

El peligroso espejismo de **China** como opción comercial para **México.**

Raúl Bringas Nostti¹ | ORCID: 0000-0001-6382-0581

Resumen

La política arancelaria del presidente Donald Trump ha mostrado la fragilidad de la economía mexicana, dependiente de sus exportaciones hacia Estados Unidos. Numerosas voces han resucitado el viejo discurso sobre la diversificación comercial y apuntan hacia China como la opción idónea. Sin embargo, la lógica económica demuestra que todo esfuerzo mexicano por diversificar está condenado al fracaso. Mientras la economía estadounidense complementa a la de México, la de China, al igual que la mexicana, se especializa en manufacturas complejas. Lejos de ser un mercado redentor, China constituye un peligroso competidor.

El peligroso espejismo de China como opción comercial para México.

La gran debilidad geopolítica de México y Canadá es, sin duda, su dependencia comercial en Estados Unidos, hacia donde se dirigen más del 80% de sus exportaciones. Desde el punto de vista económico, la dependencia mexicana y canadiense es el resultado de una estrategia inteligente: ambos países comparten miles de kilómetros de frontera con el mejor mercado del mundo, con el que los une un acuerdo comercial. Ante esta realidad, la dependencia en exportaciones es una consecuencia lógica.

ININEE CIENCIA Revista de
Divulgación Científica, 3(5) Enero-
Junio 2025. pp: 27-31.

Esta obra está bajo una licencia de
Creative Commons Attribution-
NonCommercial 4.0 International



1 Universidad de las Américas - Puebla. Correo electrónico: raul.bringas@udlap.mx



En un mundo en el que los bloques económicos enfrentan una des-carnada competencia comercial, México, Estados Unidos y Canadá han construido una eficiente interacción económica. Fundamentalmente, México aporta manufacturas baratas; Canadá, commodities, y Estados Unidos, tecnología y servicios. Es una relación ganar-ganar-ganar entre tres mercados interdependientes en consumo y producción.

La llegada al poder del presidente estadounidense Donald Trump en enero de 2025 comenzó a trastocar la eficiente interacción norteamericana. Trump cree en el viejo concepto de que la producción doméstica es la mejor estrategia para reducir el déficit comercial e incrementar la seguridad nacional. Peter Navarro, su gurú económico, es un economista de escaso prestigio que se ha ganado la admiración del presidente con su propuesta de proteger la industria nacional mediante la aplicación de aranceles.

Trump justificó la imposición de aranceles con el argumento de que los socios comerciales de Estados Unidos actúan de manera ventajosa. Esto es un hecho. La mayoría de los socios comerciales de Estados Unidos aplican aranceles más altos a los estadounidenses que los que éstos les aplican a aquéllos. Por ejemplo, la Unión Europea impone un



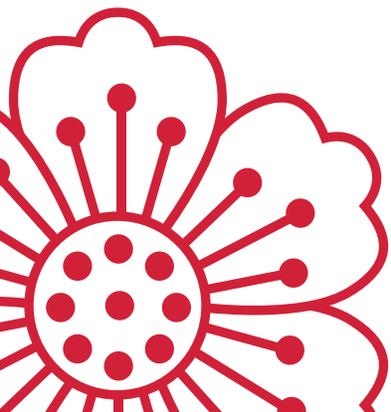
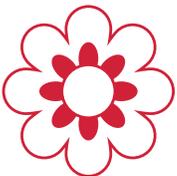
arancel general promedio de 5% a Estados Unidos, mientras que este país aplica el 3%. Amparado por esta realidad, Trump impuso aranceles exagerados como estrategia de negociación. Al hacerlo, puso a temblar a sus mayores socios comerciales.

La estrategia arancelaria amenaza con trastocar las economías de los mayores exportadores hacia tierras estadounidenses, que son México, Canadá y China. Si bien en China hay gran preocupación, el escenario no es trágico, ya que solo el 15% de las exportaciones chinas se dirigen hacia Estados Unidos. Es decir, es un golpe severo, pero no una emergencia económica. Sin embargo, la situación resulta catastrófica en el caso de México y Canadá, que, como se mencionó líneas atrás, envían más del 80% de sus exportaciones hacia tierras estadounidenses.

