



¿Cooperación o sumisión?

La estrategia arancelaria de México ante la guerra comercial de Trump

En 2025, desde el inicio de su segundo mandato y bajo la agenda “America First”, Donald Trump intensificó la guerra comercial no solo contra sus principales rivales geopolíticos —en especial China— sino también frente a aliados, entre ellos México. A lo largo del año, su gobierno impuso medidas de amplio alcance: un gravamen universal de 10% a todas las importaciones, tarifas de 25% a automóviles importados y un alza de aranceles al acero hasta 50%. [1]

Este giro coloca a nuestro país en una posición delicada: es el mayor socio comercial de los Estados Unidos (casi 800 mil millones de dólares en comercio bilateral de bienes en 2023, superando incluso a China [2]), además de que México depende de un flujo estable de exportaciones hacia su vecino del norte (más del 80% de sus exportaciones no petroleras tienen como destino los Estados Unidos [3]).

En consecuencia, la estrategia del gobierno de la presidenta Claudia Sheinbaum ha variado notablemente desde el comienzo. Primero se privilegió la confrontación (anunciando respuestas arancelarias equivalentes a cada medida de Washington); después, una postura de cautela —“cabeza fría”— para evitar reacciones

desmesuradas; y, más recientemente, una fase de negociación, es decir, conceder en algunos frentes sin ceder soberanía en lo esencial.

Sin embargo, en septiembre de este año, el gobierno de México sorprendió a muchos al proponer un incremento de aranceles de hasta 50% a más de 1,400 productos importados no desde los Estados Unidos, sino desde China y otros países asiáticos.[4] Esta medida, incluida en el Paquete Económico 2026, fue ampliamente interpretada como una reacción directa a la presión comercial de la administración de Donald Trump, alineándose con la campaña arancelaria global de la Casa Blanca.[5]

De esta manera, la subida arancelaria de México hacia países asiáticos plantea la pregunta central: ¿esta medida es una jugada estratégica inteligente? Muchos se cuestionan si este viraje hacia el proteccionismo en México es consecuencia de la política industrial; o es simplemente un acto de sumisión frente a las presiones que se reciben desde La Casa Blanca.

En este ensayo busco analizar las decisiones y estrategias que ha tomado el gobierno mexicano frente a esta coyuntura. No se pretende calcular con exactitud los efectos sobre el PIB o la inversión extranjera directa, sino evaluar, a la luz de la Teoría de Juegos, qué combinación de acciones resultaría menos perjudicial para México. En particular, se examinan tres opciones: cooperar alineándose con la política arancelaria de Trump, aun a costa de ceder autonomía; confrontarla para defender la soberanía económica; o adoptar una estrategia intermedia que combine negociación con una diversificación acelerada de mercados.

Comercio internacional: costos y beneficios

Para entender la urgencia estadounidense por medidas proteccionistas conviene recordar un hecho básico: el comercio internacional genera beneficios netos, pero distribuidos de manera desigual al interior de cada país. La teoría de Heckscher-Ohlin y el teorema Stolper-Samuelson anticipan que la apertura crea ganadores y perdedores internos, incluso si el saldo agregado de toda una economía es positivo. Esta dinámica —económica y política— explica la tracción del proteccionismo en periodos de tensión geopolítica.

El TLCAN (celebrado entre México, Estados Unidos y Canadá en 1994) y, posteriormente, el T-MEC (revisado en 2020) convirtieron a Norteamérica en una de las regiones comerciales más integradas del mundo. El acuerdo TLCAN/T-MEC generó enormes beneficios agregados tanto para México como para Estados Unidos. México se transformó en un *hub* manufacturero global, especialmente en los sectores automotriz, electrónico y agroindustrial de exportación.

Pero esos beneficios no fueron parejos. En el caso del maíz, México pasó de importar alrededor de 7% de su consumo antes de 1994 a más de 30% en años posteriores, en gran medida maíz subsidiado de Estados Unidos.[6] La caída de precios internos provocó la pérdida de hasta 2 millones de empleos rurales entre 1991 y 2007 y aceleró la migración campesina hacia el norte.[7] [8] Así, coexisten un sector exportador manufacturero dinámico con amplias zonas rurales desplazadas. Para México, en 2014, la proporción de población en pobreza era incluso superior a la de 1994.[9]

Por otra parte, en Estados Unidos, el traslado de plantas manufactureras hacia México y la competencia de importaciones mexicanas contribuyeron a la desindustrialización de ciertas regiones estadounidenses. Estudios señalan que entre 1994 y 2010, alrededor de 700 mil empleos manufactureros se perdieron en Estados Unidos, debido a la relocalización productiva ligada al TLCAN.[10] Asimismo, entre 2001 y 2011 el llamado “China shock” eliminó cerca de 2.4 millones de empleos —muchos de ellos manufactureros— y sumió en la crisis a varias comunidades industriales [11].

Estrategias geopolíticas para México frente a Estados Unidos

México enfrenta un socio principal que ha virado hacia el proteccionismo y que presiona a sus aliados para replicar su estrategia de contención frente a rivales geopolíticos. En este contexto, las diferentes posturas por las que ha transitado el gobierno mexicano desde comienzos de año se pueden caracterizar como: i) cooperación incondicional y alineamiento estratégico con los Estados Unidos; ii) confrontación y retaliación frente a los aranceles; y iii) una estrategia híbrida que combina negociación con la búsqueda acelerada de mercados. Según la Teoría de Juegos, este es un juego no cooperativo y secuencial donde los “pagos” de México dependen de dos dimensiones: soberanía (autonomía real de decisión) y beneficio económico (impacto sobre comercio e inversión).

