



El papel de China en materia de comercio e inversiones con los países de América del Norte

Eduardo Tzili Apango

Octubre 2025

Análisis COMEXI



RELACIONES
EXTERIORES



Consejo Mexicano de
Asuntos Internacionales
Av. Insurgente Sur 1647, piso 1
Interior A, San José Insurgentes,
Benito Juárez, 03900,
Ciudad de México.

Participantes

Eduardo Tzili Apango
Andrés Rozental
José Luis Bernal
Esteban Ramírez
Ángel Jaramillo
Emiliano Polo
Daniel Lopez Nava
Claudia Ávila
Amy Glover

Av. Insurgente Sur 1647, piso 1
Interior A, San José Insurgentes, Benito
Juárez, 03900,
Ciudad de México.

Ninguna parte de este reporte puede ser reproducida o transmitida de ninguna forma o por ningún medio sin permiso escrito del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, excepto cuando se trate de citas breves en columnas de opinión, artículos periodísticos, análisis o reseñas. Por favor dirija cualquier petición a: Av. Insurgente Sur 1647, piso 1 interior A, San José Insurgentes, Benito Juárez, 03900, Ciudad de México.

ÍNDICE

Resumen ejecutivo	4
Introducción	6
Diagnóstico	8
Análisis de escenarios	13
Recomendaciones y opciones de políticas	17
Conclusiones	25

RESUMEN EJECUTIVO

Contexto: China es actualmente un actor central en la economía global y su presencia impacta directamente en América del Norte. Mientras Estados Unidos de América y Canadá endurecen regulaciones frente a capital chino en sectores estratégicos, México enfrenta señales contradictorias: recibe inversiones en manufactura, electrónica y automotriz, pero también impone aranceles y frena proyectos por presiones de Washington.

La decisión de imponer aranceles del 50% a importaciones de países sin acuerdo comercial, aunque oficialmente presentada como parte del fortalecimiento del Plan México, coincide temporalmente con la visita del secretario de Estado estadounidense en septiembre de 2025, Marco Rubio, y con la reunión-cumbre de la Organización para la Cooperación de Shanghái en Tianjin a finales de agosto del mismo año. Esta simultaneidad refuerza la percepción de que la medida responde más a presiones geopolíticas de Washington, que a una estrategia autónoma mexicana.

Diagnóstico

- México carece de una estrategia clara hacia la inversión china: señales mixtas reducen certidumbre y previsibilidad,
- La atracción de capital chino depende de las entidades federativas y los parques industriales, sin coordinación federal,
- Sectores clave (telecomunicaciones, baterías, energías limpias) muestran dependencia tecnológica riesgosa,
- El T-MEC y su cláusula 32.10 limitan el margen de maniobra para diversificar hacia China,

En este contexto, se observa además una intersección creciente entre los ámbitos económico-comercial y de seguridad, lo que genera obstáculos adicionales para delinear estrategias claras y delimitar responsabilidades entre instancias federales.

Esta situación, a su vez, facilita un margen elevado de discrecionalidad en la adopción de restricciones o medidas en contra de capital y actividades de negocios extranjeras, lo cual incide negativamente en el entorno de negocios y reduce la previsibilidad requerida por inversionistas de largo plazo.

Escenarios posibles

- Alineación con EE. UU. (friend-shoring): fortalece acceso preferencial al mercado estadounidense, pero limita diversificación y eleva costos productivos,
- Diversificación hacia China/Asia: abre acceso a tecnología y nuevos mercados, aunque con riesgos de tensiones con Washington, así como dependencia del mercado chino (como proveedor o consumidor),

- Estrategia híbrida (potencialmente benéfica, pero difícil de sostener a largo plazo): integración estratégica con EE. UU. y Canadá, combinada } con cooperación cauta con China en sectores no sensibles (energías limpias, electromovilidad, digitalización).

Recomendaciones clave

- Definir una estrategia nacional frente a la IED china, con criterios sectoriales claros y salvaguardas en seguridad, así como claridad en la demarcación en el desahogo de acuerdos/compromisos en materia económico-comercial e, independientemente, de seguridad, Impulsar una diplomacia trilateral con EE. UU. y Canadá para coordinar posiciones frente a China en la revisión del T-MEC (2026).
- Adoptar una estrategia de cooperación cauta, con acuerdos técnicos discretos y participación de academia y sector privado.

