

“México y Estados Unidos: Perspectivas para la integración regional”



Título:

“México y Estados Unidos: Perspectivas para la Integración Regional”

Primera edición: Mayo 2025

Ciudad de México, Estados Unidos Mexicanos

Autores:

Ana Bertha Gutierrez

Oscar Ocampo

Coordinación de proyecto editorial:

Luis Ángel Téllez Live

Fundación Konrad Adenauer A.C., México (KAS)

Río Guadiana #3, Col. Cuauhtémoc

C.P. 06500, Ciudad de México

(5255) 5566-4599

www.kas.de/mexiko/es/

**Todos los derechos reservados para ediciones en español
por la propia Fundación Konrad Adenauer, A.C. (KAS)**

ISBN: en trámite

**Los textos que se publican son de exclusiva responsabilidad de los autores
y no representan necesariamente el pensamiento de la KAS.**

**Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido citando
apropiadamente la fuente.**

Impreso en México



Contenido

Presentación	2
Introducción	3
1. La magnitud de la relación comercial entre México y Estados Unidos	4
1.1 El intercambio comercial bilateral	4
1.2 Los flujos de Inversión Extranjera Directa	8
1.3 Los sectores clave en la relación bilateral	10
1.4 El enfoque regional en la relación bilateral	14
2. El T-MEC y su impacto sobre el nearshoring	19
2.1 El impacto sobre la IED nacional	19
2.2 El impacto a nivel estatal	22
3. La realidad del <i>nearshoring</i>	25
3.1 El desempeño de la IED total en México	25
3.2 El entorno global	26
3.3 Las necesidades estructurales	27
4. El papel de las tensiones con China dentro de la relación México - Estados Unidos	30
4.1 El papel de China en la economía global	30
4.2 México como proveedor alternativo de importaciones para Estados Unidos ..	33
4.3 México ante las tensiones Estados Unidos-China	37
5. El futuro de la relación comercial México-Estados Unidos	43
5.1 Los casos de solución de controversias Estado - Estado	44
5.2 Los retos de las reformas constitucionales en México	45
6. IMCO Propone	46
Referencias	47

Presentación

Libertad, justicia y solidaridad, son los principios que promueve la **Fundación Konrad Adenauer** (KAS, por sus siglas en alemán), de orientación demócrata cristiana. La principal meta de nuestro trabajo es el fortalecimiento de la democracia en todas sus dimensiones, y con este enfoque llevamos adelante proyectos en Alemania y en más de 120 países, a través de 100 oficinas en el extranjero.

En México colaboramos con socios estratégicos como partidos políticos, gobiernos estatales y municipales, organizaciones de la sociedad civil, organizaciones empresariales, jóvenes, *think tanks* y universidades, comunidades y líderes indígenas, mujeres líderes, periodistas y expertos en comunicación. Desde hace más de 40 años trabajamos principalmente en el funcionamiento integral del sistema democrático, el fortalecimiento del estado de derecho, la promoción de una economía sustentable con justicia social y la política internacional y de seguridad.

El presente documento de política pública es un esfuerzo conjunto entre la **KAS México** y el **Instituto Mexicano para la Competitividad** (IMCO). Este trabajo de investigación proporciona un análisis profundo y actualizado de la relación comercial y económica entre ambos países, destacando su relevancia estratégica en el contexto de la reconfiguración de las cadenas globales de suministro y del proceso creciente de regionalización.

A lo largo de la publicación se examina con rigor técnico y claridad analítica los principales componentes de la integración económica bilateral: el comercio, los flujos de inversión extranjera directa, la relevancia sectorial, el impacto del T-MEC, y las implicaciones de la tendencia del nearshoring como una oportunidad para fortalecer la competitividad de México en América del Norte. Asimismo, aborda con precisión los efectos de las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, identificando áreas en las que México ha ganado terreno como proveedor confiable del mercado estadounidense y otras en las que persiste un margen de mejora.

Consideramos que es pertinente analizar estos temas en un momento en que la relación bilateral enfrenta nuevos retos institucionales, como la revisión del T-MEC en 2026, y presiones geopolíticas que exigen una visión estratégica y de largo plazo. Las recomendaciones formuladas por el IMCO —en torno al fortalecimiento del Estado de derecho, la infraestructura, el capital humano y la articulación de una política industrial— coinciden con los valores que la KAS promueve: gobernanza, desarrollo sostenible y cooperación internacional.

Desde la Fundación Konrad Adenauer reiteramos nuestro compromiso con el análisis informado y el diálogo constructivo como herramientas para fomentar políticas públicas que fortalezcan la democracia, la economía social de mercado y la integración regional en América del Norte.

En las últimas décadas, la relación comercial entre México y Estados Unidos ha representado un caso emblemático de integración económica. La magnitud de esta relación comercial es el resultado de varias décadas de estrecha cooperación económica. Desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 –del que también formó parte Canadá–, México y Estados Unidos han incrementado de manera significativa su intercambio comercial y de inversión. El Tratado fue una herramienta que permitió que México se colocara como un proveedor confiable y competitivo de bienes y servicios para Estados Unidos.

En 2020, la entrada en vigor del nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) renovó y modernizó las bases de la cooperación trilateral en Norteamérica. En ese contexto, que se sumó al surgimiento de tensiones geopolíticas entre China y Estados Unidos, México fue el principal socio comercial de Estados Unidos en 2019 y 2023, después de casi 40 años de estar dentro de los tres principales.

En un entorno global que ha estado marcado por una tendencia de reorganización de cadenas de suministro y una creciente regionalización económica, evaluar la relación entre ambos países resulta relevante para entender los logros, los desafíos y las oportunidades que persisten. Además de los beneficios económicos de la interconexión México – Estados Unidos en los últimos años (incluyendo el incremento en el intercambio comercial y la inversión), persisten desafíos como la necesidad de infraestructura robusta, mano de obra calificada y un estado de derecho que garantice el cumplimiento de las obligaciones comerciales del país.

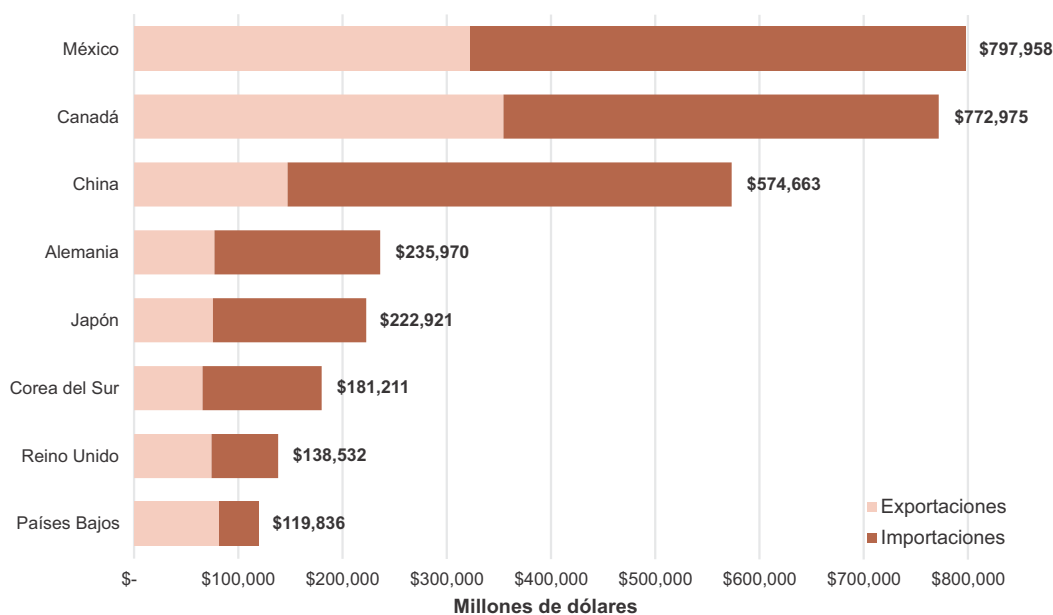
Sumado a un análisis de las cifras comerciales, de inversión y de infraestructura, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) en colaboración con la Fundación Konrad Adenauer (KAS) busca evaluar las oportunidades que surgen de la tensión entre China y Estados Unidos, y de los esfuerzos del segundo para desvincularse del primero. Además, se proyectan algunos escenarios a futuro para la relación bilateral y se proponen recomendaciones de política pública para fortalecer a México como un socio competitivo y estratégico para Estados Unidos y Norteamérica.

1. La magnitud de la relación comercial entre México y Estados Unidos

1.1 El intercambio comercial bilateral

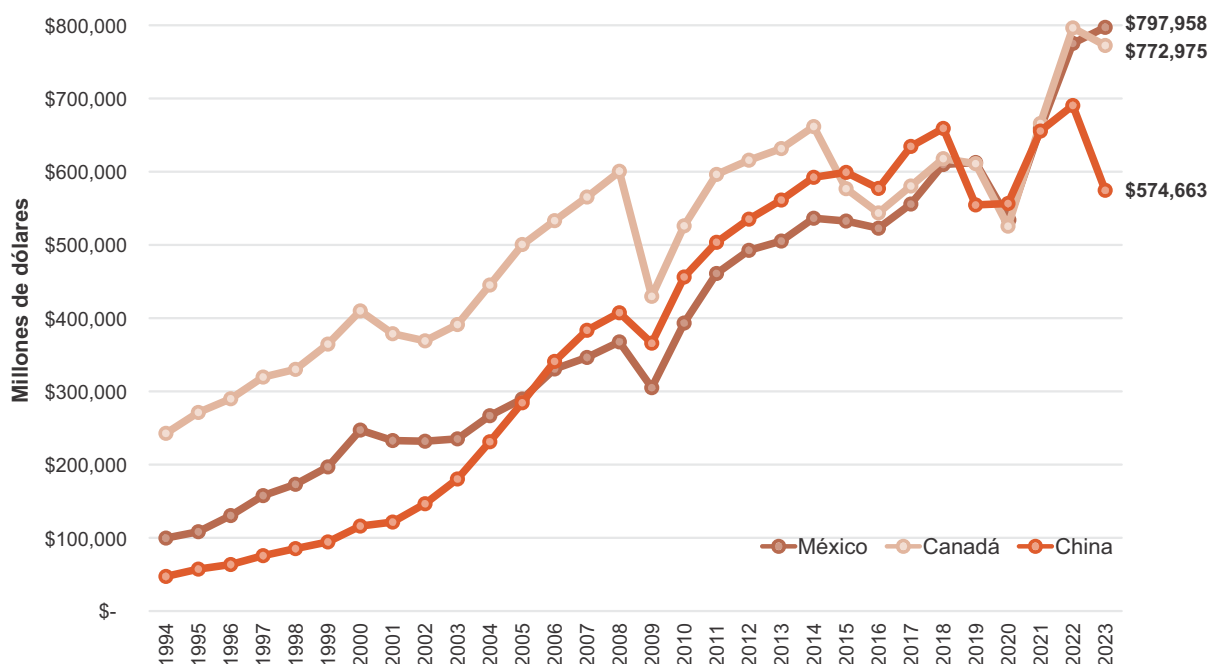
La relación comercial entre México y Estados Unidos es una de las más integradas a nivel mundial. Desde 1997, el comercio estadounidense con México representa más de 10% de su total –en 2023 la cifra fue 16%– y México se ha colocado como uno de sus tres principales socios comerciales desde 1988. En 2022 y 2023, el flujo total de bienes (importaciones + exportaciones) entre ambos países superó los 770 mil millones de dólares, y en los últimos tres años ha crecido a una tasa de 6% promedio anual (aunque el crecimiento en 2023 fue menor, de 3%).

Gráfico 1. Principales socios comerciales de Estados Unidos, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Oficina del Censo de los Estados Unidos.

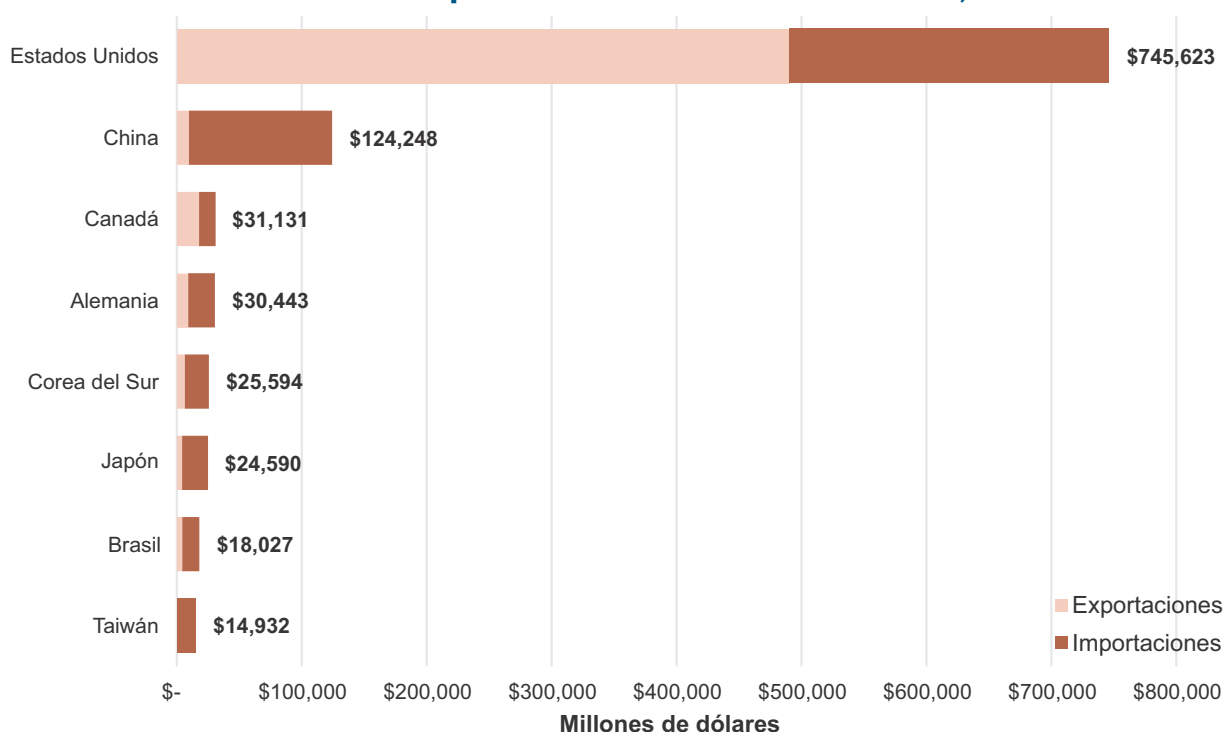
En 2023, México se convirtió en el principal socio comercial de Estados Unidos por segunda ocasión, colocándose por encima de China y Canadá, que habían ocupado el primer lugar en las décadas previas: Canadá fue el principal socio comercial entre 1994 y 2014, mientras que China ocupó la posición entre 2015 y 2018. Entre 2019 y 2022, los tres países ocuparon la posición en diferentes años.

Gráfico 2. Evolución del monto total de intercambio comercial de Estados Unidos por país

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Por su parte, Estados Unidos también se coloca como el principal socio comercial de México, aunque la proporción del comercio del país que consiste de importaciones o exportaciones estadounidenses es mucho mayor. En 2023, 63% del comercio total de México se llevó a cabo con Estados Unidos, un nivel 52 puntos porcentuales (pp) mayor que el segundo socio comercial del país, China (10% del total). El tercer mayor socio de México es Canadá, con quien se llevan a cabo 3% de los flujos comerciales. Alemania y Corea del Sur ocupan la cuarta y quinta posición, con 3% y 2% del total, respectivamente.

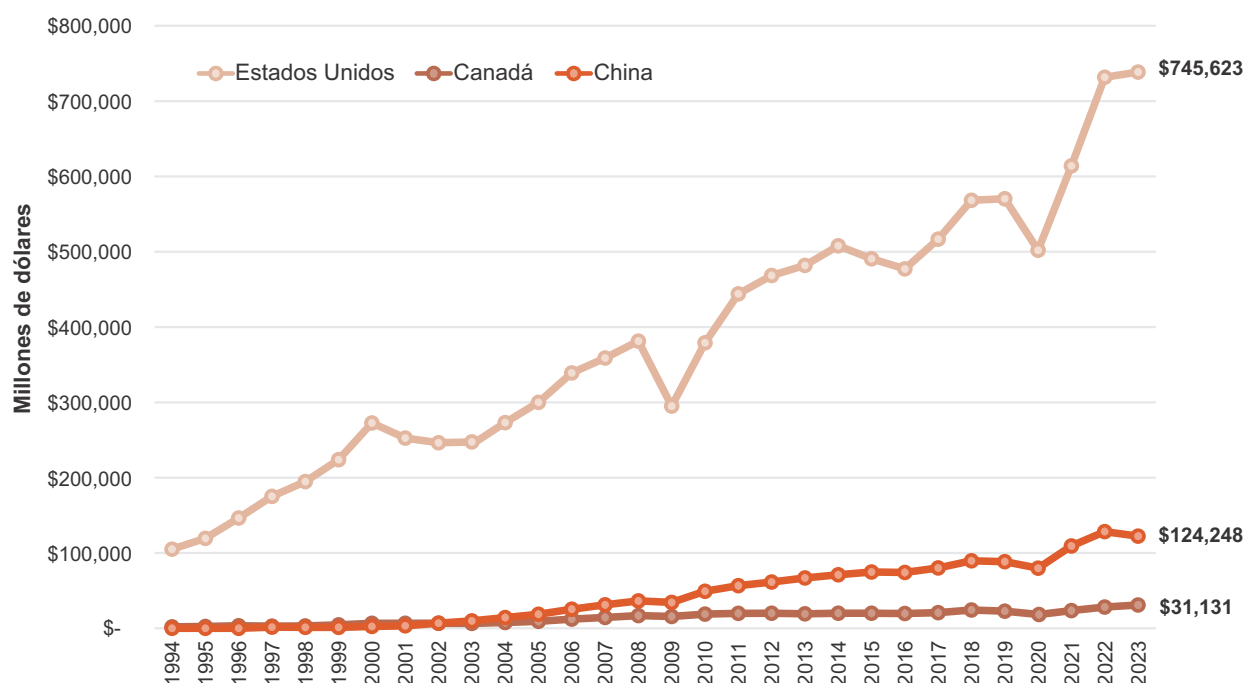
Gráfico 3. Principales socios comerciales de México, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México. Las cifras pueden no coincidir exactamente con las de la Oficina del Censo de los Estados Unidos debido a diferencias en medición, carácter preliminar y revisiones posteriores.

Aunque Estados Unidos se ha colocado como el principal socio comercial de México desde 1993 (cuando empiezan los registros de las cifras comerciales de México), la magnitud del intercambio comercial entre ambos países se ha multiplicado por siete entre 1993 y 2023. Sin embargo, el peso de Estados Unidos dentro de los flujos comerciales del país ha disminuido conforme México ha diversificado su lista de socios comerciales: en 1993, 75% de su intercambio correspondía a flujos con Estados Unidos, pero 30 años después la proporción es de 63%. En ese contexto, el peso Canadá, y sobre todo el de China, se han incrementado.