De forma repentina, México y Canadá constataron su extrema debilidad geopolítica. En México resurgieron las voces que por décadas han exigido la diversificación comercial. Aunque en Canadá también han germinado dichas voces, e incluyen al primer ministro Mark Carney, su fuerza es menor, tal vez por la propia conciencia canadiense de que diversificar será casi imposible. En México se ha escuchado de forma recurrente una palabra mágica: China. Se plantea que China sea el gran mercado de destino en el titánico esfuerzo de diversificación mexicano. Sorprende cuántas personas, incluidos supuestos especialistas, repiten esta barbaridad, que no tiene el menor sustento.

¿Por qué la diversificación comercial mexicana es un esfuerzo condenado al fracaso? Primero, basta revisar la historia. En mi libro, “Socios por 400 años: Historia de los negocios entre México y Estados Unidos”, se analizan a profundidad los dos mayores intentos por diversificar el





comercio mexicano, ambos emprendidos por gobiernos “nacionalistas”. Uno de ellos durante la presidencia de Lázaro Cárdenas y el otro en el periodo de Luis Echeverría. Ambos presidentes manifestaban su preocupación por la excesiva dependencia en las exportaciones hacia Estados Unidos. Pese al vigoroso empeño que se puso a la tarea de diversificar, con un alto costo para el erario, el resultado final fue más que decepcionante. Al terminar ambos periodos presidenciales, no solo no se había reducido la dependencia comercial, sino que ésta se había incrementado.

Si la lección histórica no fuese suficiente, la segunda razón es todavía más poderosa. China jamás podrá ser un mercado para la producción mexicana, porque es un espejo de ésta. Tanto México como China son países manufactureros, con modelos productivos bastante similares en lo esencial. Ambos cuentan con mano de obra de calidad a costos competitivos que permite sustentar una industria vigorosa y dinámica. El índice de complejidad económica de la Universidad de Harvard muestra cómo los productos que China y México colocan en el mercado internacional, en particular en Estados Unidos, son básicamente los mismos: refrigeradores, pantallas, equipo de cómputo, equipo médico, autos, camiones, por citar algunos ejemplos.

México y China no son economías complementarias, como sí lo son Estados Unidos y México.

¿Qué podría venderle México a China? Por supuesto que casi nada. El mercado chino no es la alternativa para México. Por el contrario, China es uno de los grandes competidores de México. Canadá, que basa sus exportaciones en commodities, como madera, gas y petróleo, tendría más posibilidades de acercarse a China que México. Incluso así, Canadá jamás consideraría aproximarse demasiado a los asiáticos, porque los canadienses tienen conciencia de la importancia de la geopolítica.

Es justo el factor geopolítico el mayor obstáculo para que China sea una opción para México. Si consideramos la realidad histórica, social, cultural y política, China no solo es una opción comercial inviable, sino un peligroso espejismo. Estados Unidos tiene un poder incuestionable sobre los asuntos mexicanos. Temas diversos nutren y complican la re-

lación bilateral: tres mil kilómetros de frontera, narcotráfico, tráfico de armas, migración, remesas, millones de mexicanos y sus descendientes en Estados Unidos, historia compartida, grandes áreas geográficas con afinidad cultural, en fin, una relación tan compleja confirma que sería un suicidio para México lanzarse a aventuras geopolíticas en países distantes con escasos vínculos socioculturales.

Si se consideran los infructuosos intentos de diversificación comercial del pasado, la falta de complementariedad entre las economías de China y México, y la complejidad de la relación geopolítica con Estados Unidos, la alternativa China no es una estrategia inteligente. Dañará la relación más importante que tiene México y ni siquiera abrirá un mercado para los productos mexicanos. Entonces, si la diversificación comercial es un espejismo, ¿cuál debe ser la estrategia mexicana? Negociar. A Trump le fascina negociar. Si México le cumple algunos deseos en temas de migración y narcotráfico, la tormenta arancelaria no cesará, pero seguro amainará. En tanto, correrá el tiempo hasta que un presidente más predecible tome las riendas del poder en Washington.