México debe construir una narrativa estratégica que combine la estabilidad del T-MEC con la innovación y el financiamiento ofrecidos por China. Solo un enfoque pragmático, claro y coherente permitirá reducir vulnerabilidades, fortalecer cadenas de valor y proyectar a México como socio confiable y competitivo en la economía global.

EL PAPEL DE CHINA EN MATERIA DE COMERCIO E INVERSIONES CON LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL NORTE

INTRODUCCIÓN

La presencia de China en la economía mundial constituye uno de los principales factores de transformación del orden comercial y de inversiones en el siglo XXI. Su estrategia de inserción internacional, que combina la atracción de mercados, la proyección tecnológica, así como la búsqueda de seguridad energética y de materias primas, ha reconfigurado la manera en que las economías interactúan con el país asiático. El papel de China se ha convertido en un tema central de debate por sus implicaciones económicas y geopolíticas en América del Norte, región profundamente integrada por el Tratado entre México, Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC).

Durante la última década, los flujos de inversión y comercio de China hacia Estados Unidos de América (EE. UU.), Canadá y México han mostrado un crecimiento sostenido, aunque con importantes matices dependiendo el país. En Estados Unidos de América y Canadá se observa una tendencia hacia el endurecimiento regulatorio frente a la presencia china, especialmente en sectores estratégicos como tecnología y energía. En contraste, México ha experimentado una creciente llegada de inversión en manufactura, electrónica y automotriz, así como una dependencia significativa de insumos chinos para su industria exportadora. Esta dinámica ha generado oportunidades, pero también vulnerabilidades para la economía mexicana en el marco de su interdependencia asimétrica con EE. UU. Asimismo, la llegada de capital chino no solo debe evaluarse desde una perspectiva macroeconómica o geopolítica, sino también considerando sus impactos en empleo local, estándares laborales y sostenibilidad ambiental, elementos esenciales para valorar si la inversión contribuye al desarrollo inclusivo del país.

La competencia estratégica entre Washington y Beijing coloca a México y Canadá en una posición delicada. Por un lado, existe la presión estadounidense para limitar el acceso de China a la región, reforzada por disposiciones del T-MEC, como el artículo 32.10 que condiciona la firma de tratados comerciales con economías no consideradas de mercado. Por otro lado, resulta innegable que China ofrece ventajas en inversión, innovación tecnológica y transición energética, al tiempo que representa un mercado creciente para exportaciones y cooperación.

Este escenario plantea preguntas cruciales: ¿cómo puede México, en el marco de América del Norte, equilibrar la necesidad de mantener un frente común frente a China y, al mismo tiempo, preservar márgenes de autonomía nacional? ¿De qué manera México puede aprovechar su posición geoeconómica para diversificar socios y fortalecer sus cadenas productivas, sin poner en riesgo la relación estratégica con Estados Unidos? ¿Qué mecanismos trilaterales podrían explorarse para responder a los retos de competitividad global?

Al mismo tiempo, los acontecimientos recientes refuerzan la necesidad de situar esta discusión en un contexto geopolítico más amplio. En septiembre de 2025, China intensificó su proyección internacional mediante dos gestos de gran visibilidad. La 25.^a cumbre de la Organización de Cooperación de Shanghái, celebrada en Tianjin, la posicionó como articuladora de un bloque euroasiático y del Sur global con pretensión de contrapeso frente a Occidente, reuniendo a Rusia, India y diversos países emergentes en torno a una agenda de cooperación en seguridad, energía y finanzas. Pocos días después, el desfile militar en Pekín por el 80 aniversario del fin de la Segunda Guerra Mundial escenificó una narrativa de unidad frente a las potencias occidentales, con la presencia de líderes como Vladimir Putin y Kim Jong-un y la exhibición de armamento de última generación. Ambos episodios subrayan que la estrategia china no se limita a la proyección económica y tecnológica, sino que también busca consolidar un orden internacional alternativo, incrementando las tensiones estructurales con Estados Unidos de América y planteando dilemas de alineamiento para los países de América del Norte.

