

Trágico

Mayor Importación de Insumos

y

Menor Exportación de Valor Agregado

Junio 1° de 2026
arnulforgomez@outlook.com

Trágico: Mayor importación de insumos y menor exportación de valor agregado

Ellos se ríen de mí porque soy diferente
Yo me río de ellos porque todos son igualitos

Anónimo

Durante los primeros cuatro meses de 2026, la Exportación Mexicana totalizó 247,628 millones US como consecuencia de un crecimiento de 21.83%, equivalente a 44,378 millones US, a pesar de que la Exportación Petrolera decreció -17.32% en tanto que, la Exportación No Petrolera registró un crecimiento de 23.37% ya que dos de sus componentes, la Exportación Manufacturera y la Extractiva lo hicieron en 23.37% y 87.59%, contrariamente a lo sucedido con la Exportación Agropecuaria que cayó -5.67%.

México: Balanza Comercial Total Enero - Abril

	Exportación			Importación			Comercio Total			Saldo			1
	Valor	Δ %	Δ \$	Valor	Δ %	Δ \$	Valor	Δ %	Δ \$	Valor	Δ %	Δ \$	
1993	15,900			20,575			36,475			-4,675			77.28
1994	18,431	15.92	2,531	24,147	17.36	3,572	42,578	16.73	6,103	-5,716	22.27	-1,041	76.33
1995	24,651	33.75	6,220	23,159	-4.09	-988	47,810	12.29	5,232	1,492	-126.10	7,208	106.44
1996	29,786	20.83	5,135	27,013	16.64	3,854	56,799	18.80	8,989	2,773	85.86	1,281	110.27
1997	34,319	15.22	4,533	32,625	20.78	5,612	66,944	17.86	10,145	1,694	-38.91	-1,079	105.19
1998	37,899	10.43	3,580	39,924	22.37	7,299	77,823	16.25	10,879	-2,025	-219.54	-3,719	94.93
1999	40,474	6.79	2,575	42,093	5.43	2,169	82,567	6.10	4,744	-1,619	-20.05	406	96.15
2000	50,345	24.39	9,871	51,937	23.39	9,844	102,282	23.88	19,715	-1,592	-1.67	27	96.93
2001	53,003	5.28	2,658	55,975	7.77	4,038	108,978	6.55	6,696	-2,972	86.68	-1,380	94.69
2002	51,122	-3.55	-1,881	53,136	-5.07	-2,839	104,258	-4.33	-4,720	-2,014	-32.23	958	96.21
2003	52,615	2.92	1,493	53,559	0.80	423	106,174	1.84	1,916	-944	-53.13	1,070	98.24
2004	57,919	10.08	5,304	59,141	10.42	5,582	117,060	10.25	10,886	-1,222	29.45	-278	97.93
2005	64,274	10.97	6,355	66,785	12.93	7,644	131,059	11.96	13,999	-2,511	105.48	-1,289	96.24
2006	78,613	22.31	14,339	77,623	16.23	10,838	156,236	19.21	25,177	990	-139.43	3,501	101.28
2007	81,346	3.48	2,733	84,559	8.94	6,936	165,905	6.19	9,669	-3,213	-424.55	-4,203	96.20
2008	97,114	19.38	15,768	99,850	18.08	15,291	196,964	18.72	31,059	-2,736	-14.85	477	97.26
2009	67,037	-30.97	-30,077	69,160	-30.74	-30,690	136,197	-30.85	-60,767	-2,123	-22.40	613	96.93
2010	91,441	36.40	24,404	90,989	31.56	21,829	182,430	33.95	46,233	452	-121.29	2,575	100.50
2011	109,609	19.87	18,168	107,094	17.70	16,105	216,703	18.79	34,273	2,515	456.42	2,063	102.35
2012	120,509	9.94	10,900	118,387	10.54	11,293	238,896	10.24	22,193	2,122	-15.63	-393	101.79
2013	120,957	0.37	448	123,434	4.26	5,047	244,391	2.30	5,495	-2,477	-216.73	-4,599	97.99
2014	124,819	3.19	3,862	125,626	1.78	2,192	250,445	2.48	6,054	-807	-67.42	1,670	99.36
2015	123,434	-1.11	-1,385	125,651	0.02	25	249,085	-0.54	-1,360	-2,217	174.72	-1,410	98.24
2016	115,536	-6.40	-7,898	121,636	-3.20	-4,015	237,172	-4.78	-11,913	-6,100	175.15	-3,883	94.99
2017	126,480	9.47	10,944	128,355	5.52	6,719	254,835	7.45	17,663	-1,875	-69.26	4,225	98.54
2018	142,478	12.65	15,998	144,497	12.58	16,142	286,975	12.61	32,140	-2,019	7.68	-144	98.60
2019	147,680	3.65	5,202	147,944	2.39	3,447	295,624	3.01	8,649	-264	-86.92	1,755	99.82
2020	131,547	-10.92	-16,133	131,230	-11.30	-16,714	262,777	-11.11	-32,847	317	-220.08	581	100.24
2021	152,904	16.24	21,357	152,631	16.31	21,401	305,535	16.27	42,758	273	-13.88	-44	100.18
2022	179,741	17.55	26,837	186,304	22.06	33,673	366,045	19.80	60,510	-6,563	-2504.03	-6,836	96.48
2023	187,152	4.12	7,411	193,616	3.92	7,312	380,768	4.02	14,723	-6,464	-1.51	99	96.66
2024	195,099	4.25	7,947	204,499	5.62	10,883	399,598	4.95	18,830	-9,400	45.42	-2,936	95.40
2025	203,250	4.18	8,151	203,563	-0.46	-936	406,813	1.81	7,215	-313	-96.67	9,087	99.85
2026	247,628	21.83	44,378	244,120	19.92	40,557	491,748	20.88	84,935	3,508	-1220.77	3,821	101.44
Σ93/26	3,375,112			3,430,837		223,545	6,805,949			-55,725			98.38
Δ93/26	231,728	1.457		182,988	1.086		370,338	1.248	455,273	8,183			22.57