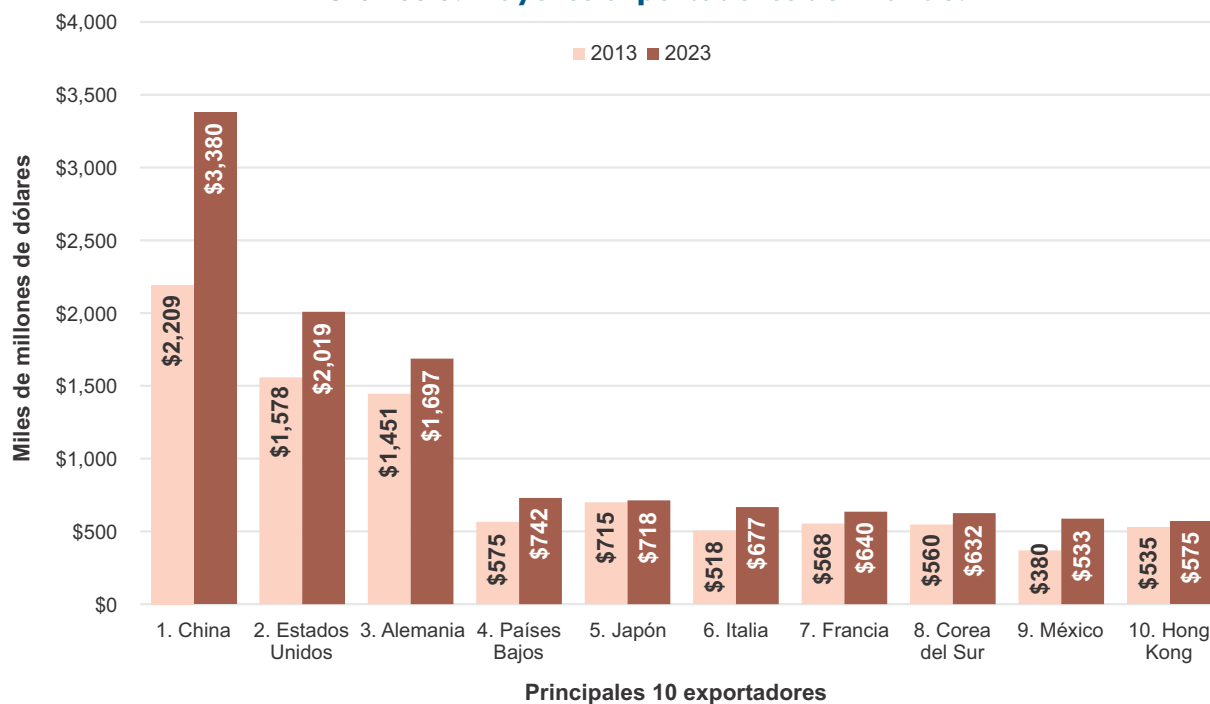
Entre 1993 y 2023, el flujo comercial entre México y China se ha multiplicado por 287, y el país pasó de aportar 0.4% a 10% del intercambio total mexicano. En contraste, el intercambio comercial con Canadá se multiplicó por 10 en el mismo periodo, y su peso como socio comercial de México se mantuvo en un nivel similar al de hace 30 años, al pasar de 2% a 3%.

Gráfico 4. Evolución del monto total de intercambio comercial de México por país.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

En conjunto, México y Estados Unidos son un bloque importante en la economía global, particularmente en las exportaciones. Dentro de la lista de exportadores a nivel mundial, ambos países se colocan dentro de las primeras posiciones: Estados Unidos es el segundo mayor exportador, y aunque el monto de sus exportaciones es 3 veces mayor que el mexicano, la posición de México es la novena a nivel global. Sin embargo, la suma de las exportaciones de ambos países sigue siendo 23% menor que el monto total exportado por China. Dentro de las principales exportaciones de la región se encuentran los productos automotrices, los electrónicos, los químicos y el petróleo y sus derivados.

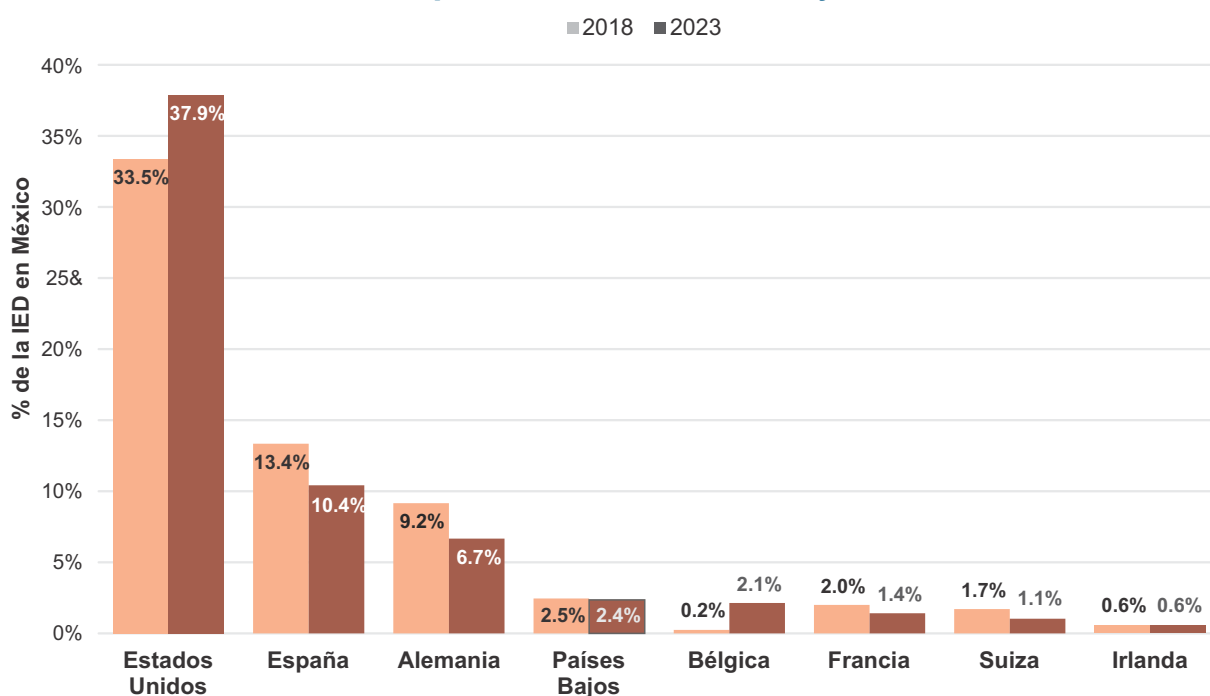
Gráfico 5. Mayores exportadores del mundo.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de las Naciones Unidas.

1.2 Los flujos de Inversión Extranjera Directa

Gráfico 6. Principales inversionistas extranjeros en México.



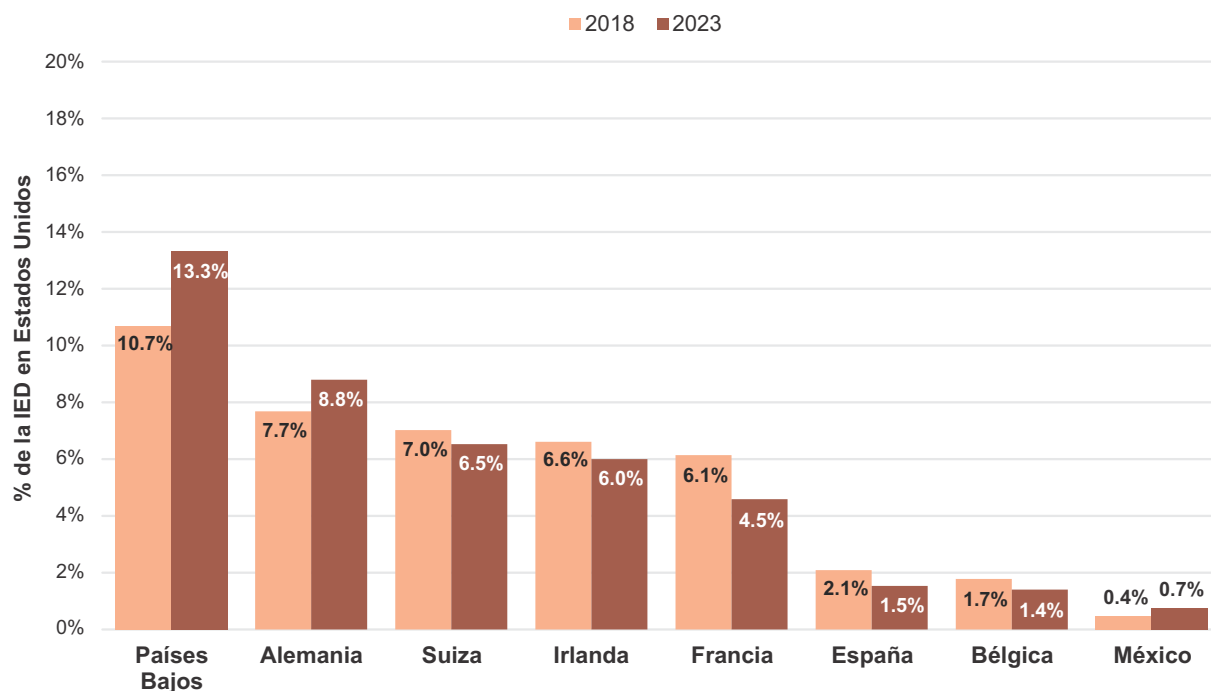
Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

En 2023, el 38% del total de la IED recibida por México provino de empresas estadounidenses, lo cual subraya la importancia del capital norteamericano para la economía mexicana. Al considerar el acumulado de los últimos cinco años, la proporción de IED originada en Estados Unidos asciende al 42% del total.

En comparación, otros países han tenido un papel más reducido en términos de participación en la IED hacia México. España ocupa el segundo lugar, con una proporción significativamente menor: representa 11% del total de la IED recibida en los últimos cinco años. Esta participación bajó a 10% en 2023.

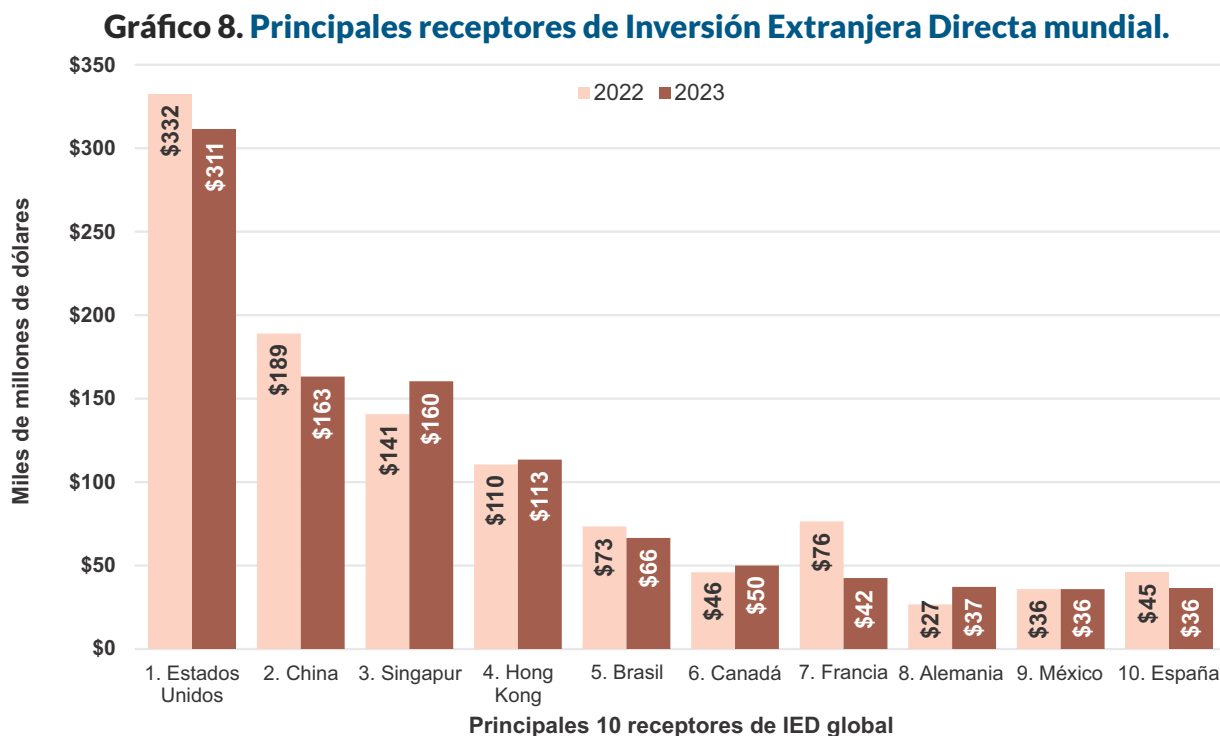
En el sentido opuesto, México también se coloca como uno de los principales inversionistas extranjeros en Estados Unidos, aunque con una proporción mucho menor: es el octavo mayor origen de flujos de IED que llegan a Estados Unidos, y aportó 0.7% del total en 2023 (una cifra que incrementó respecto a la de cinco años antes, de 0.4%). Los principales inversionistas en Estados Unidos son los Países Bajos, Alemania, Suiza e Irlanda; todos aportan más de 5% del total de la IED que llega al país.

Gráfico 7. Principales inversionistas extranjeros en Estados Unidos.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos.

Al igual que ocurre con el lugar de México y Estados Unidos en el mercado global de exportaciones, ambos destacan como receptores de IED a nivel mundial, aunque en diferentes magnitudes y con distintos niveles de participación en el total global. Estados Unidos se posiciona como el principal destino de IED en el mundo, mientras que, aunque también figura entre los principales destinos de IED, México tiene una posición más baja, al ocupar el noveno lugar. En 2023, la IED percibida por Estados Unidos fue casi nueve veces mayor que la recibida por México.

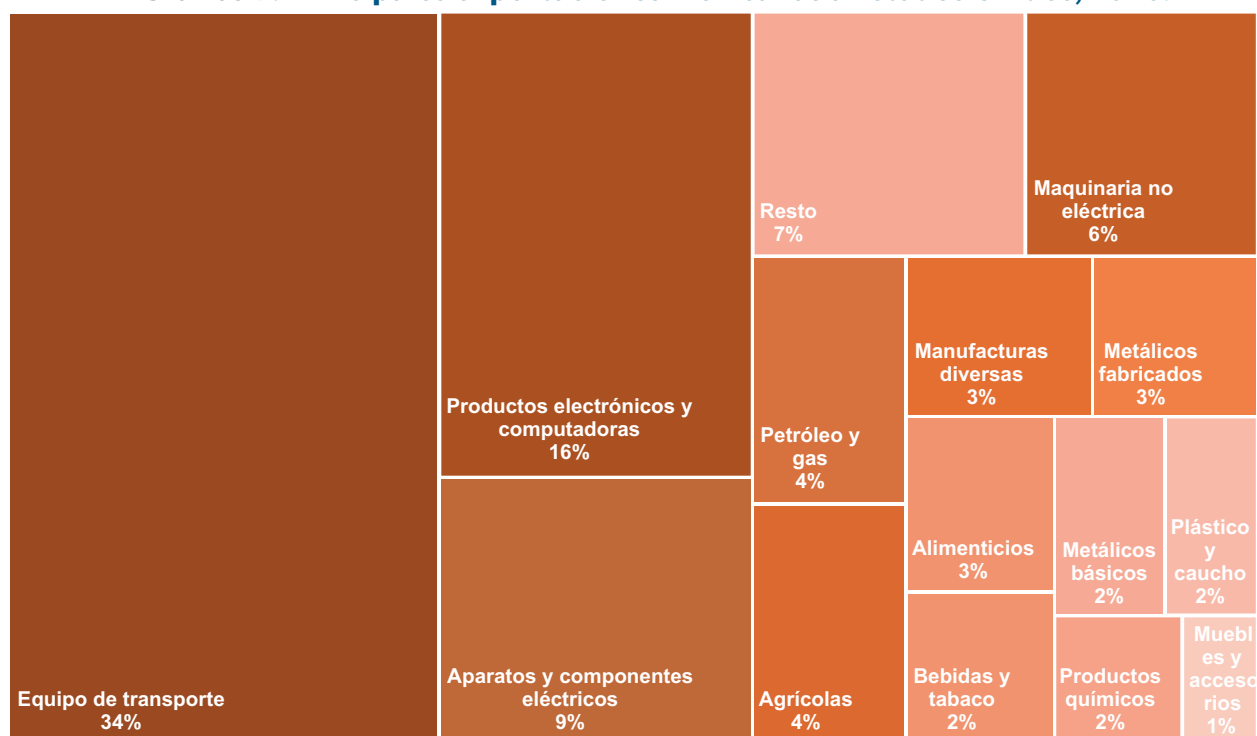


Fuente: elaborado por el IMCO con datos de las Naciones Unidas.

1.3 Los sectores clave en la relación bilateral

Dentro de la relación comercial entre México y Estados Unidos, algunos sectores desempeñan una función estratégica, gracias a su nivel de integración en las cadenas de suministro. Entre estos sectores destaca el automotriz, que no solo representa uno de los principales motores de exportación mexicana, sino que también se encuentra profundamente interconectado con la producción en Estados Unidos. Las exportaciones mexicanas de ese sector representan 34% del total.

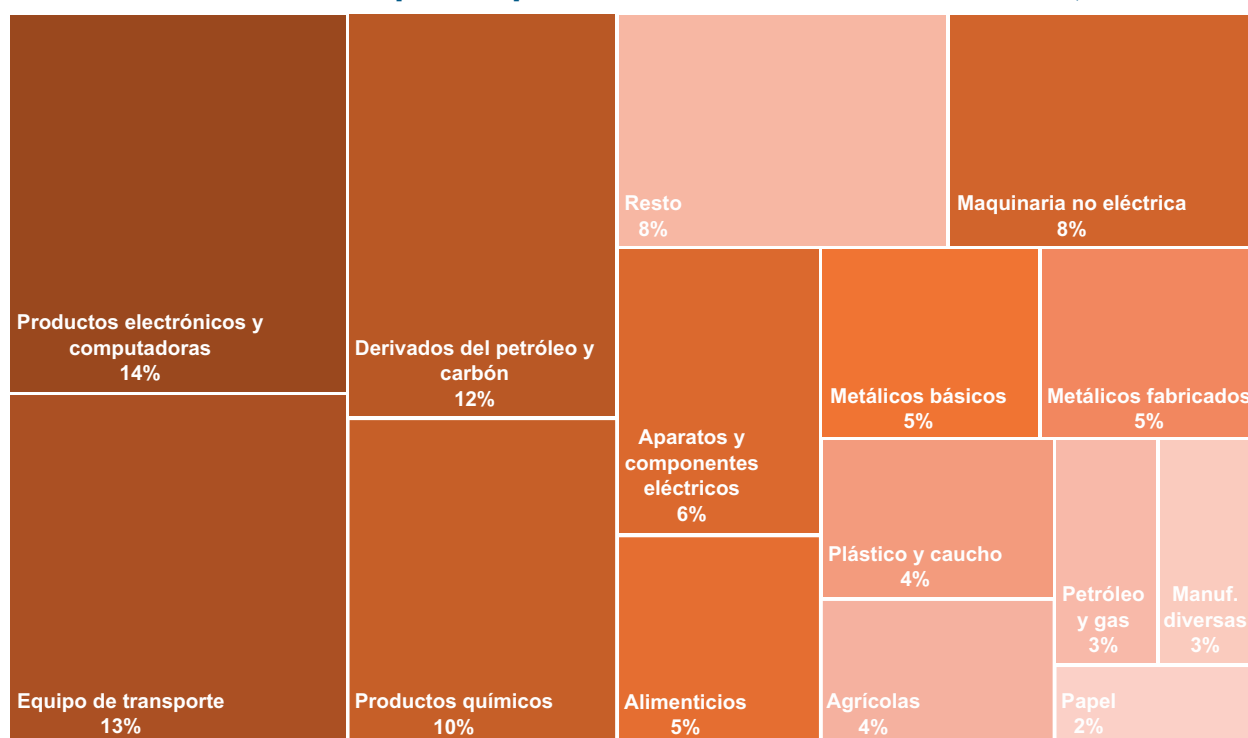
Además, el sector de tecnologías y dispositivos electrónicos también ubica a México como un socio clave para el mercado estadounidense, y representa 16% de las exportaciones totales. Otros sectores relevantes incluyen a los aparatos y componentes eléctricos –que representan 9% de las exportaciones a Estados Unidos–, la maquinaria no eléctrica –6% del total– y los productos de petróleo y gas –que aportan 4% de las exportaciones–.

