

México bate récord de exportaciones a EE. UU. pese a los aranceles de la sección 122

El pasado 24 de julio se cumplieron los 150 días de vigencia de los gravámenes globales que Washington decretó al amparo de la sección 122, una disposición comercial que ha terminado por golpear a la economía mexicana, afectando de manera directa a industrias estratégicas como la automotriz.

En su defensa inicial, las autoridades norteamericanas esgrimieron que estos recargos funcionan como un escudo para resguardar la seguridad y la economía nacional, llegando a ser imprescindibles en ciertos escenarios para corregir desequilibrios críticos en los flujos de pago internacionales.

Dicha normativa, contenida en la Ley de Comercio de 1974, otorga al mandatario la prerrogativa de imponer barreras y sobrecostos a los productos extranjeros como mecanismo de contención frente a los abultados desajustes en la balanza de pagos del país.

Desde el ejecutivo se subrayó que esta brecha comercial, catalogada como severa y constante, experimentó un crecimiento superior al 40% en el último lustro, tocando fondo en 1,2 billones de dólares durante el 2024 y sosteniendo esa misma cifra astronómica a lo largo del 2025.

Aun con la existencia del pacto trilateral (T-MEC), la nación azteca no estuvo exenta de estos embates, viendo cómo sus exportaciones de vehículos, componentes automotrices, madera, cobre, acero y aluminio quedaron sujetas a los nuevos aranceles.

El especialista Josafat Hernández señaló que, a corto plazo, el verdadero perjudicado por esta estrategia ha sido el propio Washington, ya que el peso financiero de los impuestos o aranceles ha recaído directamente sobre el bolsillo de los consumidores estadounidenses.

El analista fue contundente al afirmar que las pérdidas de Estados Unidos superan con creces a las de México, dado que no se produjo ningún traslado significativo de las plantas de producción ya establecidas al sur de la frontera; en su lugar, solo se generó un encarecimiento de los bienes finales que la sociedad norteamericana debió costear.

Compartiendo esta visión, Moritz Cruz Blanco, académico de la UNAM, destacó que el sector empresarial de EE.UU. es el que más ha resentido la medida, pues México conserva su estatus como el mayor proveedor de mercancías para el mercado norteamericano, a pesar de los sobrecostos o tarifas.

Las estadísticas oficiales de México respaldan esta tendencia: en mayo, las ventas mexicanas al norte ascendieron a un récord histórico de 54.180 millones de dólares, mientras que las compras de insumos provenientes de Estados Unidos totalizaron 33.050 millones en el mismo lapso.

Según el criterio del especialista, la nación latinoamericana aún goza de condiciones arancelarias más favorables frente a sus rivales comerciales, lo que ha amortiguado el impacto de las sanciones de Washington sobre el intercambio bilateral.

"Esta situación permite que el flujo comercial mexicano se sostenga sin sufrir daños irreparables", apuntó Cruz Blanco, quien matiza que el verdadero perjuicio radica en la constante incertidumbre que genera este escenario.

Por otro lado, el economista Arturo Huerta explicó que el repunte en las ventas mexicanas responde, en gran medida, al distanciamiento estratégico que Washington ha impuesto a las manufacturas provenientes de China.

El analista desglosó que, al penalizar las importaciones asiáticas, EE.UU. logró reducir su dependencia de Pekín y achicar su brecha comercial con el gigante oriental. No obstante, ese vacío fue ocupado por México, provocando que el déficit bilateral con la nación azteca creciera simplemente porque las compras que antes se hacían a China ahora se dirigen al sur de la frontera.

Hernández añadió que la visión de Trump orientada a reindustrializar su nación representa una jugada a largo plazo, toda vez que, en el presente, los sobrecostos aduaneros únicamente han derivado en un encarecimiento de la vida cotidiana para los habitantes de Estados Unidos.

"Implementar este modelo no es sencillo, pues choca frontalmente con la lógica del capitalismo moderno", advirtió el economista, aunque concedió que, de perpetuarse esta doctrina en el futuro, eventualmente podrían materializarse beneficios tangibles para la economía norteamericana.

En este contexto, Cruz Blanco recordó que el historial demuestra cómo el clima económico define el comportamiento electoral en Estados Unidos, máxime cuando una de las grandes promesas del actual mandatario era devolverle a la nación su antiguo esplendor financiero.

"Lejos de cumplirse, la realidad ha sido la contraria, y es un factor que el electorado sin duda tomará en cuenta", reflexionó el académico. A su juicio, pese a la solidez del núcleo duro de seguidores, ni el presidente ni su partido contarán con el capital político necesario para sostener su agenda en diversas áreas, especialmente en la comercial, donde los indicadores negativos se han agudizado.

No obstante, Huerta hizo hincapié en que los gravámenes instaurados por Trump en su primera gestión (2017-2021) no fueron derogados por la administración demócrata de Joe Biden, sentando un precedente de continuidad que podría repetirse si los republicanos recuperan el poder en el 2028.

"Es muy probable que los demócratas también abracen el proteccionismo y conserven estos aranceles, dado el declive de la hegemonía estadounidense en el tablero global (...). En su visión, independientemente de quién ocupe el Despacho Oval, la estrategia de proteccionismo económico persistirá como un mecanismo para contrarrestar el imparable ascenso de China, su principal rival geopolítico", concluyó el especialista.