Elaborado con datos de BANXICO
promedio anual -1,639 Millones US

Millones US

1) Tasa de cobertura Exportación/Importación. Déficit

Arnulfo R. Gómez

La Importación Total registró un incremento de 19.92%, equivalente a 40,557 millones US, para acumular un total de 244,120 millones US pues, la Importación Petrolera se incrementó en 1.08%, en tanto que la Importación No Petrolera lo hizo en 21.47% para alcanzar las cifras de 19,658 y 228,451 millones US, respectivamente.

La Importación de Bienes de Consumo Final ascendió a 30,960 millones US, lo que representó un crecimiento de 7.02%; en tanto que la Importación de Bienes Intermedios ascendió a 194,997 millones US, con un crecimiento de 24.76% equivalente a 38,964 millones US.

Finalmente, la Importación de Bienes de Capital se redujo en -0.92%, es decir, una disminución de -168 millones US, para totalizar 18,163 millones US

Comentarios

Aunque el saldo de la balanza comercial, de enero a abril de 2026, presenta un saldo positivo de 3,508 millones US y un crecimiento de las exportaciones de 21.83%, el PIB de México registró un decremento de -0.6% en el periodo enero-marzo.

Esta circunstancia es originada por la enorme importación de insumos que se realiza para abastecer a la planta productiva nacional misma que, en el periodo enero-abril ascendió a 194,997 millones US, equivalente al 79.88% de la Importación Total y al 78.75% de la Exportación Total, situación que implica la creación de reducido valor agregado en territorio nacional y a la reexportación, mismo que se estima que asciende a sólo 40% de la Exportación Total.

Al respecto, hay que señalar que, en el año 1993, la Importación Intermedia o de Insumos fue de 70.82% y que, en 1996, el porcentaje alcanzó 80.94%, debido a que durante el mismo periodo se logró una, aunque incipiente, creciente integración con nuestros socios del TLCAN pues, la importación procedente del TLCAN creció de 71.09%, en 1993, a 77.43%; sin embargo, a partir de ese año declinó de una manera terrible hasta caer a sólo 39.51% en 2025; es decir, el suministro de insumos procedentes de nuestros socios del TLCAN se redujo -41.43% y la creación de valor en la región también descendió.

Esta enorme incongruencia fue generada por la pérdida de competitividad de México, debido a un marco sistémico cada día más deficiente que no permitió cumplir con la función de socio estratégico que Canadá y EEUU le concedieron a nuestro país, sobre todo, en las actividades manufactureras que se pensó podrían ser favorecidas

Arnulfo R. Gómez

grandemente en nuestro país por su experiencia en la maquila de manufacturas, lo que permitiría desplazar hacia a nuestro país, a algunos procesos manufactureros que ya resultaban incosteables realizar en el territorio de nuestros socios.