En suma, **la relación de América del Norte con China, así como la promoción del interés nacional de México en este contexto, no puede comprenderse en términos de juego sumacero.** Más bien, exige el diseño de políticas realistas que reconozcan la interdependencia asimétrica existente y que permitan aprovechar las oportunidades derivadas de la cooperación con China, al tiempo que se gestionan los riesgos de vulnerabilidad económica y tensiones geopolíticas.

Cabe subrayar que cualquier estrategia mexicana y norteamericana frente a China se desarrolla en un contexto de alta incertidumbre. En términos prospectivos, pueden contemplarse tres panoramas plausibles: a) un escenario de colapso o estancamiento relativo de China, asociado con crisis internas o restricciones externas, b) un escenario de continuidad, en el que China mantiene su peso actual como potencia manufacturera y tecnológica, o c) un escenario de superación de Estados Unidos de América en múltiples variables estratégicas en el corto o mediano plazo. Sin necesidad de asignar probabilidades numéricas, reconocer esta gama de posibilidades resulta indispensable para dotar de flexibilidad a la estrategia mexicana y prepararla frente a distintos futuros globales.

DIAGNÓSTICO

Durante la última década, el gobierno de México ha enviado señales heterogéneas –y a menudo contradictorias– hacia la inversión de China. A la par de un discurso de apertura a la relocalización (o nearshoring), el gobierno federal ha adoptado medidas arancelarias defensivas y decisiones caso-por-caso que resultan en incertidumbre regulatoria para inversionistas chinos. En 2024 se decretaron aranceles temporales de 5% a 50% a 544 fracciones arancelarias para países sin TLC con México –incluida China¹– y, a finales de ese año, se reforzó la vigilancia a envíos de productos para el comercio electrónico minorista chino². Además, en agosto de 2025 se reportó la intención de elevar nuevos aranceles a importaciones desde China, esto como parte de la planeación del Presupuesto 2026, así como concesión ante la presión de Washington³. Si bien estas acciones podrían ser comprensibles como instrumentos de política industrial y defensa comercial, se han implementado sin una narrativa programática clara sobre cuándo, dónde y bajo qué condiciones se busca la inversión extranjera directa (IED) china en México.

La imposición del 50% de aranceles a productos de países sin TLC –China incluida–, decretado a inicios de septiembre de 2025 por parte de México, debe analizarse también en clase política. Aunque el gobierno mexicano la enmarcó como una medida de fortalecimiento interno (Plan México), diversos indicios sugieren que fue precipitada por presiones de Estados Unidos de América. En particular, la visita de alto nivel de Marco Rubio reforzó la narrativa de que la decisión obedeció más a demandas externas que a un cálculo económico interno.

A lo anterior se suma un trato discrecional al sector automotriz chino por parte de México. En abril de 2024 las autoridades mexicanas comunicaron que detendrían incentivos a fabricantes chinos de vehículos eléctricos ante presiones de EE. UU.,⁴ y en 2025 se acumuló evidencia de retrasos, indefiniciones o cancelaciones en proyectos emblemáticos (p. ej., BYD)⁵, lo que proyecta ambivalencia regulatoria y de promoción. El mensaje mixto, de apertura para proveedores y parques industriales, pero freno para los fabricantes de equipos originales (OEMs por sus siglas en inglés), resta previsibilidad y complica el anclaje de cadenas de proveeduría de mayor valor agregado.

1 Carlos Véjar, Miguel Mayorga, Alberto Castillo, Karen Luna, "Mexico reinstates tariff hikes ranging from 5% to 50% on over 544 goods", White & Case, 25 abril 2024, <https://www.whitecase.com/insight-alert/mexico-reinstates-tariff-hikes-ranging-5-50-over-544-goods>.

2 Reuters, "Mexico unveils new tariffs, popular e-tailers like Shein, Temu may be in crosshairs", 31 diciembre 2024, <https://www.reuters.com/world/americas/mexico-unveils-new-tariffs-popular-e-tailers-like-shein-temu-may-be-crosshairs-2024-12-31/>

3 Eric Martin, "Presupuesto 2026: México alista aumento de aranceles a importaciones de China por presión de Trump", El Financiero, 27 de agosto de 2025, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2025/08/27/presupuesto-2026-mexico-alista-aumento-de-aranceles-a-importaciones-de-china-por-presion-de-trump/>.