Gráfico 9. Principales exportaciones mexicanas a Estados Unidos, 2023.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

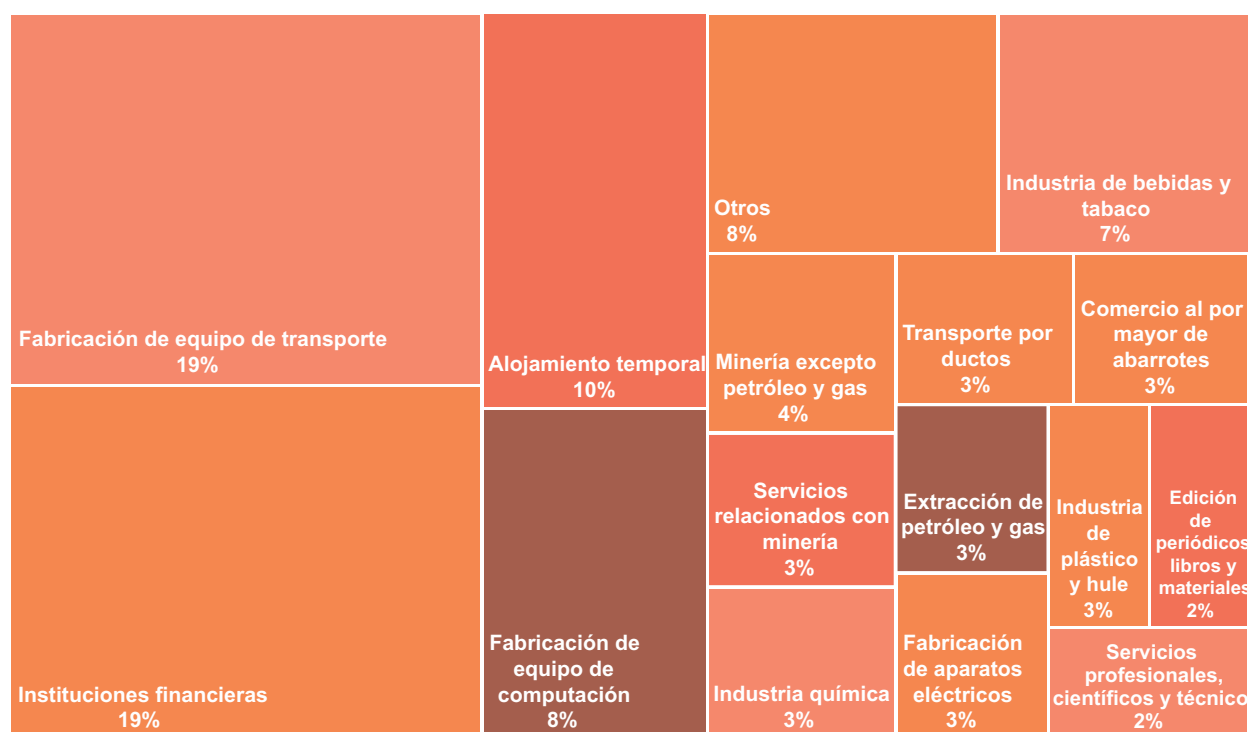
En el sentido contrario, los productos que Estados Unidos vende a México tienen una composición diferente, aunque el vínculo entre las cadenas productivas de ambos países se refleja en la importancia de las exportaciones estadounidenses de productos automotrices, electrónicos y de maquinaria no eléctrica: en conjunto, aportan 35% del total de los productos enviados a México desde Estados Unidos (con 13%, 14% y 8%, respectivamente). Sin embargo, algunas exportaciones estadounidenses con alta relevancia incluyen a los derivados de petróleo y carbón (12%) y los productos químicos (10%).

Gráfico 10. Principales exportaciones estadounidenses a México, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

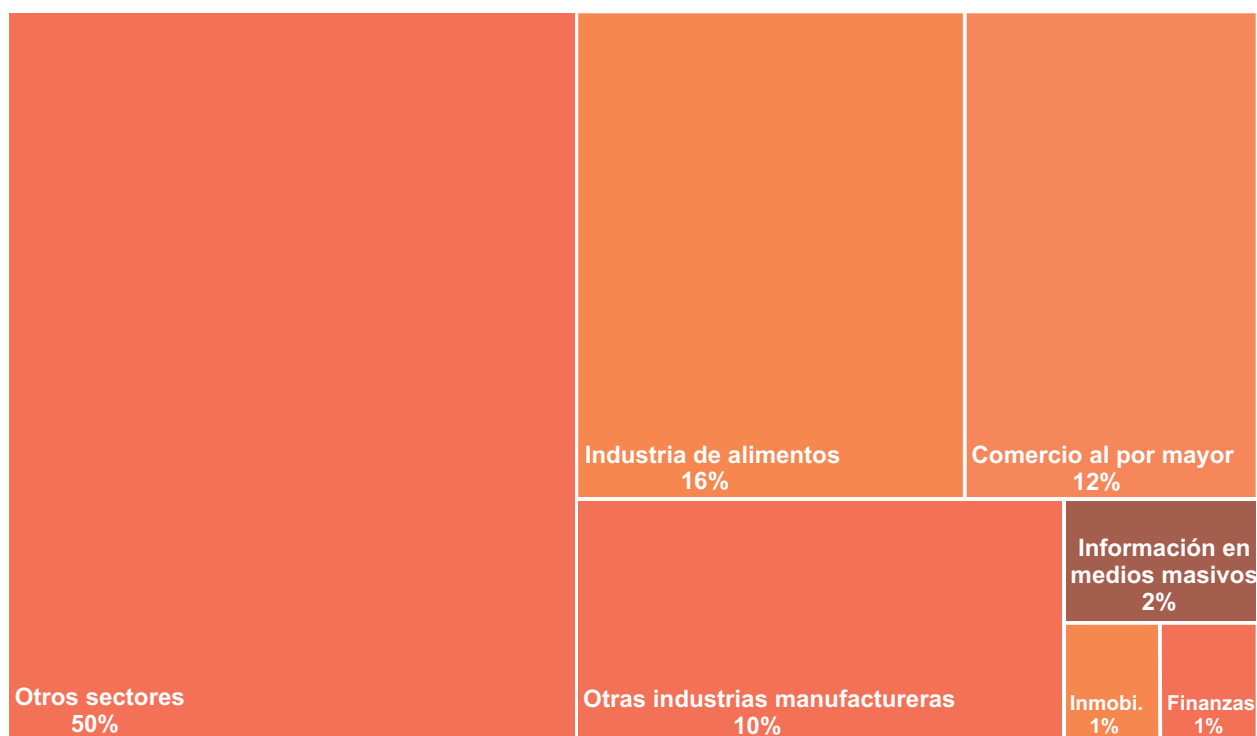
La inversión estadounidense en México refleja la importancia de esos mismos sectores. Los flujos de inversión provenientes de empresas estadounidenses en México se dirigen a algunos sectores que también son relevantes para las exportaciones: la fabricación de equipo de transporte y la fabricación de equipo de computación, que en conjunto reciben más de un cuarto del total de la IED de Estados Unidos en México: 19% y 8%, respectivamente. Sin embargo, el capital estadounidense también se dirige a otros sectores que no están ligados con la exportación de bienes: las instituciones financieras, que reciben 19% del total) y el sector de alojamiento temporal (con 10% del total). Otros sectores receptores de flujos significativos de inversión proveniente de Estados Unidos son la industria de las bebidas y el tabaco, la minería no petrolera y el transporte por ductos.

Gráfico 11. Principales sectores para la IED estadounidense en México, 2023.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

Por otra parte, la inversión mexicana en Estados Unidos –que es menor en magnitud y para la cual no existe el mismo detalle de información– se dirige principalmente a la industria de los alimentos –que recibe 16% del total–, el comercio al por mayor (12%) y otras industrias manufactureras (10%). Además, las empresas mexicanas invierten en el sector de información en medios masivos en Estados Unidos, así como el sector inmobiliario y el de finanzas.

Gráfico 12. Principales sectores para la IED mexicana en Estados Unidos, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina de Análisis Económico de Estados Unidos.

Por otra parte, la inversión mexicana en Estados Unidos –que es menor en magnitud y para la cual no existe el mismo detalle de información– se dirige principalmente a la industria de los alimentos –que recibe 16% del total–, el comercio al por mayor (12%) y otras industrias manufactureras (10%). Además, las empresas mexicanas invierten en el sector de información en medios masivos en Estados Unidos, así como el sector inmobiliario y el de finanzas.

1.4 El enfoque regional en la relación bilateral

Aunque a nivel nacional la integración entre México y Estados Unidos es evidente, esta cercanía es aún más clara en las entidades que más exportaciones envían a ese país: Chihuahua, Nuevo León, la CDMX y Baja California. Chihuahua es el estado que más exporta hacia Estados Unidos: en 2023 envió productos con un valor de más de 67 mil millones de dólares, y 96% de las exportaciones totales del estado se dirigieron a ese país. Por otra parte, 88% de las exportaciones totales de Nuevo León tuvieron a Estados Unidos como destino en el mismo periodo, y se exportaron más de 55 mil millones de dólares. Por su parte, la CDMX exportó más de 81 mil millones de dólares al mercado estadounidense, aunque la proporción de sus exportaciones que tuvo ese destino fue menor (74%).

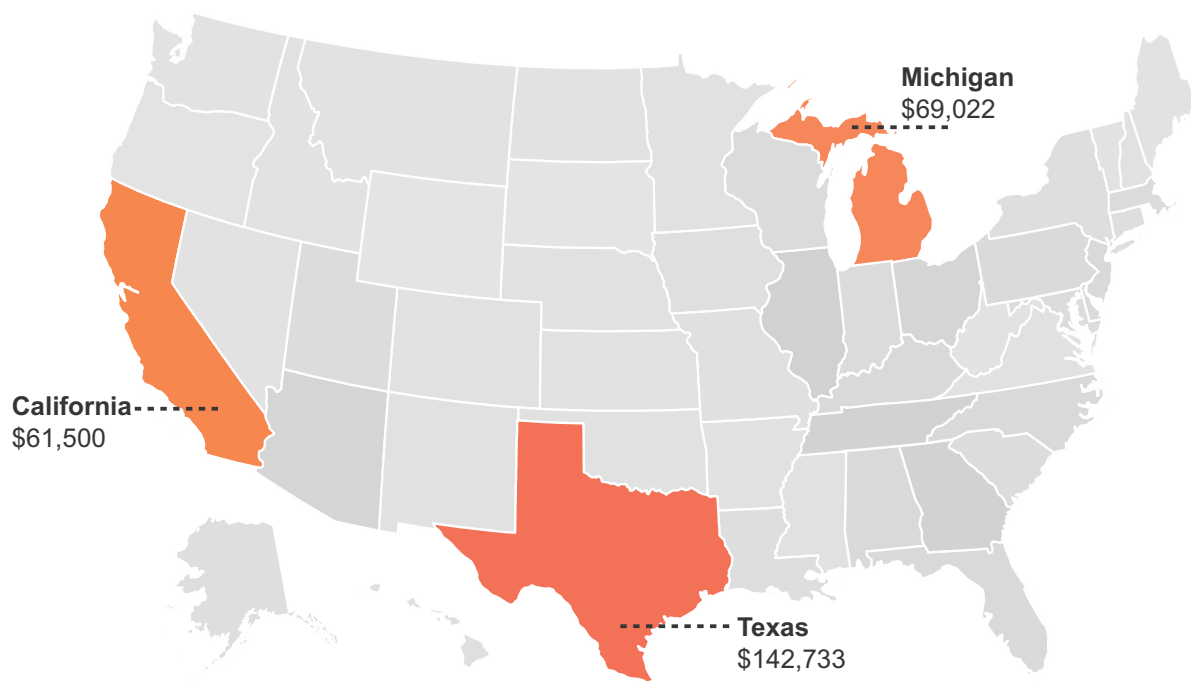
Mapa 1. Principales entidades que exportan a Estados Unidos, 2023.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

En Estados Unidos, dos de los estados que más productos mexicanos compraron en 2023 están en la frontera. Texas fue el mayor importador de exportaciones mexicanas, y en el año compró productos con un valor de casi 143 mil millones de dólares. Para Texas, México es el principal proveedor de importaciones, ya que 37% del total de lo importado tiene ese origen; el estado importa principalmente productos de equipo de transporte y electrónicos (que en conjunto representan 50% del total). Por otra parte, para California – que importó un valor de más de 61 mil millones de dólares desde México – solo el 14% de las importaciones totales es de origen mexicano, y principalmente consisten de los mismos productos.

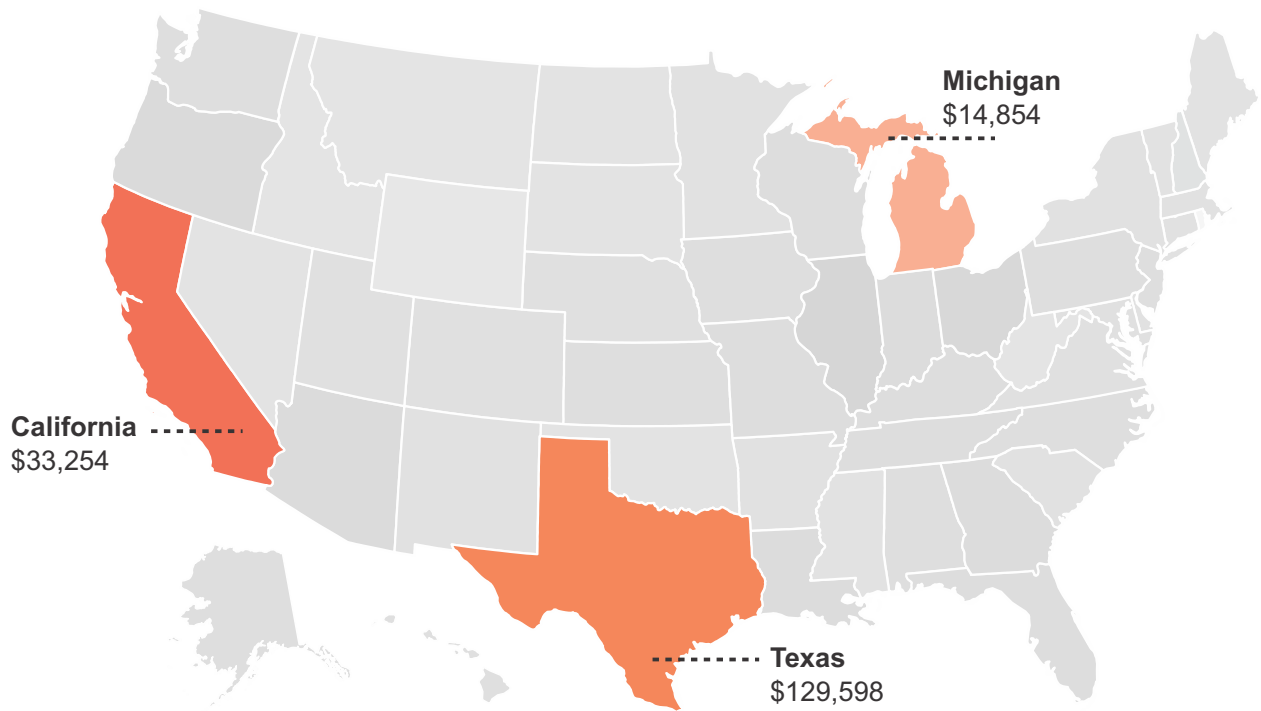
Otro estado que tiene un vínculo estrecho con México es Michigan, que, aunque no está ubicado en la frontera entre ambos países, está altamente integrado con las cadenas de producción automotriz en México. El estado importó más de 69 mil millones de dólares desde México en 2023, y 40% del total de sus importaciones tuvo al país como origen. La mayor parte de estas importaciones (85%) fueron de equipo de transporte y partes automotrices.

Mapa 2. Principales estados que importan desde México, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Similarmente, las regiones de Estados Unidos que más exportan a México son Texas, California y Michigan, cuyas exportaciones hacia el país van desde los 14 mil millones en Michigan hasta 129 mil millones en Texas (una cifra que se debe en buena parte al tamaño de la economía texana). Además del valor de las exportaciones, el peso de México como destino de los productos de cada región es alto en los tres estados: 30% de las exportaciones de Texas se envían a México, mientras que para Michigan la proporción es de 23% y para California es de 19%. Los productos exportados por cada uno de los estados son diferentes. Las ventas de Texas a México consisten principalmente de productos de petróleo y carbón (25% del total) y electrónicos (19%). Por su parte, California envía exportaciones de electrónicos (18%) y equipo de transporte (13%) y las ventas de Michigan consisten en equipo de transporte y partes automotrices (33%) y maquinaria no eléctrica (14%).

Mapa 3. Principales estados que exportan a México, 2023.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Para los productos estadounidenses, los mercados mexicanos más relevantes son los de la CDMX, Nuevo León y Baja California, que compran en conjunto más de 140 mil millones de dólares de exportaciones provenientes de Estados Unidos. Dentro de las importaciones de la CDMX, 52% consiste de productos estadounidenses. En Nuevo León, 40% del total tiene ese origen y en Baja California la proporción es de 46%.

Mapa 4. Principales estados que importan desde Estados Unidos, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

La relación entre México y Estados Unidos, apoyada por el marco regulatorio del T-MEC, tiene un alto nivel de integración, particularmente en los sectores y las regiones analizadas. Esta relación se ha fortalecido a lo largo de las últimas décadas, lo cual se refleja no solo en el volumen del intercambio comercial entre ambos países, sino también en la interconexión en sectores como el automotriz y el electrónica y en las cadenas productivas integradas con estados como Michigan en Estados Unidos o Chihuahua en México. Además, la integración regional también ha resultado en un flujo importante de IED, principalmente desde Estados Unidos hacia México. En conjunto, México y Estados Unidos representan un bloque comercial importante a nivel global y un modelo de integración económica que subraya la relevancia de la colaboración bilateral.