La matriz de estrategias resume los posibles resultados cuando Estados Unidos mantiene/impone aranceles o retira la amenaza, frente a cada opción mexicana (cooperación incondicional, confrontación directa, negociación asertiva + diversificación). Dado que entre el 80–84% de las exportaciones mexicanas tienen como destino Estados Unidos, el costo económico de una escalada es alto; por ello, el análisis evalúa explícitamente el intercambio entre soberanía y beneficio económico en cada celda del juego.

Matriz de estrategias geopolíticas de México frente a la amenaza de aranceles por parte de los Estados Unidos

Estrategia de México \ Acción de EUA	EUA mantiene/impone aranceles		EUA retira la amenaza	
Cooperación Incondicional (Sumisión)	Peor resultado:	Soberanía: Reducción máxima.	Resultado Pobre:	Soberanía: Reducción.
		Economía: Grave daño.		Economía: Incentiva amenazas futuras.
Confrontación Directa (Retaliación)	Equilibrio Pareto-ineficiente:	Soberanía: Beneficio.	Resultado Favorable:	Soberanía: Mayor beneficio.
		Economía: Alto costo (guerra comercial).		Economía: Se evita el conflicto.
Negociación Asertiva + Diversificación estratégica	Mejor resultado bajo presión:	Soberanía: Costo medio.	Mejor Resultado General (Win-Win):	Soberanía: Alta.
		Economía: Daño mitigado.		Economía: Máximo beneficio.

Cooperación táctica y alinearse con los Estados Unidos

Una primera estrategia es coordinarse estrechamente con las políticas comerciales de Estados Unidos, alineando aranceles y medidas con Washington. Esto implicaría replicar la postura de Trump contra terceros países, como ya ocurrió con la reciente alza de aranceles a productos chinos.

Así, adoptar esta estrategia generaría costos económicos concretos. Por un lado, encarecería insumos importados de terceros países (como acero y componentes electrónicos), reduciendo la competitividad de las exportaciones mexicanas hacia el propio mercado estadounidense. Además, desincentivaría la diversificación de mercados, frenando los beneficios de múltiples acuerdos comerciales, incluyendo el modernizado tratado con la Unión Europea. Finalmente, el consumidor nacional también se vería afectado por un aumento en precios de bienes esenciales, trasladando a la población parte del costo de mantener una relación “armónica” con Estados Unidos.

Optar por esta estrategia resulta en la peor pérdida de soberanía e incentiva un juego repetido de amenazas, estableciendo un precedente peligroso. Por tanto, con esta combinación de estrategias, se logra el peor resultado para México.

Responder con la misma moneda

La retaliación —aranceles espejo y focalización en bienes de estados políticamente sensibles— envía una señal de disuasión y puede movilizar lobbies internos en Estados Unidos. Sin embargo, incrementa la probabilidad de una espiral arancelaria. En el lenguaje de Teoría de Juegos, la confrontación mutua tiende a un equilibrio de Nash subóptimo (Pareto-ineficiente): ambas partes terminan peor que en cooperación. La defensa de la soberanía mejora, pero a un costo económico elevado para México dada la asimetría de tamaño y la alta dependencia del mercado estadounidense.

Una estrategia híbrida como mejor salida

La estrategia dominante, por lo tanto, emerge como la “Negociación asertiva + Diversificación estratégica”. Negociar implica administrar represalias creíbles y activar foros legales y diplomáticos; diversificar supone reducir, de manera sostenida, la dependencia del mercado estadounidense mediante mayor inserción en Europa, Asia y América Latina (CPTPP, modernización con la UE, Alianza del Pacífico), y fortalecimiento del mercado interno. En términos de juegos repetidos, esta es una estrategia tipo *tit-for-tat* moderado: cooperar por defecto, responder proporcionalmente ante excesos y volver a cooperar cuando la otra parte lo hace. Así se preserva la relación crucial con Estados Unidos en el corto plazo, mientras se construye resiliencia estructural para el mediano y largo plazo.

Conclusión

La reciente alza de aranceles de México a productos de China es una jugada táctica dentro de un tablero mayor. Su eficacia dependerá de enmarcarla en una estrategia integral que combine pragmatismo inmediato —evitar la escalada arancelaria frente a los Estados Unidos— y una visión de soberanía de largo plazo —negociación asertiva y diversificación real—. Más que confrontar o alinearse sin reservas, México debe cooperar con inteligencia, sin subordinarse, y avanzar en la reducción de su dependencia estructural de Estados Unidos. Una guerra comercial abierta sería costosa y evitable; un plan creíble de diversificación y fortalecimiento interno es la mejor póliza de negociación y desarrollo.

[1] Kiplinger (30 mayo 2025). Trump Tariffs Update: Court Rulings and What’s Ahead.

[2] Mexico News Daily (8 febrero 2024). Mexico dethrones China as top exporter to the US in 2023.

[3] USTR, Top Trading Partners of the United States (2023).

[4] El Universal (10 septiembre 2025). México subirá hasta 50% los aranceles a autos y productos chinos.

[5] Mexico News Daily (12 septiembre 2025). Sheinbaum on the defense after China charges Mexico with enacting tariffs under US coercion.

[6] Wise, T. (2023). *The U.S. Is Dumping More Than Tariffs on Mexico*. Truthdig.

[7] Public Citizen (2019). *NAFTA's Legacy for Mexico: Economic Displacement, Lower Wages for Most, Increased Migration*.

[8] [Bilaterals.org](https://bilaterals.org). *México y el TLCAN: Crónica de un desastre anunciado*.

[9] CEPR (Weisbrot et al., 2017). *Did NAFTA Help Mexico?*.

[10] Economic Policy Institute (Faux, J., 2014). *NAFTA, Twenty Years After: A Disaster*.

[11] Autor, D., Dorn, D. & Hanson, G. (2013). *The China Shock*. MIT.