4 Eric Martin, "Presupuesto 2026: México alista aumento de aranceles a importaciones de China por presión de Trump", El Financiero, 27 de agosto de 2025, <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/2025/08/27/presupuesto-2026-mexico-alista-aumento-de-aranceles-a-importaciones-de-china-por-presion-de-trump/>.

5 Mexico News Daily, "BYD cancels plans for Mexico factory," 3 julio 2025, <https://mexiconewsdaily.com/business/byd-cancels-plans-for-mexico/>.

En el marco norteamericano, México tampoco ha articulado una posición trilateral consistente que ubique a China dentro de una visión de competitividad regional. El artículo 32.10 del T-MEC –también denominada “cláusula anti-China”– establece restricciones explícitas sobre vínculos con “economías de no mercado”⁶, y aunque la revisión del acuerdo comercial en 2026 abre un proceso crítico para ajustar reglas, **no se observa públicamente una estrategia mexicana integral que combine promoción selectiva de IED, salvaguardas de seguridad nacional y coherencia con los intereses de EE. UU., y Canadá.**⁷

Propuestas como avanzar hacia instrumentos comunes (como una tarifa externa común), o una coordinación de políticas frente a China, provienen de centros de investigación o think tanks, y no de una hoja de ruta gubernamental mexicana.⁸ Esto resulta en una política reactiva y de corto plazo, con alto costo de oportunidad para capturar inversión de calidad y evitar fricciones trilaterales. La interrelación de las agendas económico-comercial con temas como migración y seguridad incrementa la necesidad de un marco estratégico sólido, así como de una clara delineación de tareas y responsabilidades. Solo así las instancias federales podrán dar seguimiento puntual a compromisos y contribuir desde sus distintas áreas a articular una visión del interés nacional que sirva de base para las complejas negociaciones bilaterales y trilaterales.

Un tercer eje del problema es la asimetría territorial. **Gran parte de la atracción de empresas chinas ha provenido de las entidades federativas** (Nuevo León, Hidalgo, Coahuila), apoyada en parques como Hofusan y proyectos greenfield (o expansiones de proveedores),⁹ **sin un marco federal uniforme** de evaluación de riesgos, desarrollo de proveedores locales o criterios ambientales y laborales.

Esto maximiza la competencia entre estados, pero fragmenta la política de IED y limita la posibilidad de escalar en los encadenamientos productivos. La falta de lineamientos federales claros también ha derivado en una escasa evaluación de impactos sociales y ambientales. La competencia entre estados por atraer inversión suele centrarse en incentivos fiscales o regulatorios, sin incorporar criterios de generación de empleo de calidad, transferencia tecnológica efectiva o respeto a estándares ambientales.

También en la última década, México ha enfrentado una tensión creciente entre consolidar la integración productiva con sus vecinos del norte, diversificar sus fuentes de comercio e inversión hacia Asia, particularmente China. Por una parte, el T-MEC refuerza la integración

6 Office of the United States Trade Representative, “USMCA-Chapter 32, Article 32.10 (Non-Market Country FTA)”, 2020, https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/Text/32_Exceptions_and_General_Provisions.pdf.

7 David E. Bond, Gregory Spak, Francisco de Rosenzweig, Carlos Véjar, Karen Luna, Ian Saccomanno, “North America Prepares for 2026 USMCA Review and Potential Renegotiation”, White & Case, 14 de noviembre de 2024, <https://www.whitecase.com/insight-alert/north-america-prepares-2026-usmca-review-and-potential-renegotiation>.

8 Pedro Noyola y Jaime Serra Puche, “A Case for a North American Common Tariff”, Wilson Center, 28 de mayo de 2025, <https://www.wilsoncenter.org/publication/case-north-american-common-tariff>.