2. El T-MEC y su impacto sobre el *nearshoring*

Un elemento fundamental para la integración entre México y Estados Unidos es la existencia de tratados de libre comercio regionales, que desde 1994 –con la entrada en vigor del TLCAN– han regido la relación trilateral entre ambos países y Canadá. La modernización del TLCAN y la entrada en vigor del T-MEC en 2020 proporcionó estabilidad y certeza para el intercambio comercial y la inversión entre los países.

Ante un entorno geopolítico volátil y con el surgimiento de tendencias de relocalización de cadenas globales de valor, el T-MEC da una ventaja para México en la atracción del *nearshoring*, ya que la tendencia se concentra precisamente en la relocalización de cadenas productivas a una región cercana;¹ en el caso de México, la oportunidad para la relocalización se encuentra en una mayor integración con las cadenas productivas de América del Norte. Para inversionistas extranjeros, tanto estadounidenses como nacionales y provenientes de otros países, un elemento atractivo para llegar a México es el acceso al mercado estadounidense con condiciones preferenciales como la eliminación de aranceles a la importación de productos elaborados en los países miembros del T-MEC. Así, los vínculos regionales en términos comerciales, productivos y de inversión bajo el marco legal del Tratado pueden facilitar el aprovechamiento de tendencias como el *nearshoring* en México.

2.1 El impacto sobre la IED nacional

A algunos años de que la relocalización haya cobrado relevancia como una propuesta para crear cadenas de valor más resilientes, la evidencia sobre el impacto del *nearshoring* en la economía mexicana aún es ambigua, aunque se observan ciertos efectos. En particular, el impacto sobre la IED en el país muestra un impulso en los sectores más vinculados con la tendencia.

Para calcular una aproximación del impacto sobre la IED nacional, el IMCO desarrolló una metodología basada en seleccionar un conjunto de 57 ramas industriales cuyos cambios en la recepción de IED pueden ser resultado del *nearshoring*, ya que están más relacionadas con las cadenas de producción globales o tienen potencial para alcanzar una mayor integración.² En conjunto, estos sectores representaron 14% del PIB nacional en 2021 y captaron 23% de la IED recibida durante 2022.

En su mayoría, se trata de actividades de la industria manufacturera, incluyendo las relacionadas con la fabricación de equipo de transporte, la de maquinaria y equipo y la de equipo

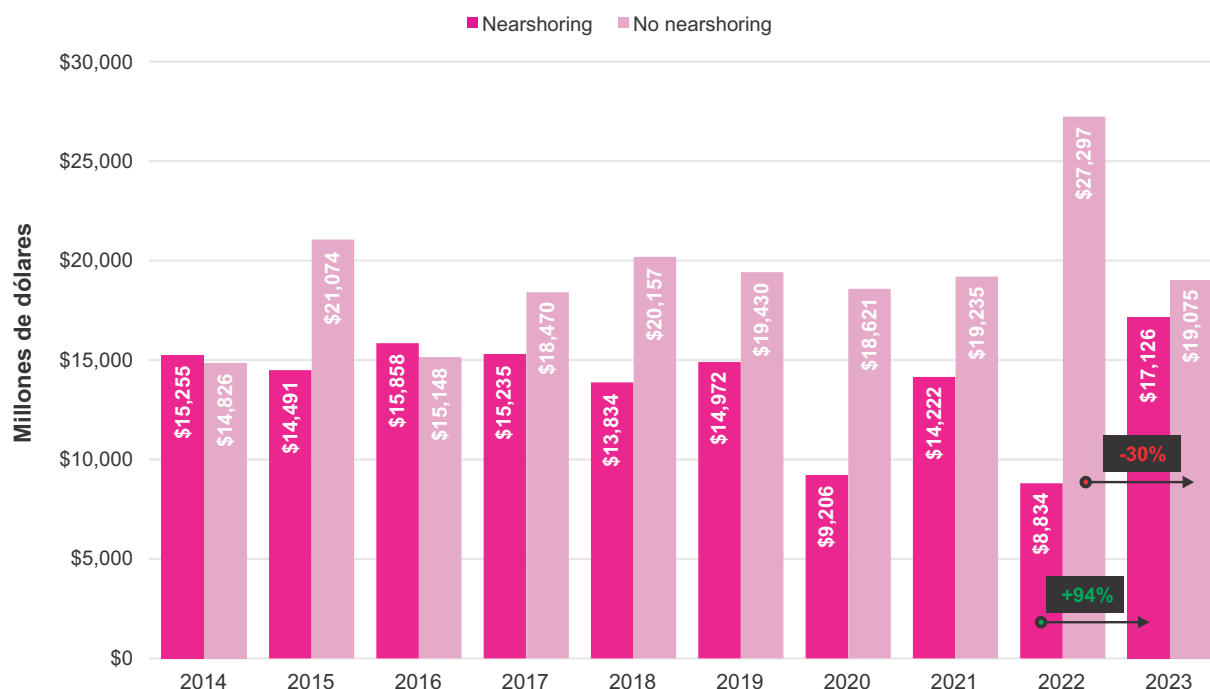
¹ Peter Enderwick y Peter J. Buckley, Rising regionalization: will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization? *Transnational Corporations Journal* 27, no. 2 (2020).

² IMCO. *IED y Nearshoring en México*. Publicación IMCO, 2024.

de computación y accesorios electrónicos. Además, se incluyen ramas como la producción de electrodomésticos, la fabricación de equipo de comunicación y la fabricación de productos químicos.

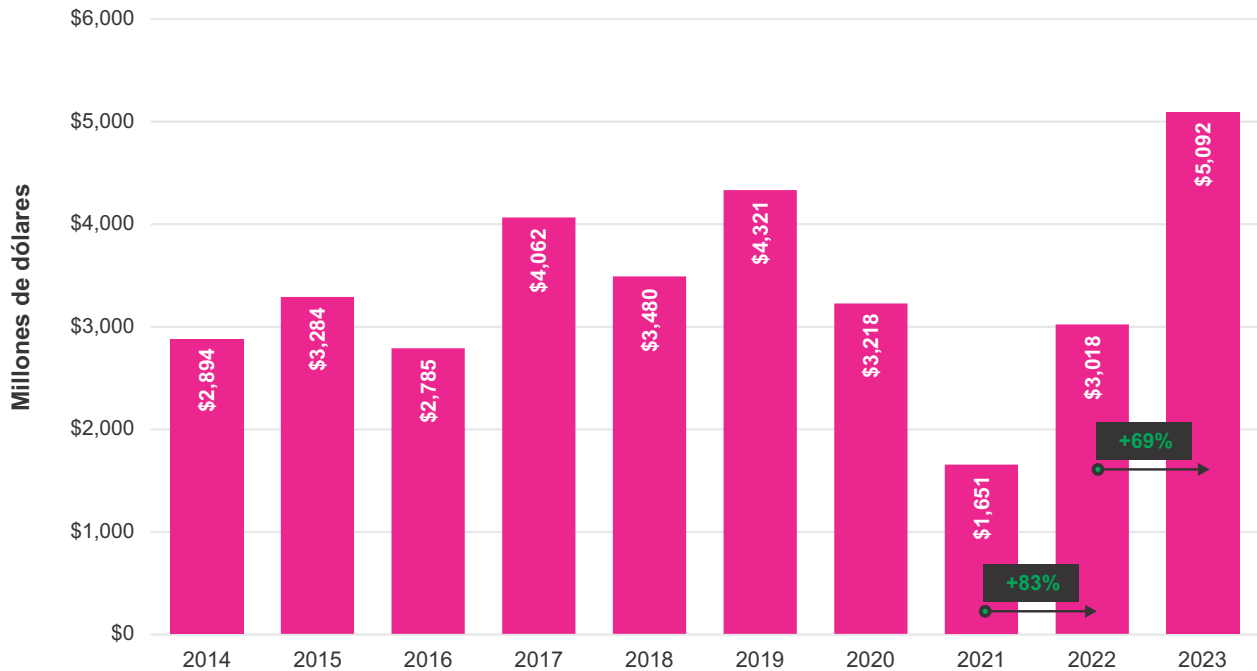
Al usar la metodología del IMCO, se observa que la IED ligada con el *nearshoring* tuvo un crecimiento más dinámico que el resto de los sectores en 2023, al crecer 94% respecto a la cantidad recibida en 2022. En contraste, el resto de los sectores económicos –que incluyen a las telecomunicaciones, el sector financiero y el de alojamiento temporal– vio una reducción de (-)30% en los flujos de IED durante el año.

Gráfico 13. Desempeño de la IED relacionada con el nearshoring.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos propios y de la Secretaría de Economía.

Aunque en 2022 la IED ligada al fenómeno tuvo una caída anual y mostró un desempeño inferior al observado en los sectores no alineados con la tendencia, en 2023 el comportamiento fue el opuesto, y el flujo de recursos destinados a las actividades ligadas con las cadenas productivas globales ha crecido. En particular, sectores como la fabricación de automóviles y camiones, la industria de las bebidas y la minería de minerales metálicos proporcionaron el mayor impulso; la inversión en el sector automotriz representó casi un tercio de la IED total relacionada con el *nearshoring* y creció casi 70% entre 2022 y 2023, después de haber crecido a una tasa anual de 83% entre 2021 y 2022. Además, la IED en la industria de las bebidas (que representó 14% del total ligado al *nearshoring*) creció 265% anual en 2023, mientras que la destinada a la minería de minerales metálicos (12%) creció 140%.

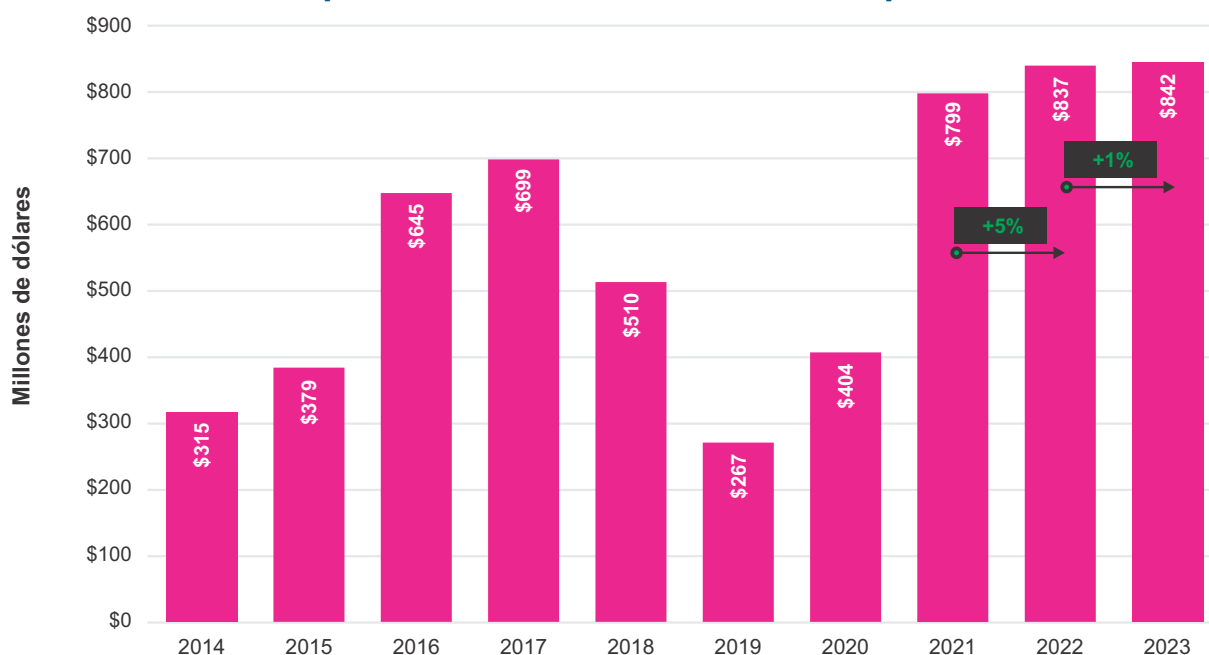
Gráfico 14. Desempeño de la IED en la fabricación de automóviles y camiones.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

Sin embargo, la IED dirigida a otros sectores con potencial para crecer y aumentar su integración a las cadenas productivas regionales tuvo incrementos moderados y, en algunos casos, se redujo. En las actividades de fabricación de componentes electrónicos, por ejemplo –un sector señalado como prioritario para las cadenas productivas de América del Norte–,³ la IED creció apenas 1% entre 2022 y 2023, después de haber observado un incremento de 5% el año previo. La inversión en ese sector representa 5% del total ligado con la tendencia de relocalización de cadenas. Por otra parte, la IED en ramas como la fabricación de accesorios eléctricos o la de equipo de generación y distribución de electricidad se redujo (-)6% y (-)50% en el periodo, respectivamente.

³ Fact Sheet: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China, Statements and Releases, 9 de agosto, 2022

Gráfico 15. Desempeño de la IED en la fabricación de componentes electrónicos.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

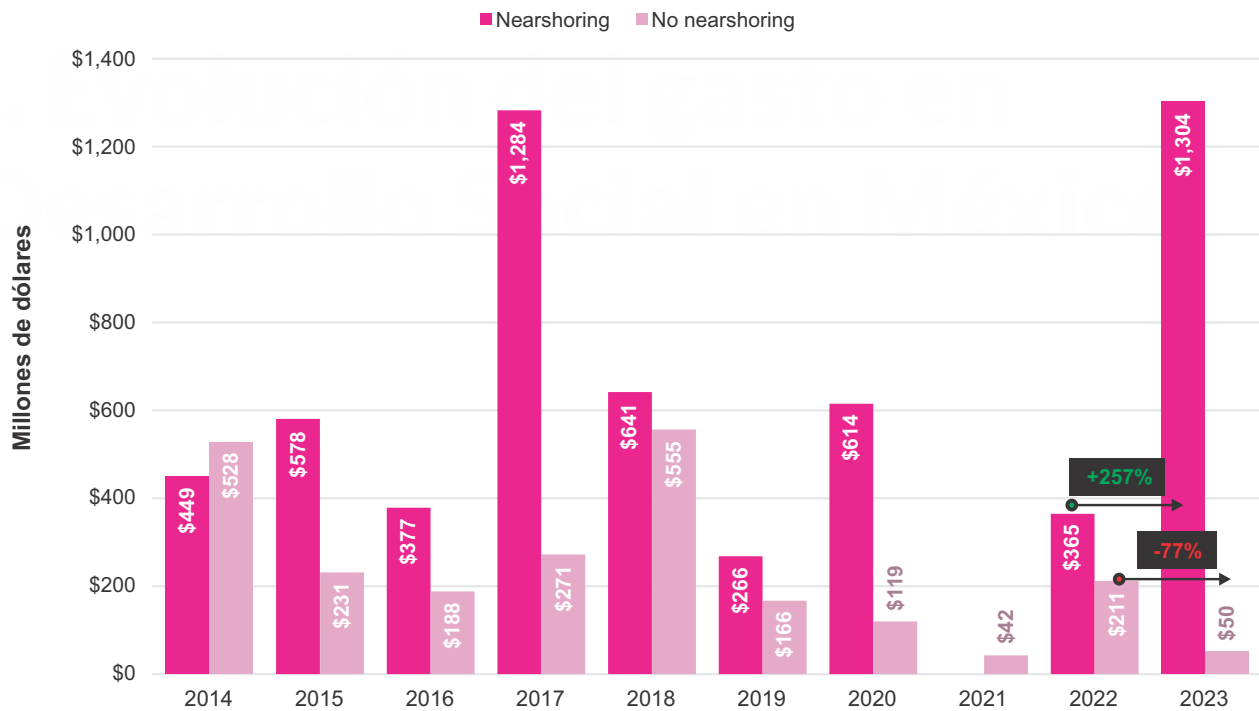
2.2 El impacto a nivel estatal

El impacto del *nearshoring* sobre la IED no ha sido uniforme en todas las entidades, debido a dos aspectos principales. Por un lado, el crecimiento de la inversión, especialmente de aquella en sectores económicos relacionados con el *nearshoring*, ha tenido mayor fuerza en ciertas entidades con condiciones más propicias para atraer inversión. Por otro lado, la IED a nivel nacional se encuentra concentrada en pocos estados, principalmente ubicados en el centro y norte del país.

Una de las entidades cuya atracción de IED se ha visto beneficiada por la tendencia es Aguascalientes, donde la inversión ligada con la tendencia incrementó 257% anual entre 2022 y 2023 y ascendió a mil 304 millones de dólares en el año. Fue un monto casi cuatro veces mayor al observado en el año previo, y 31 veces mayor que el total recibido durante 2021.

El impulso del *nearshoring* en la entidad durante 2023 parece claro: 9.5 de cada 10 dólares invertidos se dirigieron a los sectores ligados a este fenómeno, principalmente al sector automotriz. Además, el desempeño refleja las condiciones estructurales del estado en materia laboral, de infraestructura de insumos básicos y de calidad regulatoria, que hacen de Aguascalientes un destino atractivo para la inversión.⁴

⁴ En la investigación *Nearshoring: oportunidad que desafía a las entidades mexicanas*, el IMCO define 15 indicadores que determinan el nivel de preparación de los estados para aprovechar las oportunidades generadas por el *nearshoring*; estas incluyen variables relacionadas con el mercado laboral, la disponibilidad de insumos básicos y la infraestructura en cada entidad. En la investigación, Aguascalientes se colocó como uno de los estados más preparados y competitivos en el contexto del *nearshoring*.

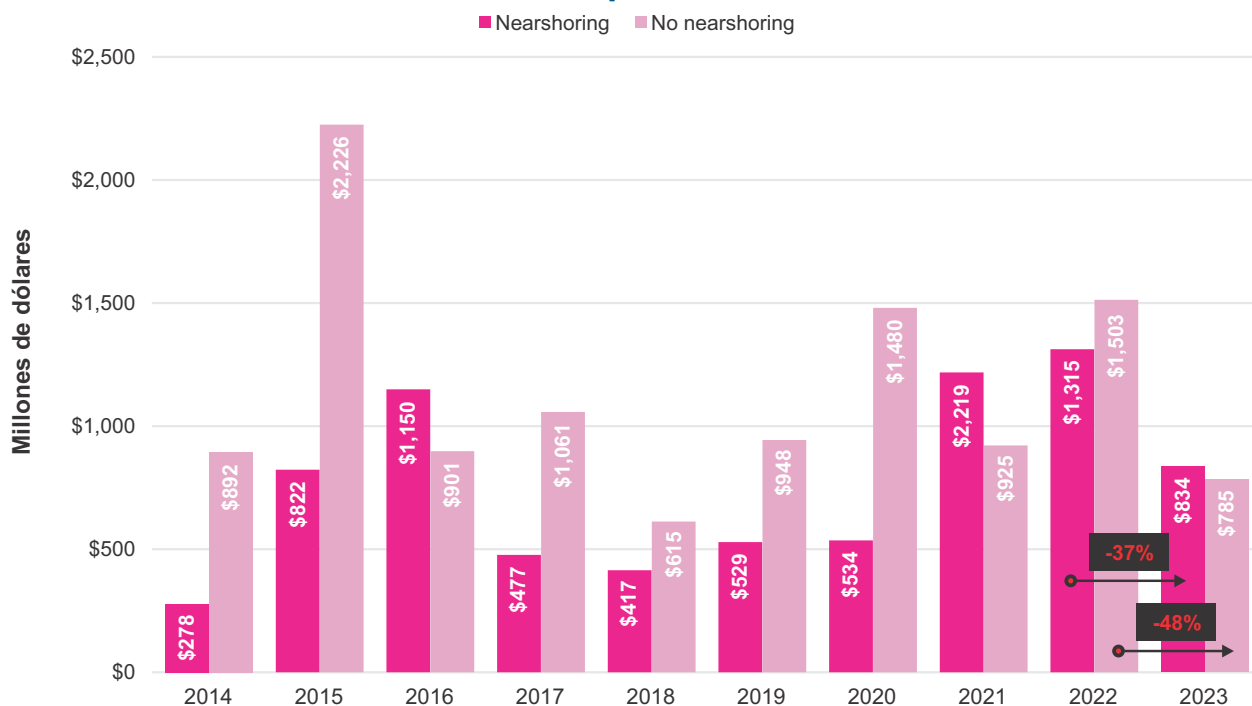
Gráfico 16. Desempeño de la IED en Aguascalientes.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos propios y de la Secretaría de Economía.