Conviene señalar que con objeto de promover adecuadamente la exportación de valor agregado y desarrollar cadenas productivas, en el año de 1976, siendo yo el Gerente de Promoción Internacional para Europa Occidental, del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), propuse en la Reunión de la Comisión Mixta México-CEE, la realización de un ***Proyecto de Desarrollo de Proveedores para la Exportación a Europa***, mismo que dio origen al 1er Programa de Desarrollo de Proveedores a la Exportación a Europa con las principales cadenas de tiendas de la zona que, en 1977, visitaron a nuestro país integrando una Misión de Compradores procedentes de Francia (La Samaritaine), Bélgica (Galleries Anspach), Holanda (Vrom & Dressman), Italia (La Rinascente) y Alemania (Kaufhof), con un enorme éxito que principalmente se reflejó en la adquisición de bienes de consumo final.

En 1977, con motivo de la reanudación de relaciones diplomáticas con España, fui designado Consejero Comercial Adjunto de la Embajada de México en Madrid, en donde este esquema de Desarrollo de Proveedores fue utilizado para proyecto de El Corte Inglés que sirvió para realizar la 1ª Semana de México en su sede central de la calle Preciados. El éxito de este evento fue tan grande que motivó que esta modalidad fuera adoptada como un esquema anual de promoción de México en sus principales almacenes en España con confección, artesanías, bebidas y productos alimenticios mexicanos.

En 1981 fui designado Consejero Comercial de México para Costa Rica, Nicaragua y Panamá en donde, debido a las delicadas condiciones económicas de esos países, el esquema de Desarrollo de Proveedores lo desarrollé con la participación en licitaciones para el suministro de bienes y servicios, proceso en el cual muchas empresas mexicanas fueron muy exitosas en sus ventas a la Caja Costarricense del Seguro Social, el Ministerio de Agricultura, el Ministerio de Comunicaciones, la Refinadora Costarricense del Petróleo (RECOPE), la Fuerza Pública y los ingenios azucareros con maquinaria para el procesamiento de la caña de azúcar, así como con sus similares en Nicaragua y Panamá.

Estas circunstancias permitieron que dos grupos de productos se convirtieran en las principales exportaciones mexicanas a esos países: Medicamentos y agroquímicos.

Arnulfo R. Gómez

En 1990, siendo Gerente de Promoción para Europa Occidental de BANCOMEXT, elaboré la Propuesta de México para la negociación del **Acuerdo de Tercera Generación con la Comunidad Económica Europea** misma que incluyó numerosas actividades, reducción de aranceles, ampliación de cuotas para el acceso de productos mexicanos al mercado europeo, así como la adopción del elementos de país donador en la reglas de origen a fin de favorecer el proceso de integración con la CEE a través del incremento del contenido de valor regional entre las dos entidades, mismo que los funcionarios mexicanos desvirtuaron y prostituyeron demagógicamente al manejarlo como valor de contenido regional que actualmente se maneja bajo el concepto de “cadenas de valor”.

En el mismo año, fui designado Consejero Comercial de México para Quebec y las Provincias Marítimas de Canadá, con sede en Montreal, lugar en donde el Desarrollo de Proveedores lo apliqué de una manera más extensiva y muy exitosa pues, numerosos proyectos de muy diversos sectores se instrumentaron a través exportaciones mexicanas e inversiones canadienses en nuestro país, situación que podrán conocer detalladamente en el siguiente vínculo.

Resumen de Actividades de la Consejería Comercial de México para Quebec y las Provincias Marítimas de Canadá

<https://inep.org/index.php/libros/8-libros/11-libros/3155-2025-sept-18-resumen-de-actividades-de-la-consejeria-comercial-de-mexico-para-quebec-y-las-provincias-maritimas-de-canada-con-sede-en-montreal-1990-08-13-a-1993-12-31-banco-nacional-de-comercio-exterior-arnulfo-r-gomez>

Ahora que tanto se habla de la “reactivación” de las cadenas productivas de nuestro país, me permito transmitirles algunos comentarios adicionales sobre lo que, en 1976, **era el inicio de un proceso lógico e inteligente de desarrollo de proveedores y la creación de valor en nuestro territorio, muy promisorio y rentable que generaría enormes beneficios para nuestro país.**

Conviene señalar que, por mi desplazamiento a Canadá, desgraciadamente ya no pude darle secuencia al prometedor proceso de ***Desarrollo de Proveedores*** que había iniciado en México, mismo que cayó en manos de la improvisada burocracia y numerosos recomendados que, a partir de 1989, empezaron a saturar la estructura de BANCOMEXT.

En el periodo 1989-2000, el total de funcionarios de alto nivel, constituido en su mayor parte por improvisados burócratas habilitados como expertos en comercio internacional se incrementó en 482%, es decir, 605 funcionarios más, ya que el número pasó de 132 a

Arnulfo R. Gómez

737 con el incremento de dos niveles en la estructura de la institución de tal manera que, cuando yo ingresé a BANCOMEXT era uno los 42 gerentes que después alcanzaron la cifra estratosférica de 221, así mismo, debo señalar que, primero me ubicaba en 4° nivel del organigrama para, después, llegar hasta el 6° debido al crecimiento ilógico y desordenado de su estructura.

