

COORDENADAS

Enrique Quintana

Opine usted:

enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

@E_Q



Las razones del incuestionable éxito exportador de México

Ayer nos enteramos de que **las exportaciones totales de México**, especialmente las manufactureras, **alcanzaron en 2025 un récord histórico**: 664 mil 837 millones de dólares en el agregado y 608 mil 818 millones en manufacturas. La lógica económica sugeriría que la apreciación

real del peso frente al dólar debería **haber pasado factura a nuestras ventas al exterior**. Un peso fuerte encarece los bienes producidos en México cuando se miden en dólares y, en teoría, erosiona competitividad.

Los datos cuentan otra historia.



De acuerdo con la información publicada por el INEGI, en 2025 las **exportaciones totales crecieron 7.6 por ciento**. Pero el dato más llamativo está dentro de **las manufacturas: crecieron 9.8 por ciento** en el año, con una divergencia notable entre la industria automotriz y el resto del sector. Las exportaciones automotrices cayeron 4.2 por ciento, mientras que las **manufacturadoras no automotrices** aumentaron en un sorprendente **17.3 por ciento**.

Es decir, el dinamismo exportador ya no proviene del “motor tradicional” del comercio exterior mexicano, sino de una canasta más diversificada: maquinaria, equipo eléctrico y electrónico, productos de la minerometalurgia, instrumentos profesionales y científicos. En estos segmentos, el crecimiento no parece un rebote coyuntural, sino una tendencia consistente con la evolución reciente de la estructura productiva.

¿Por qué este segmento resiste —e incluso acelera— pese a un peso apreciado? Una parte central de la respuesta está en un factor que durante años fue secundario y hoy es decisivo: **la ventaja arancelaria relativa de México frente a competidores como China en el mercado estadounidense**.

Desde la imposición de **aranceles a China** bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de Estados Unidos, una proporción relevante de sus exportaciones enfrenta gravámenes adicionales que van de **7.5 a 25 por ciento**, con incrementos específicos en sectores considerados estratégicos. En términos económicos, un arancel de 25 por ciento equivale, en los hechos, a una sobrevaluación cambiaria de esa magnitud.

En contraste, una amplia gama de **productos manufacturados mexicanos** entra **al mercado estadounidense con arancel cero**, siempre que cumpla las reglas de origen del T-MEC. Este diferencial no es marginal: modifica el costo final, redefine los incentivos de abastecimiento y reduce la relevancia del tipo de cambio como variable crítica.

El resultado es elocuente: mientras **las exportaciones de China a Estados Unidos han caído alrededor de 6 por ciento en los últimos seis años**, las de **México han crecido en más de 50 por ciento**. En este contexto, cuando un importador estadounidense compara proveedores, el tipo de cambio deja de ser el factor dominante. Si un producto chino llega con un recargo arancelario de dos dígitos y el mexicano no, el peso puede apreciarse sin que se pierda competitividad.

A ello se suman otros elementos estructurales: menores tiempos logísticos, reducción de inven-

tarios, mayor certidumbre regulatoria y una integración cada vez más profunda a cadenas de valor regionales. No es casual que las manufacturas no automotrices —precisamente las más vinculadas a nuevos proyectos de inversión y relocalización productiva— sean las que muestran el mayor dinamismo exportador.

El contraste con otros sectores refuerza la idea. **Las exportaciones agropecuarias cayeron 10.8 por ciento** en 2025, afectadas por choques climáticos, medidas sanitarias y una mayor sensibilidad al tipo de cambio. **Las petroleras retrocedieron 26.4 por ciento**, lastradas por menores precios y volúmenes. En ambos casos, la apreciación del peso sí pesa más.

La conclusión es que el crecimiento de las exportaciones manufactureras no automotrices no es una anomalía estadística. Refleja **un cambio estructural en la inserción comercial de México**, donde la competitividad depende menos del tipo de cambio y más del acceso preferencial, las reglas de origen y la geopolítica arancelaria.

Mientras Estados Unidos mantenga barreras elevadas frente a China y el T-MEC preserve el trato preferencial para México, el país juega **con una ventaja significativa**. **El riesgo es asumirla como permanente**.

Si esa cuña arancelaria se reduce o si la lógica proteccionista se extiende también a socios, la fortaleza exportadora que hoy desafía al “superpeso” podría perder fuelle.

Y eso ocurriría en un momento particularmente delicado: cuando la exportación se ha convertido, prácticamente, en el único motor visible del crecimiento económico del país.

Ahí es donde el debate deja de ser comercial y se vuelve estratégico.