Sin embargo, en entidades como Jalisco la IED no muestra un impacto en los sectores ligados con el *nearshoring*, los cuales en conjunto registraron una caída anual de (-)27% en 2023. En particular, la IED en la industria de las bebidas (que representa 64% del total de la relacionada con la tendencia de relocalización) se redujo (-)31% en el periodo. El resto de la IED en el estado también disminuyó en el año, y fue (-)48% menor que la observada en 2022.

En la entidad, más que proporcionar un impulso, el desempeño de las ramas con mayor potencial para beneficiarse del *nearshoring* en 2023 contribuyó a una reducción en el monto total de la inversión extranjera recibida por el estado.

Gráfico 17. Desempeño de la IED en Jalisco.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos propios y de la Secretaría de Economía.

El desempeño de la IED ligada con el nearshoring – una de diferentes variables que se pueden usar para medir el impacto de la tendencia – mostró disparidades regionales y sectoriales durante 2023. Sin embargo, las cifras no son suficientes para asegurar la existencia de una tendencia clara, sí reflejan un posible impulso en la inversión por nearshoring a nivel nacional.

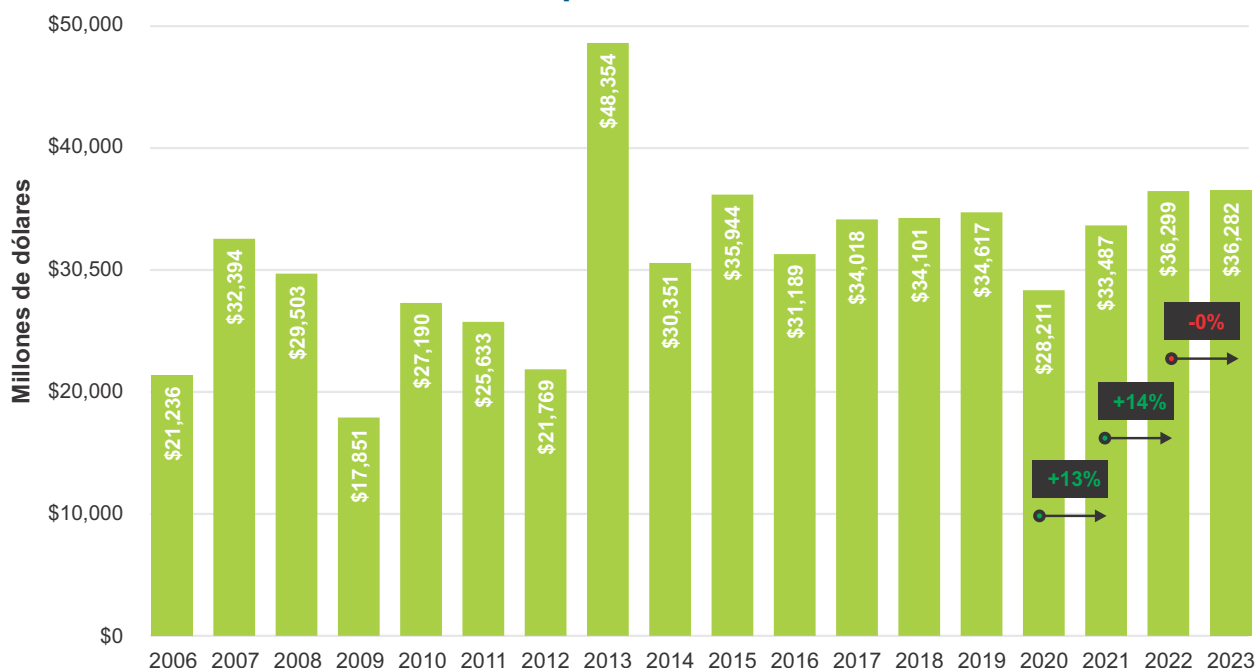
3. La realidad del *nearshoring*

3.1 El desempeño de la IED total en México

A pesar del crecimiento de la IED en algunos sectores ligados con la tendencia de relocalización de las cadenas productivas, la inversión a nivel nacional permaneció estancada durante 2023, por lo que la evidencia apunta hacia un posible desaprovechamiento del potencial del *nearshoring* en la economía en general.

En 2023, la IED percibida por México se mantuvo estancada y mostró una caída anual (-) 0.05%, después de haber crecido 13% y 14% en 2021 y 2022, respectivamente. El desempeño reflejó caídas en la IED dirigida a sectores como la generación de energía eléctrica, el suministro de agua y de gas natural, así como la construcción y el sector de transporte y almacenamiento.

Gráfico 18. Desempeño de la IED a nivel nacional.



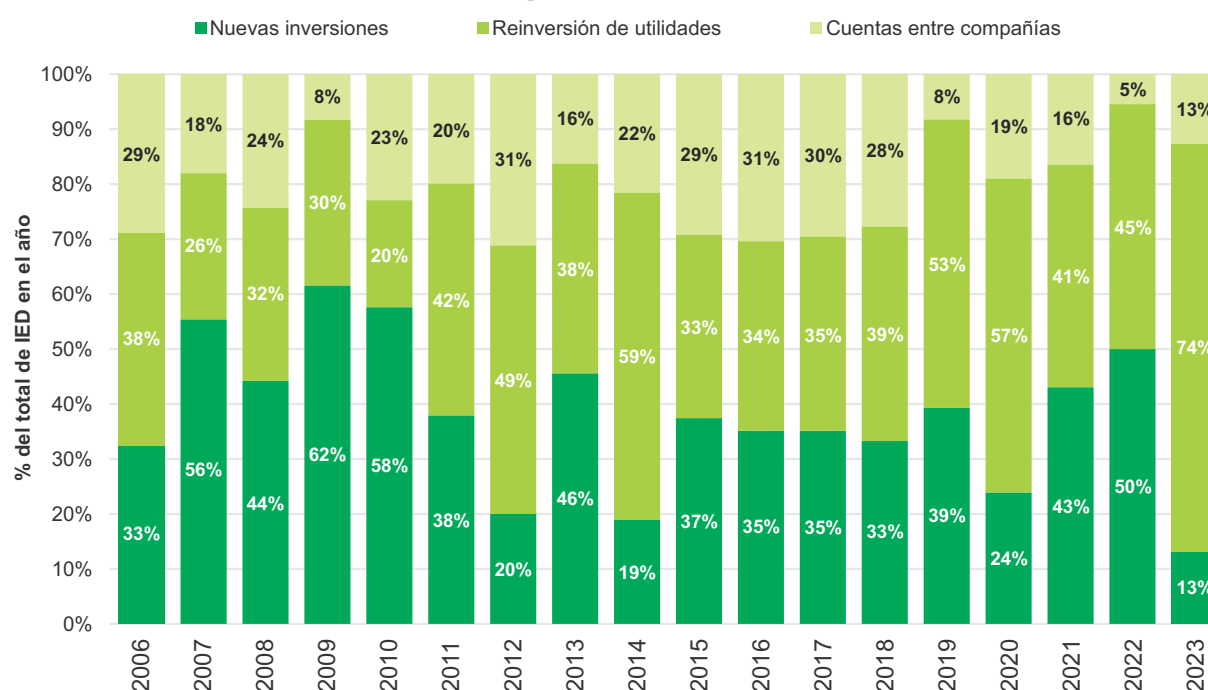
Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

Además, la composición de la IED muestra que, al interior, la inversión que llegó al país se compuso principalmente por la reinversión de utilidades generadas por empresas extranjeras en México, pero la atracción de proyectos nuevos y recursos de empresas sin presencia en el país fue débil e incluso alcanzó un mínimo histórico como proporción del total.

En 2023, las nuevas inversiones representaron apenas 13% del total de la IED nacional, con un monto de alrededor de 5 mil millones de dólares; la IED nacional fue de 36 mil 282 millones de dólares. La tendencia se ha profundizado en 2024: en los primeros seis meses del

año, las inversiones nuevas fueron de menos de mil millones de dólares, y aportaron solo 3% de la IED total (equivalente a poco más de 31 mil millones de dólares).

Gráfico 19. Composición de la IED en México.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

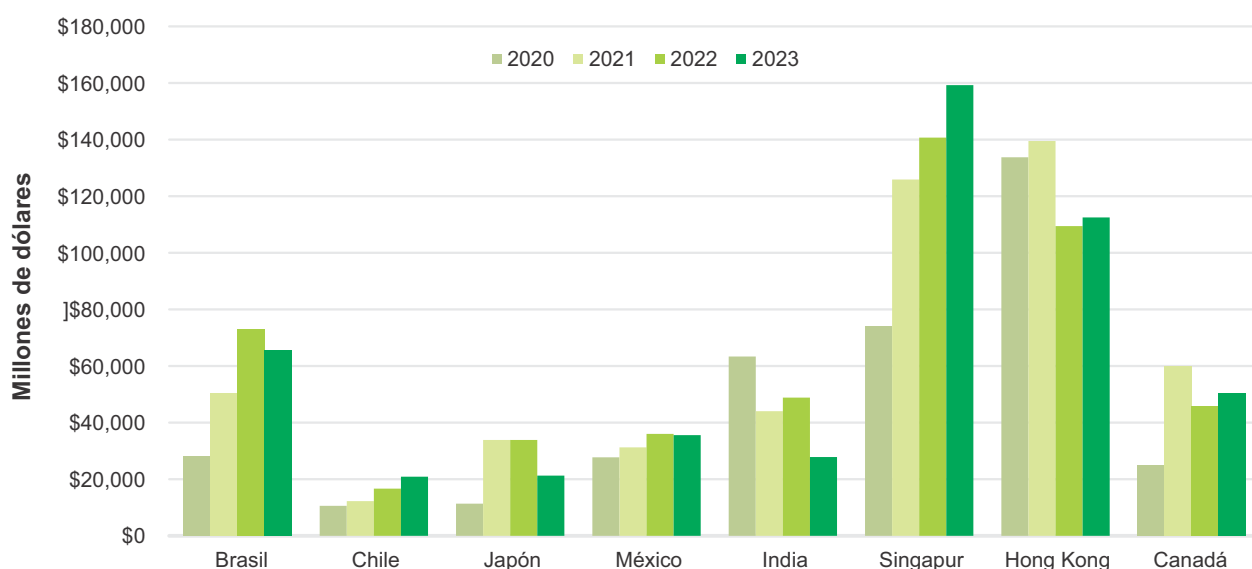
3.2 El entorno global

Además del estancamiento de la IED a nivel nacional y las disparidades observadas a nivel regional y sectorial, la posición del país en el panorama global de flujos de inversión extranjera también apunta hacia un desempeño insuficiente en la atracción de *nearshoring* a México.

En 2023, de acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo de la ONU (UNCTAD por sus siglas en inglés), México ocupó la novena posición dentro de la lista de principales receptores de IED a nivel global.⁵ Se colocó por encima de países como Japón, España y Chile, pero por debajo de Singapur, Brasil y Alemania.

A pesar de ser uno de los países con más inversión extranjera, el estancamiento de la IED en 2023 refleja un crecimiento menor al observado en Chile, donde la IED creció 25% en el periodo, o Singapur, donde aumentó 13%. Además, el desempeño entre 2020 (año en que la tendencia del *nearshoring* empezó a cobrar relevancia) y 2023 muestra un crecimiento de 28%, mientras que en Brasil, Singapur y Chile el incremento es de 133%, 113% y 86%, respectivamente.

⁵ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *World Investment Report 2024*. Ginebra: Naciones Unidas, 2024.

Gráfico 20. Cambios en la recepción de IED en países clave.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de las Naciones Unidas.

Los datos de la UNCTAD evidencian que, aunque México ha registrado aumentos en la captación de IED, su desempeño sigue rezagado frente a otros de los principales destinos de inversión extranjera en el mundo. Esto resalta la importancia de impulsar iniciativas en infraestructura y competitividad en el país, orientadas a maximizar la oportunidad que ofrece la tendencia de relocalización de cadenas productivas.

3.3 Las necesidades estructurales

Con el fin de concretar el potencial y las oportunidades generadas por el *nearshoring*, es necesario tomar en cuenta las condiciones estructurales del país. Para autoridades, inversionistas e inversionistas potenciales en México, hay cuatro ejes prioritarios que definen el nivel de preparación del país ante la tendencia de relocalización de cadenas productivas. Estos ejes se relacionan con el mercado laboral, los insumos básicos, la vivienda y el entorno regulatorio.⁶

Dentro de esos pilares, hay ciertas variables que se pueden usar para describir a las entidades federativas y comparar su desempeño en factores que determinan su capacidad de atraer inversiones (ligadas con el *nearshoring*, pero también con otros sectores).

Para evaluar el nivel de preparación en el mercado laboral de un estado, se deben tomar en cuenta factores como la disponibilidad de mano de obra, el nivel y la infraestructura educativa y el acceso a capacitaciones laborales y habilidades como el dominio del inglés. El aspecto laboral es clave para la localización de plantas productivas, ya que la disponibilidad de

⁶ IMCO. *Prioridades Regionales para el Nearshoring en México*. Publicación IMCO, 2024.

talento humano es fundamental para facilitar la producción y garantizar la rentabilidad de las inversiones domésticas o provenientes del extranjero.⁷

Por otro lado, los inversionistas toman en cuenta la disponibilidad de vivienda y servicios públicos que los trabajadores requieren para desempeñarse en las actividades económicas. Indicadores como la producción de viviendas, el acceso a los servicios básicos en los hogares o la cantidad de vehículos de transporte público permiten conectar a los trabajadores con sus lugares de empleo y representan ventajas para la localización de las empresas en una región.⁸

El tercer eje de condiciones estructurales necesarias para atraer inversiones y facilitar la relocalización de cadenas productivas a las entidades mexicanas es la disponibilidad de insumos básicos, es decir, el acceso a energía eléctrica y agua a precios accesibles y con suministro constante. Además del acceso a energía eléctrica con precios marginales bajos, los recursos hídricos son un factor estratégico para el desarrollo económico del país, y su gestión es un factor determinante para asegurar un suministro de calidad, sostenible y confiable que pueda responder a los cambios de la oferta y demanda de agua.⁹

Más allá de las características de la población o de la dotación de infraestructura y en el país y sus estados, el estado de derecho y el marco regulatorio es otro factor importante, ya que tiene el potencial para facilitar o dificultar las inversiones y las actividades económicas en la región. En ese sentido, indicadores como la incidencia delictiva en las empresas, la percepción de la eficiencia del marco regulatorio de la entidad y la existencia de programas gubernamentales encaminados a impulsar la atracción de inversiones brindan certeza a los inversionistas potenciales.¹⁰

El análisis del IMCO acerca de las condiciones estructurales de los estados ante el *nearshoring* –que toma en cuenta 21 variables ligadas con los ejes de mercado laboral, vivienda, insumos básicos y marco regulatorio– arroja resultados acerca del nivel de preparación de cada entidad federativa.¹¹ Mientras que entidades como Nuevo León, Aguascalientes y Coahuila destacan en más de la mitad de los indicadores contemplados –particularmente los relacionados con la informalidad y la suficiencia de vivienda–, otras como Oaxaca, Edo. Méx. y Zacatecas tienen desventajas en la mayor parte de las variables –en especial en materia de calidad de los empleos, producción de vivienda y marco regulatorio–. Sin embargo, incluso las entidades con buen desempeño comparativo enfrentan retos en diversos temas.

Nuevo León, por ejemplo, tiene retos estructurales ligados con la disponibilidad de instituciones de educación superior, la disponibilidad de agua renovable por habitante y la cantidad de plantas de tratamiento de agua industrial. Del mismo modo, Aguascalientes tiene oportunidad de mejorar en la prevalencia delictiva, la disponibilidad de agua renovable y el tratamiento de aguas residuales industriales. Por otro lado, Coahuila destaca en indicadores

⁷ Ramón Padilla y Caroline Gomes, *Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor* (CEPAL, 2015).

⁸ Nicolo Gligo, *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2007).

⁹ IMCO, *Aguas en México: ¿escasez o mala gestión?* (2023).

¹⁰ Nicolo Gligo, *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2007).

¹¹

de calidad laboral, pero tiene baja disponibilidad de plantas de tratamiento de aguas residuales industriales, y cuenta con un marco regulatorio menos eficiente que el de otras regiones.

Aunque algunos tienen mejores condiciones, todos los estados enfrentan ciertos retos que deben ser atendidos para volverse más atractivos para la inversión. Para concretar el *nearshoring*, México necesita atender los pendientes en temas como el nivel de capacitación laboral, el acceso a viviendas suficientes, la disponibilidad de agua y electricidad para las actividades productivas y un marco regulatorio. Mejorar las condiciones en estos indicadores, además de volver al país más competitivo, es necesario también para fortalecer la relación bilateral y volverse un socio más competitivo y atractivo para la integración regional en América del Norte. A menos que los esfuerzos y condiciones mejoren en todos los estados, el potencial seguirá desaprovechado.

