

LA ILUSIÓN DEL “ÉXITO” EXPORTADOR

UNA EVALUACIÓN CRÍTICA DEL COMERCIO EXTERIOR
DURANTE LA CUARTA TRANSFORMACIÓN 2019–2025



México vendió **70%** más maquinaria y equipo a Estados Unidos, pero para lograrlo tuvo que comprar **55.5%** más a China y **136.5%** más al resto del mundo.



México vendió **61.9%** más productos de consumo a Estados Unidos, mientras compró **77%** más a China y **155.6%** más al resto del mundo.



La dependencia de piezas, materiales e insumos extranjeros también aumentó: **50.6%** con China y **101.2%** con el resto del mundo.



97,101
MILLONES DE DÓLARES ADICIONALES

en maquinaria y equipo importados para sostener el crecimiento exportador.



México exportó más, pero dependió cada vez más del extranjero para fabricar lo que vendió.

Fuente: INEGI y Banco de México.

LA ILUSIÓN DEL “ÉXITO” EXPORTADOR

UNA EVALUACIÓN CRÍTICA DEL COMERCIO EXTERIOR DURANTE LA CUARTA TRANSFORMACIÓN 2019–2025

Introducción

El comercio exterior constituye uno de los principales motores del crecimiento económico y uno de los indicadores más utilizados para evaluar el desempeño de una economía en el contexto internacional. Tradicionalmente, el incremento de las exportaciones, la obtención de superávits comerciales y la expansión de los mercados externos suelen interpretarse como señales de competitividad y fortaleza económica. Sin embargo, desde la perspectiva de la economía del desarrollo, estos indicadores resultan insuficientes para determinar si un país ha logrado fortalecer su estructura productiva, incrementar su capacidad tecnológica o generar un proceso sostenido de industrialización. Una economía puede registrar niveles históricos de exportación y, al mismo tiempo, mantener una elevada dependencia de bienes estratégicos importados, limitando su capacidad para capturar una mayor proporción del valor agregado generado en las cadenas globales de producción.

En este contexto, el análisis del saldo comercial desagregado por tipo de bien constituye una herramienta indispensable para comprender la verdadera naturaleza del desempeño comercial de un país. A diferencia de la balanza comercial agregada, la clasificación entre bienes de capital, bienes de consumo y bienes de uso intermedio permite identificar el grado de desarrollo industrial, la capacidad tecnológica y el nivel de integración productiva de la economía. Cada uno de estos grupos desempeña una función específica dentro del proceso productivo y, por tanto, refleja distintos niveles de competitividad y dependencia externa.

Los bienes de capital comprenden maquinaria, equipo industrial, aparatos mecánicos y eléctricos, material de transporte, instrumentos de precisión, equipos médicos y demás activos destinados a ampliar la capacidad productiva de la economía. Estos bienes constituyen la base del desarrollo tecnológico, ya que permiten incorporar innovación, elevar la productividad e incrementar la competitividad de los sectores productivos. En consecuencia, la capacidad de producir este tipo de bienes representa uno de los principales indicadores del nivel de industrialización de un país.

Por su parte, los bienes de uso intermedio están integrados por materias primas, productos químicos, metales, materiales textiles, productos minerales,

papel, madera y demás insumos que participan directamente en los procesos de transformación industrial. Su comportamiento permite evaluar el grado de integración de una economía en las cadenas globales de valor y la fortaleza de sus encadenamientos productivos, al mostrar si la industria nacional es capaz de abastecer internamente los componentes necesarios para la producción o si depende de proveedores extranjeros.

Finalmente, los bienes de consumo corresponden a los productos destinados a satisfacer la demanda final de los hogares, entre ellos alimentos, productos agropecuarios, textiles, calzado, plásticos y diversas manufacturas ligeras. El análisis de esta categoría permite valorar la competitividad de la industria nacional tanto en el mercado interno como en los mercados internacionales y medir el grado de penetración de bienes importados en el consumo doméstico.

Bajo esta perspectiva, el periodo 2019–2025 representa uno de los momentos más relevantes para analizar la estructura del comercio exterior mexicano. La entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), la reorganización de las cadenas globales de suministro provocada por la pandemia de COVID-19, las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China y el proceso de relocalización productiva (nearshoring) generaron condiciones excepcionalmente favorables para fortalecer la base industrial del país. Estas circunstancias ofrecían la posibilidad de incrementar el contenido nacional de las exportaciones, desarrollar proveedores locales, ampliar la producción de bienes de capital y reducir la dependencia tecnológica acumulada durante décadas.

No obstante, la evidencia presentada en este apartado plantea una interrogante fundamental: ¿el extraordinario crecimiento de las exportaciones mexicanas durante la Cuarta Transformación representó realmente un proceso de fortalecimiento estructural de la economía o únicamente consolidó un modelo de crecimiento sustentado en la importación de bienes estratégicos? Esta pregunta adquiere especial relevancia porque, mientras los indicadores agregados muestran máximos históricos en las exportaciones manufactureras y en el superávit comercial con Estados Unidos, la composición del comercio exterior revela un comportamiento distinto, caracterizado por déficits crecientes en bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo con China y con el resto del mundo.

