles de las importaciones representa la estimación de la participación total de las importaciones de EE. UU. en 2024 que están sujetas a tarifas. Los aranceles sectoriales (Acero, Aluminio, Autos, etc.) por país se encuentran dentro de la línea sectorial de tarifas y se excluyen de los cálculos individuales de cada país. Los cálculos de cada país también excluyen los productos detallados en el Anexo II de la Orden Ejecutiva de la Casa Blanca del 2 de abril de 2025 y los productos especificados en el CSMS #64724565 (11 de abril de 2025).

(1) Wells Fargo estima que el 38% de las importaciones mexicanas de bienes (excluyendo autos y autopartes) cumplieron con el T-MEC en 2024. Incluyendo autos, varias fuentes citan que alrededor del 49% de las importaciones de EE. UU. provenientes de México calificaron para exenciones de aranceles bajo el T-MEC en 2024, con hasta un 41% adicional potencialmente elegible si las cadenas de suministro se alinean con las reglas de origen del T-MEC.

(2) Wells Fargo estima que el 30% de las importaciones canadienses de bienes (excluyendo autos y autopartes) cumplieron con el T-MEC en 2024.

(3) El 41% de las importaciones de autos y autopartes provinieron de México y Canadá en 2024, de las cuales el 92% de los autos y el 68% de las autopartes de México/Canadá eran conformes al T-MEC en 2024. El arancel también se aplicará al contenido no estadounidense de autos y autopartes bajo el T-MEC. La AAPC estima que aproximadamente el 35% de los autos mexicanos y el 50% de los autos canadienses tienen contenido estadounidense, lo que, además de los autos no conformes al T-MEC, sugiere que alrededor del 64% de los autos de México/Canadá serán gravados. Por ahora, se supone que todas las autopartes conformes al T-MEC están exentas de aranceles.

(4) Se aplica un arancel base del 10% a todos los países excepto México, Canadá y China. Los productos detallados en el Anexo II y el CSMS #64724565 (11 de abril de 2025) se excluyen de los cálculos.

Autores del Reporte

Lisa DeNight

*Managing Director, Head of
North American Industrial Research*
lisa.denight@nmrk.com

Andrew Petrozzi

*Director, Head of
Canada Research*
andrew.petrozzi@nmrk.com

Mauricio Mondragón

*Research Director,
Latin America*
mauricio.mondragon@nmrk.com

David Bitner

*Executive Managing Director,
Global Head of Research*
david.bitner@nmrk.com

Liderazgo Industrial y Logística

Jack Fraker

*President, Global Head of Industrial
& Logistics, Capital Markets*
jack.fraker@nmrk.com

Adam Faulk

Vice Chairman
adam.faulk@nmrk.com

Adam Petrillo

Executive Managing Director
adam.petrillo@nmrk.com

Kyle S. Roberts

Vice Chairman
kyle.roberts@nmrk.com

Contactos de Negocio por País

Norm Taylor

President & Country Head, Canada
norm.taylor@nmrk.com

Giovanni D'Agostino

*President, Newmark Mexico & Regional
Managing Director for Latin America*
giovanni.dagostino@nmrk.com

Global Strategy

Robert Hess

Vice Chairman, Global Strategy
robert.hess@nmrk.com

NEWMARK

nmrk.lat

Newmark ha implementado una base de datos propia y ha revisado su metodología de seguimiento. Con esta ampliación y mejora de nuestros datos, podrían producirse ajustes en las estadísticas históricas, como la disponibilidad, las rentas solicitadas, la absorción y las rentas efectivas. Los informes de investigación de Newmark están disponibles en nmrk.com/insights.

Toda la información contenida en esta publicación proviene de fuentes consideradas fiables. Sin embargo, Newmark no ha verificado dicha información, por lo que esta constituye únicamente las declaraciones y representaciones de la fuente, y no de Newmark. Cualquier destinatario de esta publicación debe verificar de forma independiente dicha información y cualquier otra información que pueda ser relevante para cualquier decisión que pueda tomar en respuesta a esta publicación, y debe consultar con profesionales de su elección sobre todos los aspectos de dicha decisión, incluyendo sus implicaciones legales, financieras y fiscales. Ningún destinatario de esta publicación podrá, sin la previa autorización por escrito de Newmark, distribuir, difundir, publicar, transmitir, copiar, difundir, cargar, descargar ni reproducir de ninguna otra forma esta publicación ni la información que contiene. Este documento tiene fines meramente informativos y su contenido no pretende asesorar ni recomendar ninguna estrategia específica. No debe utilizarse en ningún caso para predecir la volatilidad del mercado, la inversión en valores, las transacciones, las estrategias de inversión ni ningún otro asunto.