4. El papel de las tensiones con China dentro de la relación México – Estados Unidos

Tras el inicio de la guerra comercial entre Estados Unidos y China bajo la primera administración de Donald Trump, la economía estadounidense ha promovido un proceso de desacoplamiento gradual, impulsado por crecientes tensiones comerciales, disputas políticas y preocupaciones de seguridad nacional y prácticas comerciales.¹²

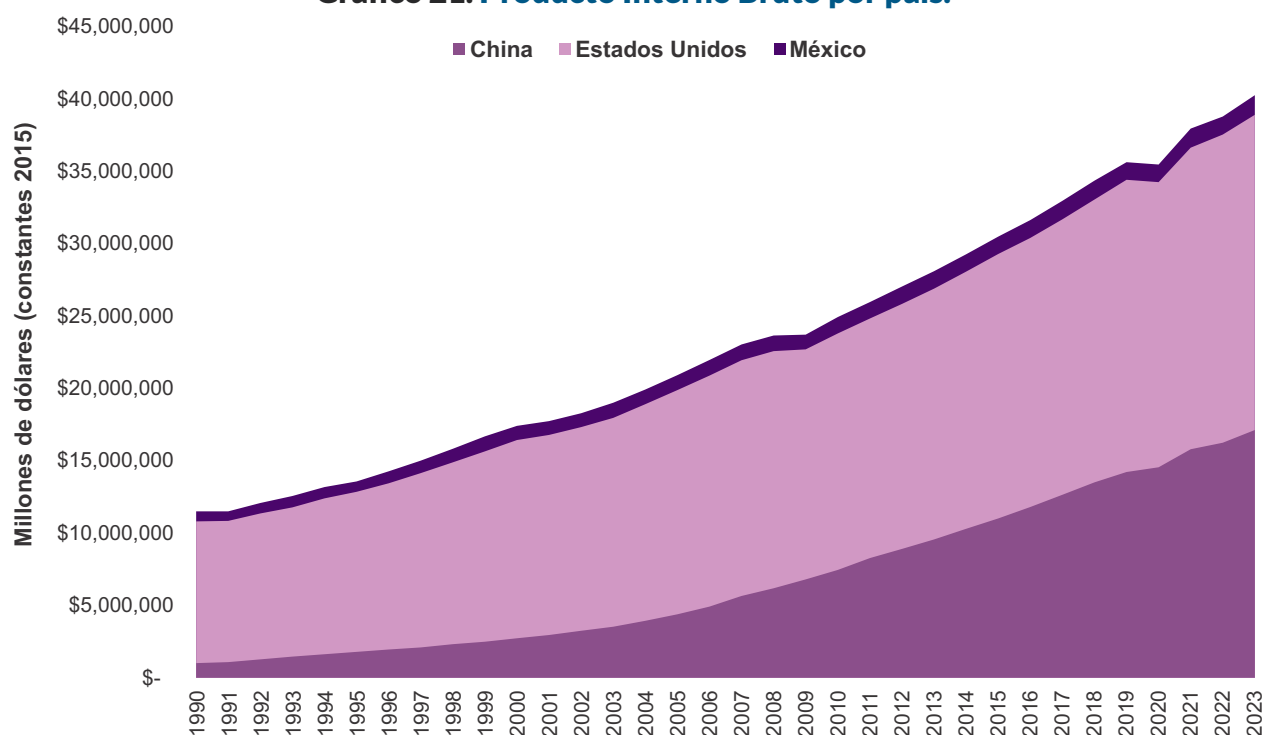
La tensión entre ambos países ha sido un factor clave en la tendencia hacia la reconfiguración de las cadenas globales de suministro y es un elemento importante a considerar ante la oportunidad de una mayor integración de México con Estados Unidos.¹³

4.1 El papel de China en la economía global

Desde la década de 1990, la economía china ha experimentado un crecimiento elevado, transformándose de una economía emergente con niveles relativamente bajos de Producto Interno Bruto (PIB) a una de las mayores economías globales. En 1993, la economía de China representaba 4% del total global, una proporción que en 30 años se elevó al 19% observado en 2023; en ese año, China se posicionó como la segunda economía más grande del mundo, únicamente por detrás de Estados Unidos. En contraste, las economías mexicana y estadounidense disminuyeron como proporción de la economía global entre 1993 y 2023. México pasó de representar 2% a 1% del total, mientras que para Estados Unidos la proporción pasó de 27% a 23% del PIB mundial (aunque se mantiene como la economía más grande a nivel global).

¹² Peterson Institute for International Economics. *Four years into the trade war, are the US and China decoupling?*. 20 de octubre de 2022.

¹³ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Investment Policy Review: Armenia*. Ginebra: Naciones Unidas, 2020.

Gráfico 21. Producto Interno Bruto por país.

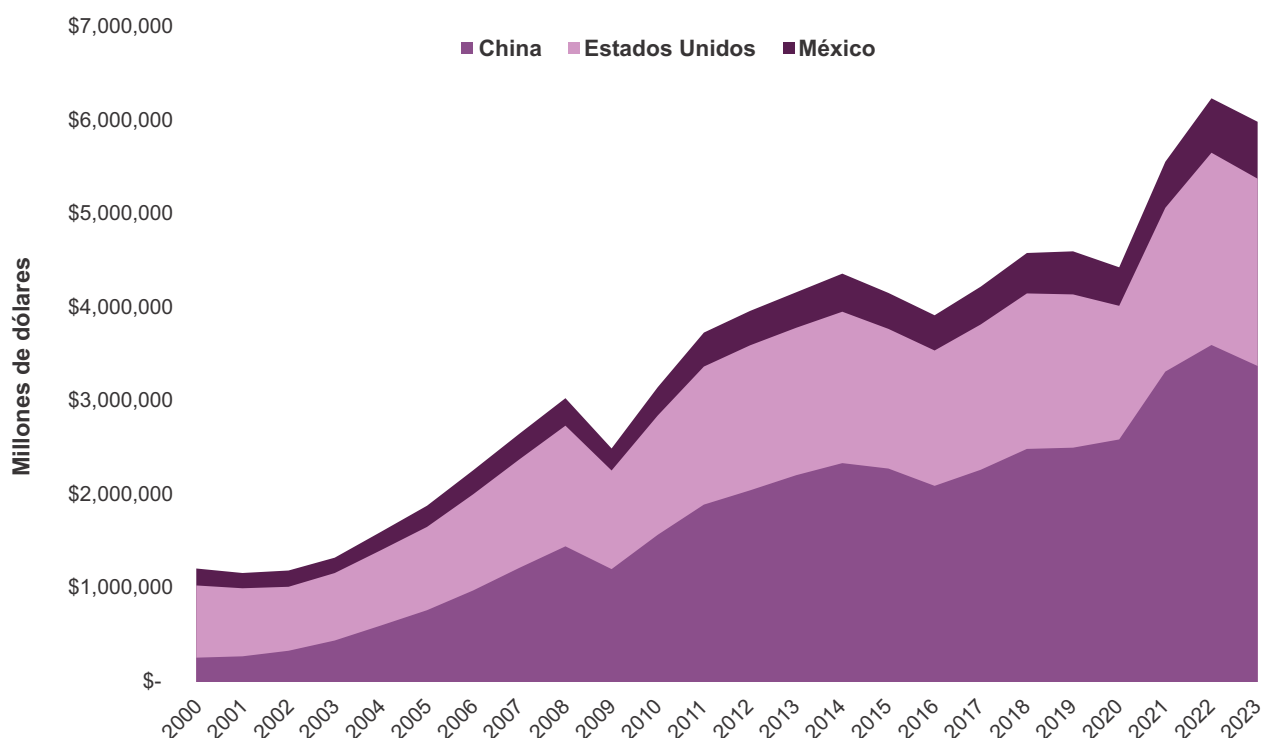
Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco Mundial.

El desempeño económico de China en las últimas décadas se vio impulsado por reformas estructurales y una integración al comercio internacional, particularmente desde su entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001.¹⁴ En el 2000, las exportaciones de China tenían un nivel más cercano al de México que al de Estados Unidos: las exportaciones mexicanas fueron de 166 mil millones de dólares en el año, las chinas de 249 mil millones y las estadounidenses de 782 mil millones. Sin embargo, entre ese año y el 2023, las exportaciones de China crecieron a una tasa anual promedio de 13%, mientras que las exportaciones de México incrementaron 6% y las de Estados Unidos 5% anual.

El crecimiento de las exportaciones chinas fue particularmente dinámico durante los primeros años de su integración en la OMC. Entre 2001 y 2006, crecieron a una tasa promedio de 26% anual, y desde 2007 fueron superiores a las exportaciones de Estados Unidos.

¹⁴ World Trade Organization (WTO). *China and the WTO*.

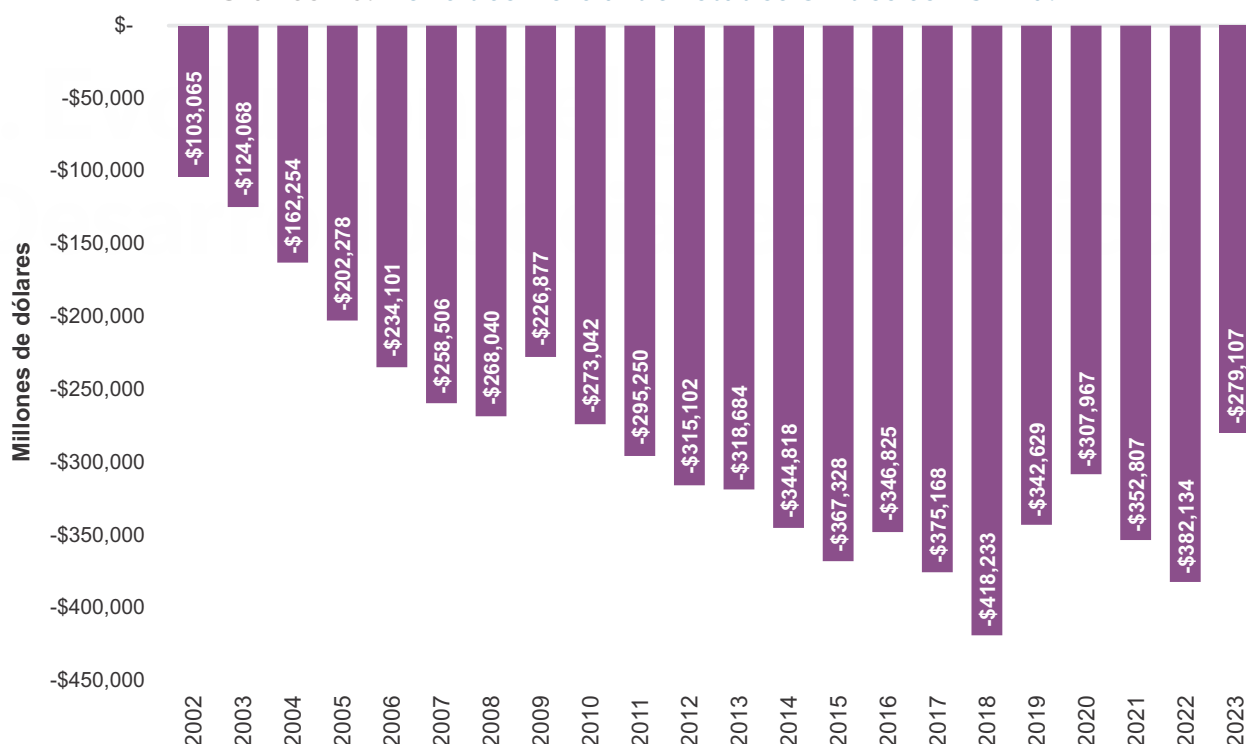
Gráfico 22. Exportaciones totales por país.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de las Naciones Unidas.

De la mano del incremento sustancial de la importancia de las exportaciones chinas en el mercado global, el déficit comercial de Estados Unidos con China incrementó drásticamente, al pasar de poco más de 10 mil millones de dólares en 2002 a más de 418 mil millones en 2018 (cuando alcanzó su máximo histórico). El déficit comercial con China fue un elemento considerado por Estados Unidos, particularmente por el presidente Donald Trump, previo al inicio de la guerra comercial.¹⁵

¹⁵ South China Morning Post. *What Is the US-China Trade War, How It Started, and What Is Inside the Phase-One Deal?* Última modificación 8 de abril de 2020.

Gráfico 23. Déficit comercial de Estados Unidos con China.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

4.2 México como proveedor alternativo de importaciones para Estados Unidos

En este contexto, Estados Unidos ha buscado la relocalización de actividades hacia América del Norte, una estrategia que ha beneficiado a México. Ante los esfuerzos de Estados Unidos por desvincularse de la economía china,¹⁶ México asumió un papel estratégico como proveedor clave de bienes industriales, electrónicos y manufacturados para el mercado estadounidense. En 2023, México superó a China como principal proveedor de bienes de consumo de Estados Unidos.

Este escenario representa una oportunidad significativa para la atracción de inversiones en sectores estratégicos en México. La separación progresiva entre Estados Unidos y China abre una ventana para que México y Estados Unidos fortalezcan su integración. Sin embargo, la persistencia de China como proveedor en sectores clave de la economía estadounidense subraya que el potencial para aprovechar las tendencias de regionalización y *nearshoring* es mayor al capitalizado.

Para avanzar en esta dirección, resulta útil identificar aquellos sectores donde Estados Unidos ha enfrentado mayores dificultades para desvincularse de las cadenas de suministro

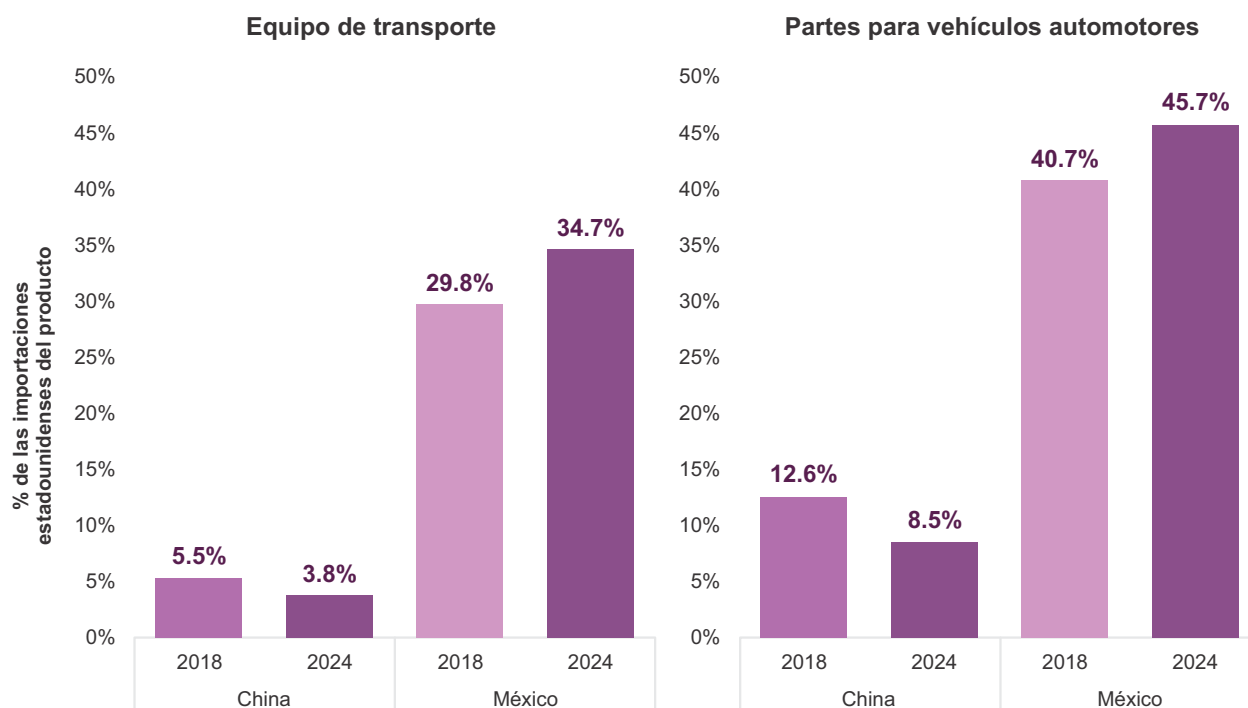
¹⁶ De Villa, Maria A., Félix B. Tan, and Mike W. Peng. *The Strategic Challenges of Decoupling*. Harvard Business Review, Mayo de 2021.

chinas, lo cual serviría como una guía para la integración en América del Norte. Asimismo, el análisis de los sectores en los que México ya ha mostrado avances permitirá identificar áreas de oportunidad para fortalecer la colaboración y maximizar los beneficios de esta tendencia.

Aunque la dinámica del comercio estadounidense ha cambiado en los últimos años, esto es particularmente cierto para algunos sectores en los que Estados Unidos ha diversificado sus cadenas de suministro para reducir la proporción de las importaciones chinas.

La industria automotriz ha sido uno de los sectores en los que México ha ganado más ante la reducción de los productos chinos en el mercado estadounidense. Entre 2018 y los primeros siete meses de 2024, la composición de las importaciones estadounidenses de equipo de transporte ha cambiado para depender más de México y menos de China. Mientras que en 2018 el 5.5% de las importaciones provenía de China, la proporción cayó a 3.8% en 2024; la proporción fue capturada por México, que incrementó su peso de 29.8% a 34.7% en el mismo periodo.

Gráfico 24. Cambios en la participación de China y México en las importaciones estadounidenses.

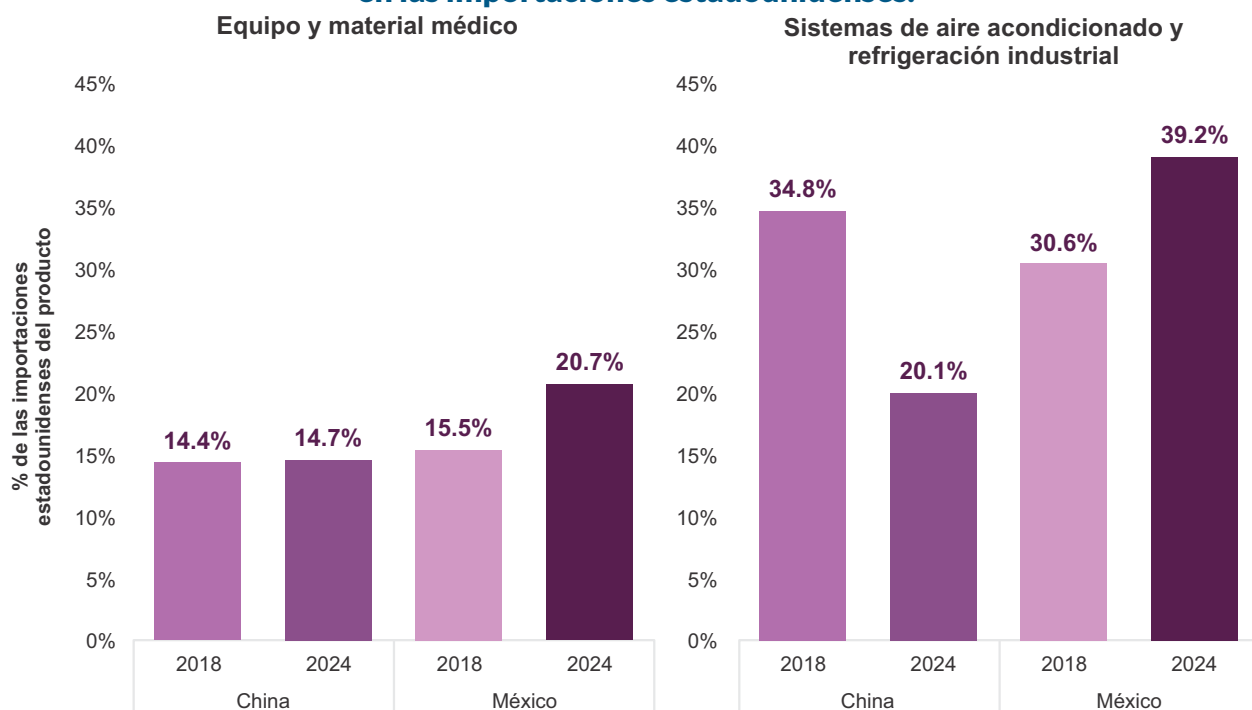


Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

En ese mismo sentido, México incrementó su peso dentro del sector de autopartes, ya que tras la disminución de la cuota de mercado de China –de 12.6% a 8.5% entre 2018 y 2024–, aumentó su participación de 40.7% a 45.7% en el mismo periodo.

En el mismo sentido, tras la disminución de China como proveedor de importaciones de equipo y material médico y de sistemas de aire acondicionado y refrigeración comercial, México cobró más relevancia como proveedor de importaciones para el mercado estadounidense. En particular, su participación dentro de las importaciones del segundo grupo de productos incrementó en casi nueve puntos porcentuales –de 30.6% a 39.2% entre 2018 y 2024–, de la mano de una disminución de más de 14 puntos porcentuales en la participación de China –de 34.8% a 20.1% en el mismo periodo–.