En consecuencia, el presente apartado parte de una hipótesis central: el éxito exportador registrado entre 2019 y 2025 no necesariamente refleja una transformación estructural de la economía mexicana. Por el contrario, el análisis del saldo comercial por tipo de bien sugiere que el fortalecimiento de las exportaciones coexistió con una profundización de la dependencia tecnológica y productiva del país. En este sentido, el crecimiento del comercio exterior, aunque significativo desde una perspectiva cuantitativa, no estuvo acompañado por un desarrollo

equivalente de la capacidad nacional para producir maquinaria, equipo, componentes estratégicos e insumos industriales. La aparente fortaleza exportadora, por tanto, puede ocultar una estructura productiva que continúa dependiendo del exterior para sostener su competitividad.

Desde esta óptica, el propósito de este apartado es evaluar críticamente la evolución del comercio exterior mexicano durante el periodo 2019–2025, identificando las principales tendencias del saldo comercial por tipo de bien y por socio comercial. Más que medir el éxito a partir del crecimiento de las exportaciones, el análisis busca determinar si el contexto generado por el T-MEC y el nearshoring fue aprovechado para fortalecer la estructura industrial nacional o si, por el contrario, consolidó un modelo de inserción internacional basado en la manufactura de exportación con una elevada dependencia de bienes de capital, tecnología e insumos importados.

Evidencia

La evolución del comercio exterior mexicano entre 2019 y 2025 permite realizar una evaluación crítica de la estrategia comercial implementada durante la administración de la Cuarta Transformación. Desde una perspectiva estrictamente comercial, los resultados podrían calificarse como favorables. México consolidó su posición como principal socio comercial de Estados Unidos, alcanzó niveles históricos de exportaciones manufactureras y registró el mayor superávit comercial bilateral de toda la serie analizada. No obstante, una evaluación basada únicamente en estos indicadores resulta insuficiente para determinar si la política comercial generó un verdadero proceso de desarrollo industrial.

La principal limitación de la estrategia gubernamental radica en que el éxito exportador no fue acompañado por una negociación orientada a fortalecer las capacidades productivas nacionales. La evidencia muestra que mientras el superávit en bienes de capital con Estados Unidos aumentó de 169 114 millones de dólares en 2019 a 287 543 millones en 2025, equivalente a un crecimiento del 70.0 %, el déficit en la misma categoría con China pasó de 59 031 millones a 91 808 millones, mientras que con el resto del mundo aumentó de 47 108 millones a 111 432 millones de dólares. En conjunto, México incrementó su dependencia de bienes de capital importados en 97 101 millones de dólares durante el mismo periodo en que alcanzó los mayores niveles de exportación de su historia.

Esta evolución pone de manifiesto una contradicción estructural. El país exportó más maquinaria, equipo y manufacturas hacia Estados Unidos, pero simultáneamente necesitó importar una cantidad creciente de maquinaria, tecnología y activos productivos provenientes del exterior para sostener esa

expansión. En consecuencia, el crecimiento del comercio exterior no respondió al fortalecimiento de una industria nacional de bienes de capital, sino a una mayor integración de México como eslabón manufacturero dentro de las cadenas regionales de producción.

La misma contradicción se observa en los bienes intermedios. Entre 2019 y 2025 el déficit con Estados Unidos permaneció prácticamente sin cambios, alrededor de 40.6 mil millones de dólares, mientras que los déficits con China y con el resto del mundo aumentaron 50.6 % y 101.2 %, respectivamente. Este comportamiento confirma que la expansión exportadora continuó sustentándose en una elevada importación de componentes, materiales e insumos industriales. Es decir, México incrementó su producción manufacturera, pero no desarrolló paralelamente una red de proveedores nacionales capaz de sustituir parte de esas importaciones.

En los bienes de consumo también se reproduce este patrón. Aunque el superávit con Estados Unidos aumentó de 17 944 millones a 29 043 millones de dólares, los déficits con China y con el resto del mundo crecieron 77.0 % y 155.6 %, respectivamente. En otras palabras, el fortalecimiento del sector exportador coexistió con una mayor penetración de bienes importados en el mercado nacional.

Estos resultados adquieren mayor relevancia cuando se analizan en el contexto internacional del periodo. La entrada en vigor del T-MEC, la guerra comercial entre

Evidencia de la paradoja del comercio exterior mexicano durante la Cuarta Transformación (2019–2025)

Indicador	2019	2025	Variación absoluta	Variación (%)	Implicación económica
Superávit con EUA (Bienes de capital)	169,114.3	287,543.0	+118,428.7	+70.0	Mayor integración exportadora con Estados Unidos.
Déficit con China (Bienes de capital)	-59,031.2	-91,807.9	-32,776.7	+55.5	Mayor dependencia de maquinaria y equipo importado.
Déficit con Resto del Mundo (Bienes de capital)	-47,107.8	-111,431.7	-64,323.9	+136.5	Persistencia de la dependencia tecnológica externa.
Superávit con EUA (Bienes de consumo)	17,944.1	29,042.6	+11,098.5	+61.9	Mayor competitividad exportadora en bienes finales.
Déficit con China (Bienes de consumo)	-7,136.2	-12,633.9	-5,497.7	+77.0	Incremento de la penetración de manufacturas chinas.
Déficit con Resto del Mundo (Bienes de consumo)	-6,123.5	-15,650.1	-9,526.6	+155.6	Mayor dependencia de bienes finales importados.

