



El éxito exportador libra el efecto de los aranceles

COORDENADAS

**Enrique
Quintana**

 Opíne usted:
enrique.quintana@elfinanciero.com.mx

@E_Q



El viernes pasado se dio una buena noticia económica que no se puede pasar por alto: en agosto las exportaciones mexicanas volvieron a sorprender al alza.

El valor total alcanzó 55 mil 718 millones de dólares, 7.4% más que un año antes.

La fuerza vino del lado no petrolero (+8.9%) y, en particular, de la manufactura, que subió 9.0% para llegar a 51 mil 705 millones.

El contraste fue la industria automotriz, cuyas ventas al exterior disminuyeron en -1.2% anual. El resto de las manufacturas empujó con vigor.

Entre los rubros con mayores saltos están la maquinaria y equipo especial para industrias diversas (+69.3%) y el equipo profesional y científico (+9.9%).

Si ponemos la lupa en Estados Unidos, el patrón es aún más nítido: dentro de las exportaciones no petroleras dirigidas a ese mercado, las no automotrices crecieron 14.2% anual en agosto.

Al mismo tiempo, las automotrices dirigidas a EU cayeron 5.9%. Es decir, el "nuevo corazón" del envío manufacturero mexicano hacia el norte ya no está solo en los autos, sino en líneas como maquinaria, instrumentos, aparatos eléctricos y componentes tecnológicos.

¿Por qué está ocurriendo lo anterior?

Tres razones destacan en los análisis recientes.

Primera, el reacomodo de cadenas de suministro. El *nearshoring* dejó de ser discurso y se traduce en órdenes de compra, especialmente en manufacturas tecnológicas y eléctricas, que vienen ampliando su peso en la mezcla de exportaciones.

Segunda, la política arancelaria de Estados Unidos hacia terceros países —sobre todo China— ha redirigido flujos hacia proveedores en Norteamérica, con México manteniendo una posición comercial relativamente favorable pese a la incertidumbre de 2025.

Tercera, la propia dinámica sectorial de EU, donde la inversión en manufactura avanzada y la demanda de bienes intermedios han sostenido compras a México incluso cuando otras categorías se moderan.

La estadística de agosto confirma ese giro: mientras el renglón automotor enfrentó vientos en contra, la "canasta" no automotriz a Estados Unidos ganó tracción de doble dígito. Ese cambio no es menor: diversifica riesgos, eleva el valor agregado y afianza

a México como proveedor de partes, subensambles y equipos para industrias que hoy marcan el paso de la productividad.

Este comportamiento convive con un telón de fondo complejo. La discusión arancelaria en Washington no ha terminado, pero su impacto efectivo ha sido menos uniforme de lo que sugerían los anuncios iniciales: exenciones, tratados y ajustes han acotado el golpe y, de hecho, México preservó su espacio comercial en la primera mitad del año.

Aun así, el tablero puede moverse y la revisión del TMEC en 2026 exigirá cumplir reglas y disipar fricciones. Por eso, el impulso exportador no debe darse por sentado: requiere certidumbre regulatoria, energía confiable y logística más ágil para que las órdenes de hoy se conviertan en plantas, empleos y aprendizajes mañana.

Hay, además, una razón macro para cuidar este motor: de acuerdo con la oferta y demanda global del INEGI para el segundo trimestre, las exportaciones fueron el componente que evitó una economía aún más floja.

En contribuciones al PIB, el consumo privado restó, la inversión fija restó aún más y fue la exportación de bienes y servicios la que aportó 4.0 puntos porcentuales al crecimiento trimestral. En estructura, las exportaciones ya representan cerca del 28% de la demanda total.

Dicho de otro modo: el tren exportador no solo tira de los vagones manufactureros; hoy jala a la economía completa. Por eso conviene consolidar la ventaja: acelerar permisos e infraestructura en las regiones exportadoras; mantener estándares laborales y de cumplimiento que reduzcan litigios; garantizar gas y electricidad para nuevas plantas; y simplificar aduanas para que la rotación de inventarios no se frene en la frontera. Es el tipo de agenda que convierte un ciclo de pedidos en un ciclo de inversión.

El dato de agosto cierra la ecuación: México puede crecer vendiendo más y vendiendo mejor, con manufacturas no automotrices que escalan en complejidad. En un año en que la demanda interna luce 'cansada', el mercado externo —particularmente Estados Unidos— sigue abriendo puertas a quienes ofrecen calidad, tiempos cortos y cumplimiento.

Ojalá que el nuevo ciclo de reformas en puerta, como la de aduanas o la de la Ley de Amparo, no vaya a echar por tierra el impulso exportador.