Gráfico 25. Cambios en la participación de China y México en las importaciones estadounidenses.

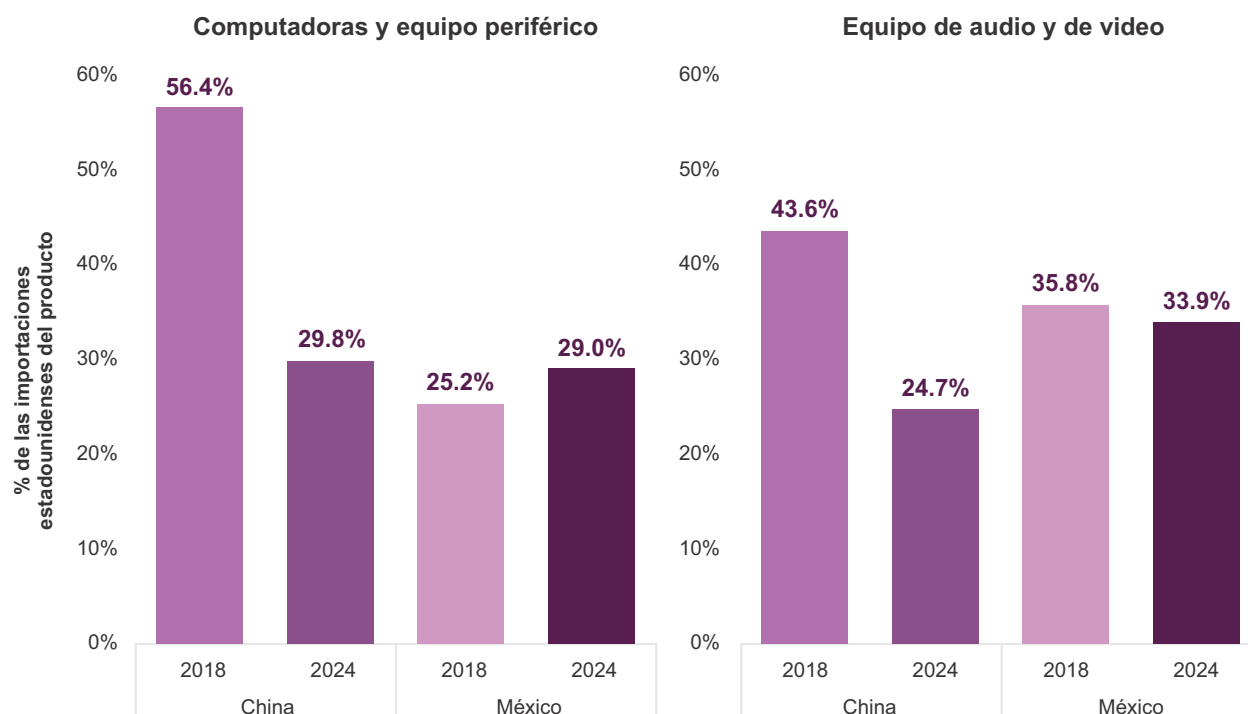


Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

Sin embargo, hay áreas en las que México aún no aprovecha las oportunidades del esfuerzo estadounidense por reducir sus vínculos con China, ya sea porque no ha logrado capturar la cuota perdida en algún sector o porque el país ha mantenido o incluso incrementado su posición.

Algunos productos en los que China ha reducido su participación dentro de las importaciones pero México no ha incrementado su presencia significativamente son las computadoras y los equipos de audio y de video. En ambos casos, la reducción de la participación de China en las importaciones ha sido significativa: en menos de seis años, los productos chinos han pasado de representar 56.4% a 29.8% de las importaciones de computadores y de 43.6% a 24.7% de las de equipo de audio y video.

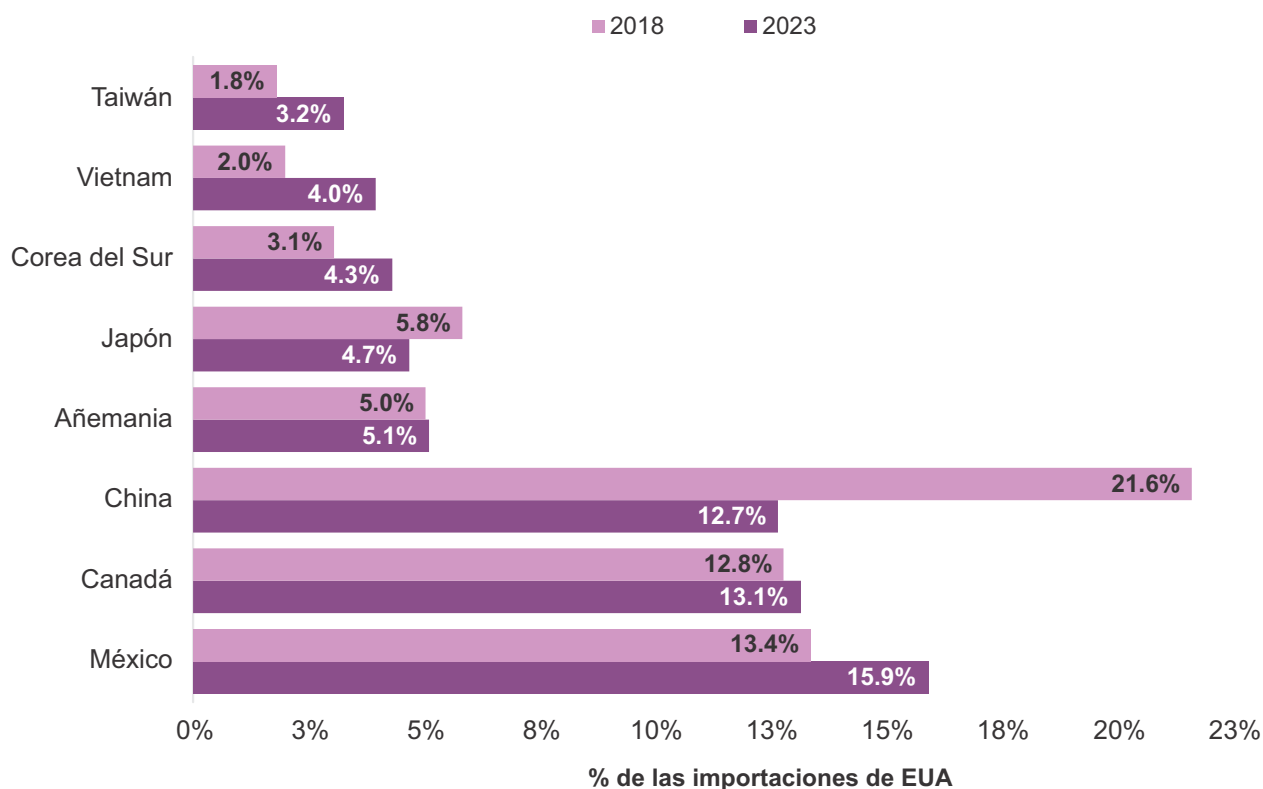
Gráfico 26. Cambios en la participación de China y México en las importaciones estadounidenses.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

En el caso de las computadoras, la reducción es de más de 25 puntos porcentuales; en el del equipo de audio y video, es de más de 18 puntos porcentuales. A pesar de la reducción, la participación de México no ha crecido en la misma proporción. Dentro de la importación de computadoras, su cuota incrementó en menos de cuatro puntos porcentuales, mientras que en el segundo caso disminuyó en casi dos puntos porcentuales.

Aunque México ha logrado capturar parte de la reducción en la participación de China en el mercado estadounidense y actualmente es el principal proveedor de importaciones para el país, ha habido otros países que también han aprovechado la oportunidad para aumentar su participación. Otros países asiáticos, como Taiwán, Vietnam y Corea del Sur, han incrementado su porcentaje de participación en hasta 2 puntos porcentuales; en particular, Vietnam duplicó su participación dentro de las importaciones de Estados Unidos. Por otro lado, Alemania y Canadá han incrementado su participación en una medida más ligera.

Gráfico 27. Cambios en la participación de países clave en las importaciones estadounidenses.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

4.3 México ante las tensiones Estados Unidos – China

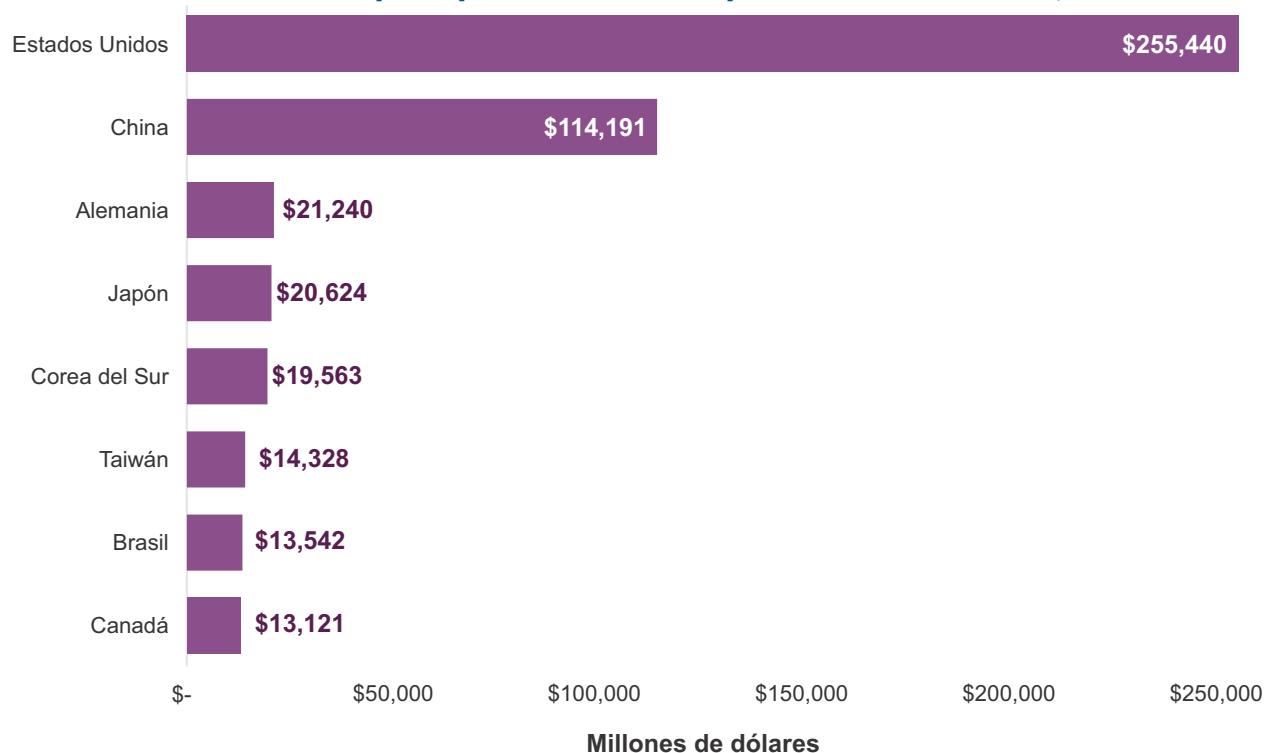
La oportunidad generada por la guerra comercial entre Estados Unidos y China no debe entenderse como un simple reemplazo de todas las importaciones chinas que se han dejado de adquirir. Es fundamental tomar en cuenta el análisis profundo y estratégico de las oportunidades que ofrece el mercado estadounidense, el cual debe centrarse en la identificación de sectores con más potencial para una integración eficiente entre México y Estados Unidos y tomar en cuenta la dificultad de un rompimiento total con la economía china y sus cadenas de suministro.¹⁷

Sin embargo, para poder aprovechar cualquier potencial de integración bilateral, México debe tomar en cuenta sus propios vínculos con China y considerar las preocupaciones expresadas por Estados Unidos, ya que la proximidad geográfica y comercial con ese país hace que la integración con China deba ser evaluada cuidadosamente.

¹⁷ De Villa, Maria A., Félix B. Tan, and Mike W. Peng. *The Strategic Challenges of Decoupling*. Harvard Business Review, Mayo de 2021.

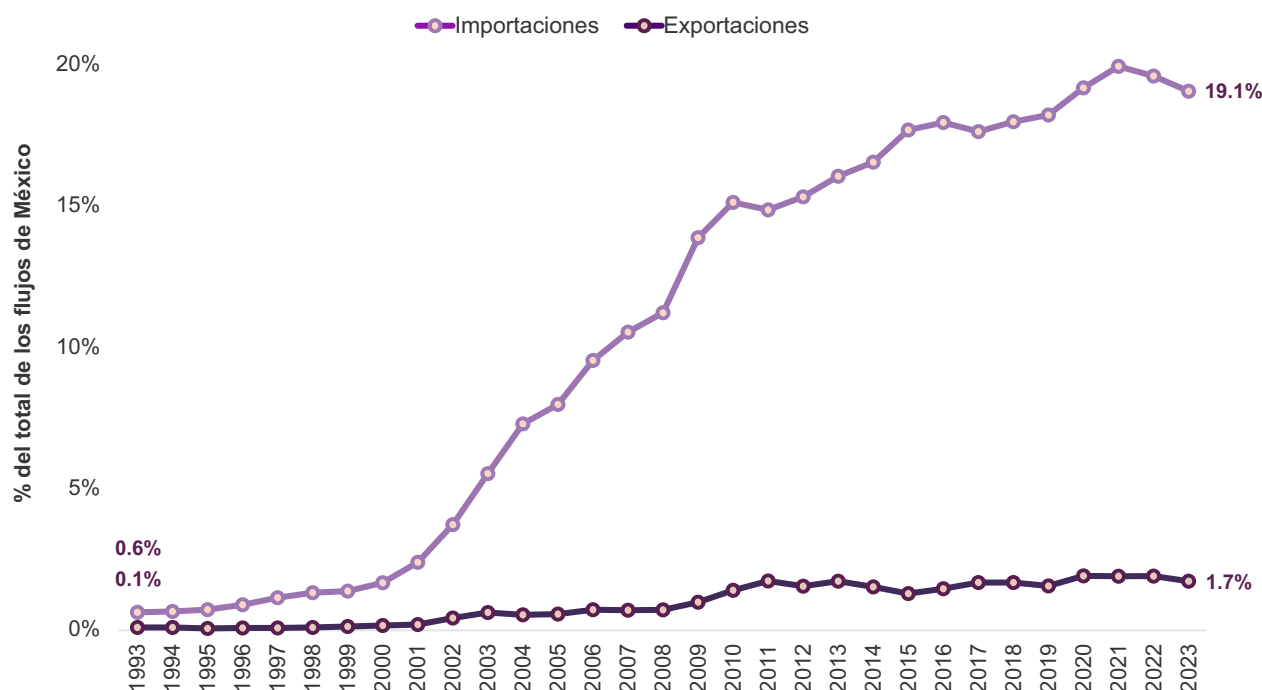
Para México, China es el segundo proveedor de importaciones, únicamente detrás de Estados Unidos. Aunque el valor de los productos chinos importados por México es de poco menos de la mitad de los estadounidenses, el monto es más de cinco veces mayor que el importado desde Alemania (el tercer mayor proveedor de importaciones para el país).

Gráfico 28. Principales proveedores de importaciones en México, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

El peso de China en los flujos comerciales de México ha incrementado constantemente a lo largo de las últimas décadas, particularmente en las importaciones. En 1993, apenas 0.6% de las importaciones mexicanas provenían de China, una proporción que incrementó a 19.1% en 2023 y alcanzó un nivel máximo en 2020 (20%). En contraste, la importancia de China como destino de las exportaciones mexicanas ha crecido marginalmente; en 1993, China recibía 0.1% de las exportaciones de México, mientras que en 2023 recibió 1.7% del total.

Gráfico 29. Evolución de la proporción de los flujos comerciales de México con China.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Las autoridades y empresas estadounidenses han expresado inquietud respecto a la participación de países terceros –incluyendo a China– en productos fabricados en México que terminan en su mercado, así como el riesgo de una triangulación que permita a China evadir aranceles y restricciones comerciales.^{18, 19}

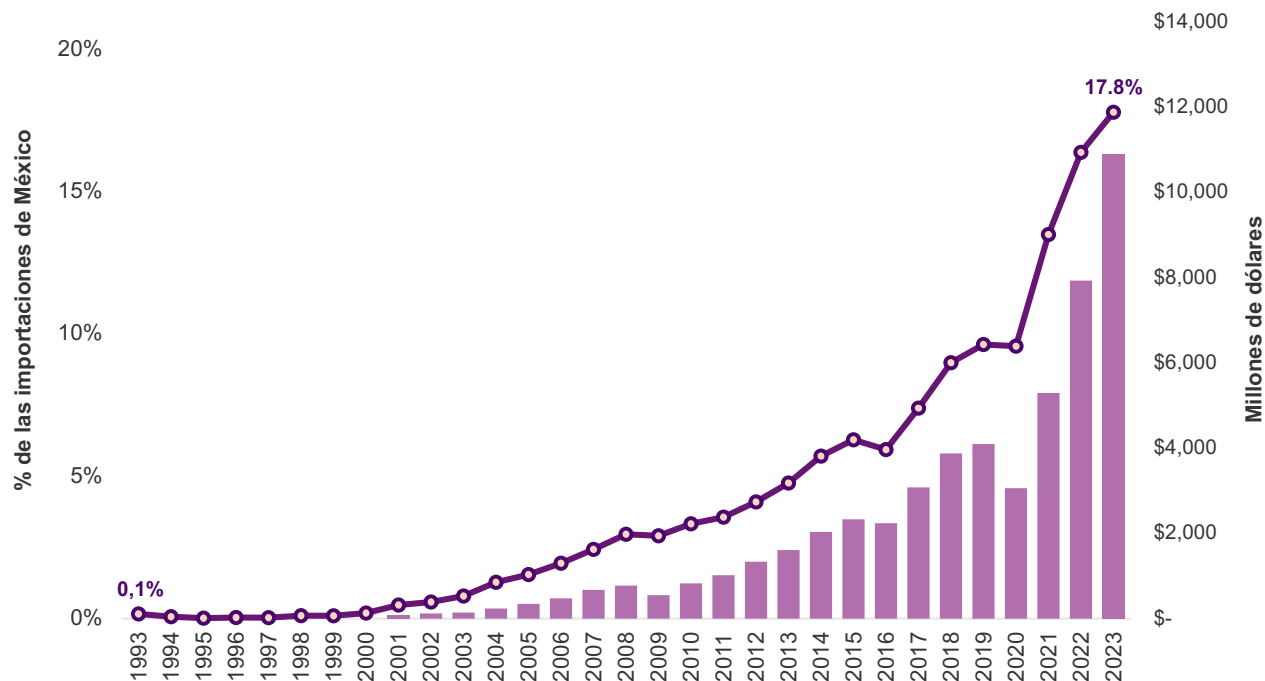
Algunos sectores son particularmente delicados debido al incremento en la participación china dentro de las importaciones mexicanas en los últimos años. Estos incluyen a ramas industriales como la fabricación de productos automotrices y la manufactura de metales como el hierro, el acero y el aluminio.