Déficit con EUA (Bienes intermedios)	-40,582.2	-40,584.1	-1.9	0.0	Persistencia de la integración basada en insumos importados.
Déficit con China (Bienes intermedios)	-9,557.0	-14,390.9	-4,833.9	+50.6	Mayor dependencia de componentes industriales chinos.
Déficit con Resto del Mundo (Bienes intermedios)	-11,961.8	-24,068.9	-12,107.1	+101.2	Incremento de la dependencia de insumos estratégicos.

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI y Banco de México.

Estados Unidos y China, la pandemia de COVID-19 y el proceso de *nearshoring* generaron probablemente la mayor oportunidad de industrialización que México ha enfrentado desde la firma del TLCAN en 1994. La necesidad de relocalizar cadenas productivas hacia América del Norte ofrecía condiciones excepcionales para negociar no sólo mayores flujos comerciales, sino también inversiones de alto contenido tecnológico, programas de desarrollo de proveedores nacionales, transferencia tecnológica, integración de pequeñas y medianas empresas y una mayor producción doméstica de bienes de capital.

Sin embargo, la evidencia disponible indica que la estrategia comercial se concentró fundamentalmente en preservar el acceso preferencial al mercado estadounidense, dejando en un segundo plano la construcción de una política industrial orientada al escalamiento tecnológico. Mientras países como Vietnam, Corea del Sur, Polonia e incluso Malasia aprovecharon la reorganización de las cadenas globales para fortalecer industrias nacionales y aumentar el contenido tecnológico de sus exportaciones, México continuó consolidando un modelo basado en el ensamblaje de manufacturas con un elevado contenido de insumos importados. Diversos estudios han señalado que el potencial del *nearshoring* depende de la existencia de políticas industriales activas, infraestructura, innovación, capacitación laboral y desarrollo de proveedores locales; sin estos elementos, la relocalización puede incrementar las exportaciones sin modificar de manera significativa la estructura productiva.

A esta situación se sumó un entorno de creciente presión política y comercial por parte de Estados Unidos. Durante el periodo analizado, Donald Trump utilizó de manera recurrente la amenaza de imponer aranceles como instrumento de negociación para obtener concesiones en materia comercial, migratoria y de seguridad. Posteriormente, ya fuera del primer mandato y durante su nueva campaña y regreso al poder, insistió en la necesidad de reducir el déficit comercial estadounidense, incentivar el retorno de empresas manufactureras y revisar las condiciones del comercio regional. Este contexto exigía una estrategia de negociación particularmente sólida para proteger no sólo el acceso al mercado estadounidense, sino también los intereses industriales de largo plazo de México.

No obstante, los resultados del comercio exterior muestran que la respuesta mexicana fue predominantemente reactiva. La prioridad consistió en evitar sanciones comerciales y preservar el acceso al mercado estadounidense, objetivo que efectivamente se alcanzó. Sin embargo, no existen indicios en la estructura del comercio de que esa negociación haya sido utilizada para impulsar una política de sustitución estratégica de importaciones, desarrollar la industria nacional de bienes de capital o incrementar de manera significativa el contenido nacional de las exportaciones. Por el contrario, la dependencia de maquinaria, componentes e insumos importados continuó profundizándose durante todo el periodo.

Desde esta perspectiva, el principal cuestionamiento a la política comercial de la Cuarta Transformación no reside en la conservación del T-MEC ni en el crecimiento de las exportaciones, sino en la ausencia de una estrategia integral que transformara esa coyuntura excepcional en un proceso de desarrollo industrial. El éxito exportador fue indiscutible; la transformación estructural, en cambio, permaneció pendiente. Los datos muestran que el país consolidó su papel como plataforma manufacturera de América del Norte, pero no modificó la posición subordinada que ocupa dentro de las cadenas globales de valor. Mientras México continúa especializándose en las etapas de manufactura y ensamblaje, la producción de maquinaria, tecnología, componentes estratégicos y activos de alto valor agregado permanece concentrada en economías como Estados Unidos, China, Alemania, Japón y Corea del Sur.

En consecuencia, la política comercial implementada entre 2019 y 2025 puede calificarse como exitosa en términos de apertura y acceso a mercados, pero insuficiente en términos de desarrollo industrial. La mayor oportunidad de relocalización productiva de las últimas tres décadas terminó fortaleciendo el volumen de las exportaciones, pero no alteró los fundamentos estructurales de la economía mexicana. Los resultados de la balanza comercial indican que el país exporta cada vez más, pero continúa dependiendo crecientemente del exterior para producir aquello que exporta. Esa es, precisamente, la ilusión del éxito exportador: una expansión comercial que, pese a sus resultados cuantitativos, no logró traducirse en una mayor autonomía tecnológica ni en una transformación profunda de la estructura productiva nacional.