Estructura Orgánica de Promoción de Bancomext

Puesto	1989	Δ 89/98	1998	Δ 98/99	1999	Δ 89/00	2000	Δ 89/00
Director General	1	0	1	0	1	0	1	0
Coordinador	-	N. A.	1	0	1	0	1	N. A.
Director General Adjunto	3	133%	7	0	7	0	7	133%
Director Ejecutivo	-	N. A.	22	27.3%	28	0	28	N. A.
Director de Área	16	312.5%	66	7.8%	71	0	71	343.7%
Gerente	42	261.9%	152	41.4%	215	2.7%	221	426.1%
Subgerente	70	250.0%	245	55.1%	380	7.3%	408	442.8%
Total de funcionarios	132	274.2%	494	42.3%	703	4.8%	737	482.8%
Personal operativo	984	27.6%	1,256	-9.6%	1,136	1.6%	1,155	17.3%
Total de empleados	1,116	56.9%	1,751	5.0%	1,839	2.8%	1,892	69.58%
Tasa empleado/funcionario	7.45	-65.90	2.54	-36.6%	1.61	-0.3%	1.56	-79.1%

Bajo estas circunstancias, la iniciativa mexicana para el Desarrollo de Cadenas Productivas o Desarrollo de Proveedores a la Exportación –como yo la había denominado originalmente– se redujo a la realización de un monstruoso, burocrático y mediocre evento anual en el cual participaban empresas de todas las entidades federativas que BANCOMEXT y la SECOFI “invitaban” o forzaban a participar a través de los gobernadores de los Estados; poniendo como incentivo o señuelo adicional que el Presidente de la República asistiría al mismo, y que los gobernadores y los empresarios tendrían la oportunidad de tomarse la foto con el presidente cuando inaugurara el evento y durante la visita al *stand* correspondiente.

El Programa de Desarrollo de Proveedores bajo esta modalidad, naturalmente no dio resultados positivos pues, para la preparación y realización del evento no había trabajo técnico serio alguno que apoyara adecuadamente el proceso de promoción, de selección y, mucho menos, de seguimiento a los miles de entrevistas que supuestamente se habrían “concertado” entre “empresas tractoras” y posibles proveedores. Es decir, se trataba de un esquema de simulación muy costoso que los burócratas habilitados como expertos en comercio internacional habían “diseñado” para justificar su permanencia en las filas de la burocracia promotora de las exportaciones; en otras palabras, era un gran espectáculo, “un show” con enorme protocolo, numerosos organizadores, muchas edecanes y resultados muy dudosos.

Programa de Desarrollo de Proveedores a la Exportación abril 27, 2020

Arnulfo R. Gómez

En la realidad, el desarrollo de proveedores requería de un trabajo muy profesional, ético, serio, técnico y especializado que, desgraciadamente, los altísimos funcionarios mexicanos de BANCOMEXT encargados de la promoción nunca supieron implementar y, simplemente, lo prostituyeron, pues lo redujeron a un corte de listón en la inauguración, a una visita a los *stands*, a la toma de fotografías con las altas autoridades y, naturalmente, con las edecanes. Por eso, el valor agregado en nuestro país ha sufrido un enorme retroceso, especialmente desde la entrada en vigor del TLCAN y los otros TLC's que supuestamente iban a generar un efecto totalmente contrario.

Simplemente, BANCOMEXT no supo y fue incapaz de cumplir adecuadamente con la importante función que tenía adjudicada de promover las exportaciones, añadir valor y diversificar su estructura pues gran parte de su actividad se desarrollaba bajo un esquema de simulación e improvisación.

Apuntes finales

La pésima conducción del BANCOMEXT a partir de 1992, cuando se inició la negociación del TLCAN, impidió aprovechar las ventajas comparativas de México en relación con Canadá y EEUU, pues tampoco hubo una estrategia ni la creación de una plataforma exportadora que permitiera aprovechar las ventajas adicionales que crearon una zona de confort a través del marco generado por el TLCAN, especialmente en el periodo de 1994 - 2001.

Habiendo designado al comercio exterior como la palanca del desarrollo de México, como otros países lo han hecho, veo con preocupación el futuro de nuestro país pues, especialmente, desde el año 2001, hemos retrocedido como economía mundial y los mexicanos han visto reducir grandemente su nivel de bienestar.

Hoy más que nunca, necesitamos definir una estrategia de comercio exterior coherente, con programas, proyectos y políticas públicas realistas.