En el sector de automóviles, partes y accesorios, el peso de China en las importaciones de México ha crecido en más de 17 puntos porcentuales (pp) en los últimos 30 años; China aportó 0.1% del total de importaciones en el sector en 1993, y 17.8% en 2023. Sin embargo, el incremento ha sido particularmente notorio en los últimos años. Entre 1993 y 2017, la proporción incrementó de 0.1% a 7.4% (7.3 pp). Sin embargo, entre 2018 y 2023, el incremento fue todavía mayor: en 2018 las importaciones automotrices de China representaban 9% del total, cifra que incrementó a 17.8% en 2023 (un aumento de casi 9 pp). Así, la participación china en las importaciones del sector incrementó más en los últimos seis años que en los 25 años previos.

¹⁸ Office of the United States Trade Representative (USTR). *Readout of Ambassador Katherine Tai's Meeting with Mexico's Secretary of Economy Raquel Buenrostro*. Press Releases, Septiembre de 2023.

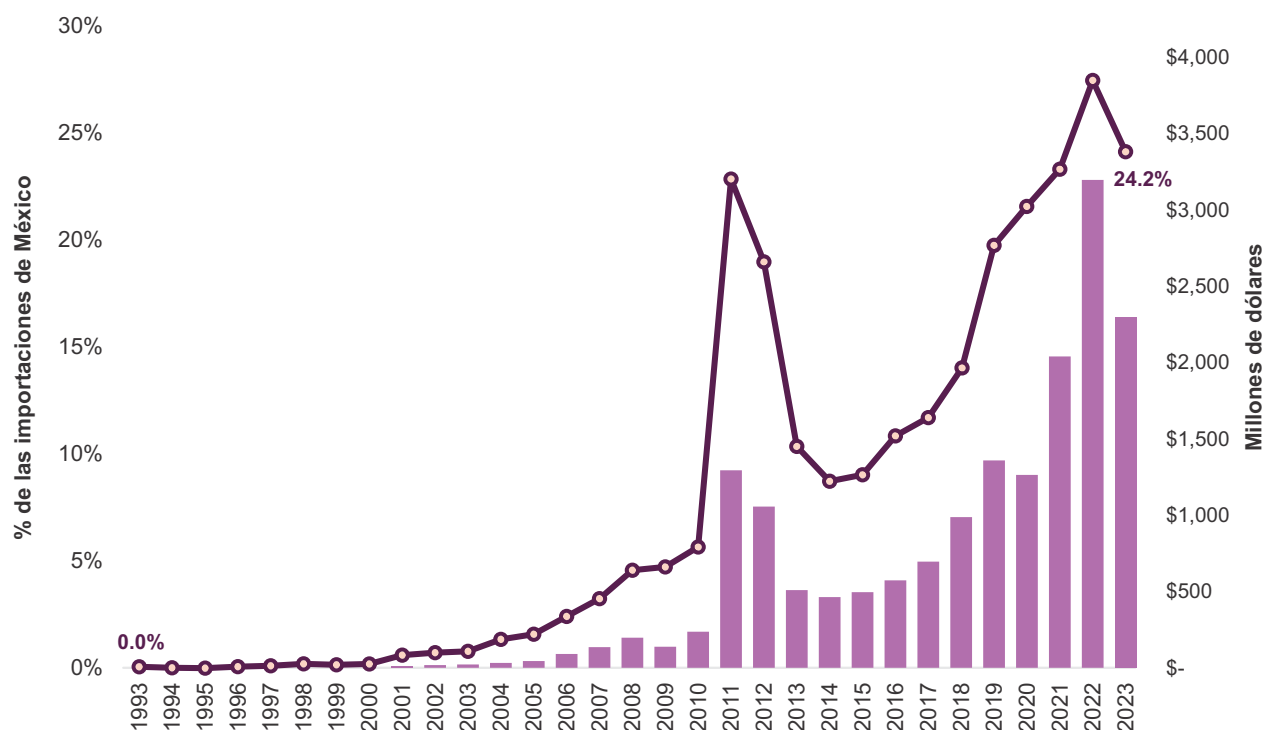
¹⁹ Alliance for American Manufacturing. *On a Collision Course: The U.S. and China in Manufacturing*. Febrero de 2024.

Gráfico 30. Monto y peso de las importaciones chinas de vehículos automóviles, partes y accesorios.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

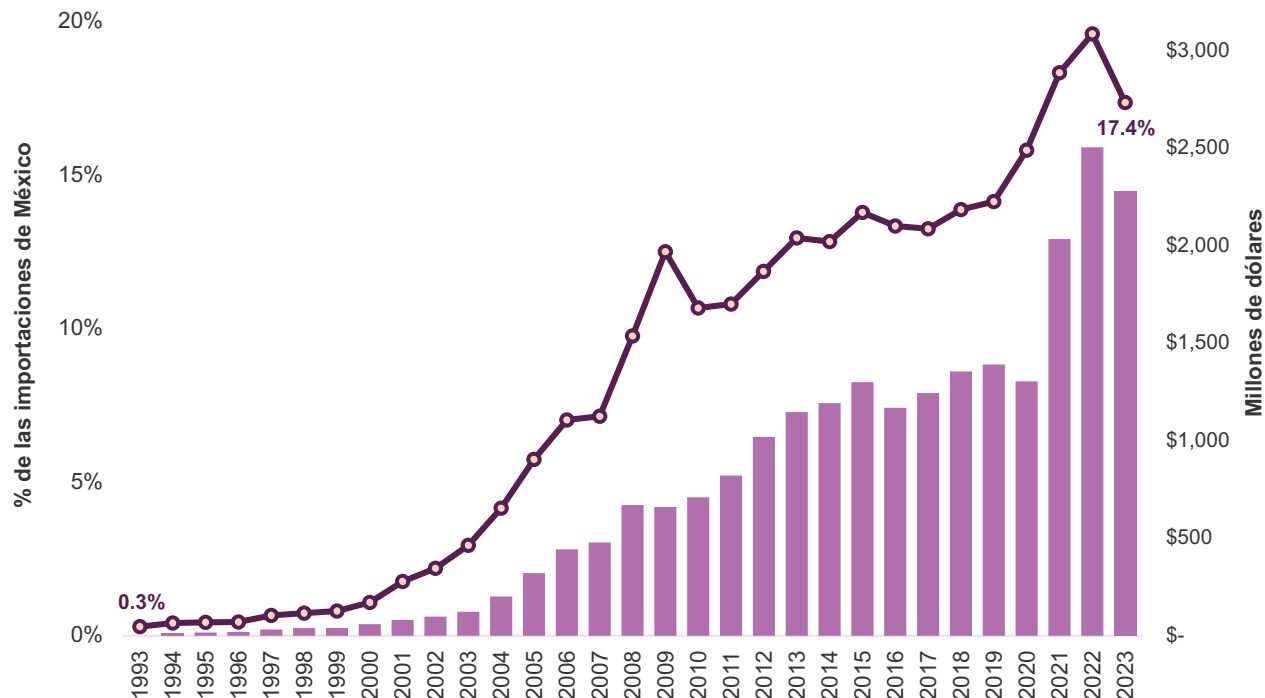
Por otra parte, las importaciones mexicanas de aluminio y sus manufacturas también han registrado una mayor relevancia de los productos chinos en los últimos años. En 1993, la participación china en las importaciones del sector era prácticamente nula, de 0.05%. En 2023, casi un cuarto del total de las importaciones de esos productos provino de China (24.2%). De manera similar a lo observado en las importaciones automotrices, el incremento en la participación china ha sido particularmente marcado en los últimos años: entre 2018 y 2023, la proporción aportada por productos chinos incrementó en más de 10 puntos porcentuales (desde 14%). En 2011, la participación china había alcanzado un nivel de 22.9%, que se redujo rápidamente a 10.4% en 2013.

Gráfico 31. Monto y peso de las importaciones chinas de aluminio y sus manufacturas.

Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Además, el peso de China dentro de las importaciones de productos manufacturados de la fundición de hierro o acero también es elevado –y ha incrementado a lo largo de los últimos años–. Como en los otros casos, la participación de los productos chinos en 1993 era prácticamente nula, pero en 2023 representó 17.4% del total importado. Respecto a 2018, el incremento en la proporción de los productos de fundición de hierro o acero provenientes de China ha sido de 3.5 pp; en 2022, la participación china alcanzó un nivel de 19.6%.

Gráfico 32. Monto y peso de las importaciones chinas de manufacturas de fundición de hierro o acero.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Tanto el sector automotriz como el de manufacturas de hierro y acero o aluminio son estratégicos para la integración entre México y China, no solo por el incremento acelerado en el peso de los productos chinos dentro del mercado de importaciones en México, sino por las prioridades en Estados Unidos. En los tres casos, el gobierno de Estados Unidos ha expresado preocupación por las posibilidades de la evasión arancelaria por parte de China a través de México.^{20, 21}

²⁰ Joint Statement from the President of the United States Joe Biden and the President of Mexico Andrés Manuel López Obrador on Actions to Protect North American Steel and Aluminum Markets. Statements and Releases, 10 de julio, 2024.

²¹ Mexico, Facing U.S. Pressure, Will Halt Incentives for Chinese EV Makers. Última modificación 18 de abril de 2024.

5. El futuro de la relación comercial México – Estados Unidos

En el contexto de la tendencia global por la relocalización y regionalización de las cadenas productivas, y en el marco de los esfuerzos estadounidenses por desvincularse de la economía china, el cuidado de la relación bilateral entre México y Estados Unidos es crucial. La estabilidad en la relación y la certeza del marco regulatorio del T-MEC son puntos cruciales para impulsar la integración mexicana en las cadenas productivas globales y para incrementar la competitividad de la región de América del Norte.

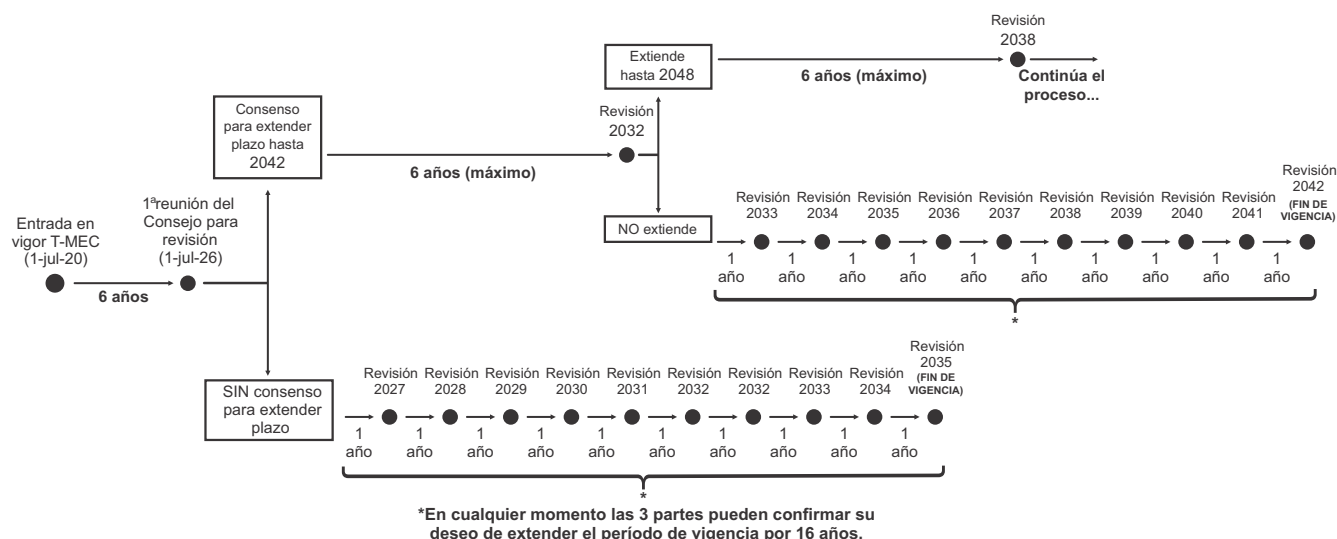
Sin embargo, para garantizar esa estabilidad, México y Estados Unidos deben atender diferentes temas relacionados con el comercio y la institucionalidad, particularmente ante el inicio de nuevas administraciones en ambos países. En materia comercial, la revisión del T-MEC en 2026 será prioridad.

Con cuatro años transcurridos desde su entrada en vigor, el tratado se encuentra a dos de su primera revisión por parte de los gobiernos de los tres países miembro, como se establece en la cláusula sunset. Actualmente, el T-MEC tiene una vigencia de 16 años (hasta 2036).

En esa revisión, los países podrán tomar la decisión de extender la vigencia actual del tratado por 6 años adicionales, es decir, hasta 2042. De lo contrario, deberán llevar a cabo revisiones anuales hasta que se cumpla su vigencia original (2036).²² Ese contexto resalta la importancia del cumplimiento de los compromisos establecidos en el tratado, de manera que se mantenga la estabilidad que el marco regulatorio del acuerdo otorga a la relación comercial trilateral.

²² IMCO. T-MEC: Cuatro Años de Retos y Oportunidades. Nota IMCO, 2024.

Gráfico 33. Periodos establecidos en la cláusula sunset del T-MEC.



Fuente: elaborado por el IMCO y el Wilson Center basados en los textos del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC).

5.1 Los casos de solución de controversias Estado – Estado

Un elemento crucial para asegurar una revisión exitosa será la solución de las controversias Estado-Estado activas bajo las reglas del T-MEC, el cual en cuatro años se ha activado siete veces (cuatro ya solucionados). De los casos restantes, uno ha establecido un panel y otros dos -relacionados con las políticas energéticas de México- siguen en la etapa de consultas.

- Política energética y medidas en el sector eléctrico (dos casos): Estados Unidos alega que la implementación de políticas en el sector energético mexicano impactan negativamente a las empresas estadounidenses y canadienses del sector para beneficio de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y Petróleos Mexicanos (Pemex).
- Medidas relacionadas con el maíz genéticamente modificado: Estados Unidos argumenta que tres medidas fitosanitarias en México entran en conflicto con las disposiciones del T-MEC, incluyendo la prohibición del maíz transgénico para consumo humano y su sustitución gradual en usos de forraje sin presentar evidencia científica que lo justifique.

5.2 Los retos de las reformas constitucionales en México

Además de los casos de solución de disputas activos actualmente, el funcionamiento del T-MEC se enfrenta a posibles retos relacionados con las iniciativas de reformas constitucionales presentadas ante la nueva legislatura en México (algunas de las cuales ya fueron aprobadas).²³

- Desaparición de organismos autónomos: la desaparición de siete organismos genera desequilibrios al incrementar la concentración de las decisiones clave en el Poder Ejecutivo y tiene potenciales conflictos directos con disposiciones del T-MEC en materia de telecomunicaciones, políticas de competencia y empresas propiedad del estado.
- Reformas en materia de energía: limitar la capacidad de la CFE para celebrar contratos con empresas privadas y establecer su precedencia sobre empresas privadas podría ir en contra del tratado, por lo que se debe velar por la congruencia de la nueva legislación con capítulos del T-MEC sobre inversión y empresas propiedad del estado.
- Reformas en materia de agua y minería: frenar las concesiones a particulares en zonas con baja disponibilidad de agua, limitar las asignaciones a entes públicos y prohibir el otorgamiento de concesiones para la exploración y explotación de minerales en la minería a cielo abierto podrían resultar en discrepancias con el capítulo de inversión del tratado.
- Reforma en materia de biotecnología agrícola: prohibir el uso del maíz genéticamente modificado para siembra y consumo humano impone restricciones al comercio sin presentar evidencia científica que sustente la medida. Ya hay un proceso de solución de controversias sobre el tema bajo las reglas del T-MEC
- Reforma al poder judicial: su implementación puede entrar en conflicto con la esencia del T-MEC, que, aunque no incluye reglas específicas acerca de la estructura del sistema judicial, sí exige que sea imparcial e independiente.

²³ IMCO. *Reformas Constitucionales y América del Norte*. Nota IMCO, septiembre de 2024.

6. IMCO Propone

Para aprovechar las oportunidades de mayor integración bilateral, México debe establecer prioridades de política pública que incluyan una comunicación permanente con las autoridades y el empresariado de Estados Unidos. En particular, se deben tomar en cuenta tres aspectos principales:

1. **La revisión del T-MEC en 2026**, para la cual será importante asegurar que el equipo que representa a México en la Comisión de Libre Comercio tenga las capacidades y facultades necesarias para llevar a cabo esa revisión. Además, se deberá mostrar disposición y colaborar para solucionar los casos de solución de controversias activos actualmente bajo las reglas del tratado.
2. **La presencia de China y las tensiones que genera en Estados Unidos**. Cualquier estrategia de atracción de inversiones e intercambio comercial deberá tomar en cuenta las prioridades y preocupaciones regionales, particularmente en sectores clave como el automotriz, el electrónico y el de metales como el acero o el aluminio.
3. **La importancia de tener una Política Industrial que mejore el desempeño del sector ligado al comercio exterior**. La colaboración con Estados Unidos puede resultar en medidas más efectivas en temas importantes para la región norteamericana, como innovación, capital humano, infraestructura logística y sostenibilidad ambiental.

Referencias

- Alliance for American Manufacturing. *On a Collision Course: The U.S. and China in Manufacturing*. February 2024.
- De Villa, Maria A., Félix B. Tan, and Mike W. Peng. *The Strategic Challenges of Decoupling*. Harvard Business Review, May 2021.
- Fact Sheet: *CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China*. Statements and Releases, August 9, 2022.
- IMCO. *Aguas en México: ¿escasez o mala gestión?* 2023.
- IMCO. *Reformas Constitucionales y América del Norte*. Nota IMCO, septiembre 2024.
- IMCO. *IED y Nearshoring en México*. Publicación IMCO, 2024.
- IMCO. *Prioridades Regionales para el Nearshoring en México*. Publicación IMCO, 2024.
- IMCO. *T-MEC: Cuatro Años de Retos y Oportunidades*. Nota IMCO, 2024.
- Joint Statement from the President of the United States Joe Biden and the President of Mexico Andrés Manuel López Obrador on Actions to Protect North American Steel and Aluminum Markets*. Statements and Releases, July 10, 2024.
- Mexico, *Facing U.S. Pressure, Will Halt Incentives for Chinese EV Makers*. Last modified April 18, 2024.
- Nicolo Gligo. *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. CEPAL, 2007.
- Office of the United States Trade Representative (USTR). *Readout of Ambassador Katherine Tai's Meeting with Mexico's Secretary of Economy Raquel Buenrostro*. Press Releases, September 2023.
- Peter Enderwick and Peter J. Buckley. *Rising Regionalization: Will the Post-COVID-19 World See a Retreat from Globalization?* Transnational Corporations Journal 27, no. 2 (2020).
- Peterson Institute for International Economics. *Four Years into the Trade War, Are the US and China Decoupling?* October 20, 2022.
- Ramón Padilla and Caroline Gomes. *Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor*. CEPAL, 2015.
- South China Morning Post. *What Is the US-China Trade War, How It Started, and What Is Inside the Phase-One Deal?* Last modified April 8, 2020.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Investment Policy Review: Armenia*. Geneva: United Nations, 2020.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *World Investment Report 2024*. Geneva: United Nations, 2024.
- World Trade Organization (WTO). *China and the WTO*.



Instituto Mexicano para la Competitividad A.C.