9 Mexico News Daily, “Hofusan Industrial Park announces US \$1B expansion plans in Nuevo León”, 30 septiembre 2024, <https://mexiconewsdaily.com/business/hofusan-industrial-park-announces-us-1b-expansion-plans-in-nuevo-leon/>.

regional mediante reglas de origen estrictas y cadenas de suministro estrechamente vinculadas. De hecho, se estima que aproximadamente 30 centavos de cada dólar de exportaciones de México a EE. UU. contienen insumos estadounidenses, señal del alto contenido regional que distingue a México frente a otros competidores globales (por ejemplo, China)¹⁰. Simultáneamente, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) destaca que México es uno de los países con mayor “participación regresiva” (backward participation) en cadenas globales, reflejando su papel como plataforma de exportación regional y global.¹¹

En contrapartida, la saturación con EE. UU. y Canadá ha impulsado un renovado interés del gobierno mexicano en abrir espacios de colaboración en materia de inversión y comercio con China. A esto se añaden las tensiones comerciales y presiones políticas recientes. Sin embargo, esta inclinación ha generado fricciones con la exigencia estadounidense de excluir a actores considerados riesgosos para su economía, e incluso para su seguridad nacional, particularmente en sectores estratégicos con el fin de evitar tensiones con EE. UU., aunque sin contar con una visión clara o lineamientos explícitos al respecto. Este binomio se traduce en el nexo entre la integración geoeconómica norteamericana y el pragmatismo diversificador, pues mientras se refuerzan parques industriales, cadenas y campañas de nearshoring para atraer inversión estadounidense, cualquier acercamiento con China –en especial en sectores estratégicos como telecomunicaciones, energía o vehículos eléctricos– tiende a construirse políticamente como potencial amenaza, lo cual envía señales mixtas a inversionistas chinos y, paralelamente, tensión con socios tradicionales.

China ha transitado de ser un productor de manufacturas baratas a volverse un líder en sectores de alto valor agregado, en línea con la estrategia Made in China 2025. Esta transformación ha generado una creciente dependencia de insumos tecnológicos chinos en México, particularmente en áreas como telecomunicaciones, vehículos eléctricos, baterías de litio y sistemas de vigilancia; empresas como Huawei llevan más de una década participando en la infraestructura digital mexicana, incluyendo redes 4G y 5G¹². Para Washington, estas inversiones son un riesgo de ciberseguridad: la administración Trump prohibió a Huawei participar en las redes estadounidenses en 2019 y presionó a sus aliados a excluirla, argumentando amenazas de espionaje y vulnerabilidad de datos críticos.

La dependencia de componentes y plataformas tecnológicas chinas aumenta la exposición de México a un escenario de lock-in tecnológico, o la imposibilidad de sustituir insumos o servicios en sectores estratégicos sin incurrir en costos muy altos de transición, situación

10 Adrienne Arsht Latin America Center, “Beyond the border: Your briefing on US-Mexico commerce”, Atlantic Council, 31 de enero de 2025, <https://www.atlanticcouncil.org/content-series/beyond-the-border/beyond-the-border-your-briefing-on-us-mexico-commerce/>.

11 Elena Vidal y Alberto González Pandiella, A review of Mexico's participation in global value chains, OECD Economics Department Working Papers No. 1802, 2024, <https://dx.doi.org/10.1787/1ab1e52e-en>.

12 Adriana Alarcón, “Huawei Could Bring Geopolitical Risks to Mexico's ICT: CSIS”, Mexico Business News, 17 de octubre de 2023, <https://mexicobusiness.news/infrastructure/news/huawei-could-bring-geopolitical-risks-mexico-ict-csis>. David Shepardson, “Mexico warns US ban on Chinese car tech could hurt automotive industry”, Reuters, 28 de octubre de 2024, <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/mexico-raises-concerns-about-us-plan-bar-chinese-vehicle-software-hardware-2024-10-28/>.

especialmente sensible en telecomunicaciones y energía renovable. La asimetría de capacidades implica que **México depende mucho más de la tecnología china de lo que China depende de México como mercado.**

La seguridad no se limita al ciberespacio. En el plano geopolítico, la expansión de proveedores chinos en sectores como el automotriz eléctrico o el litio puede aumentar la exposición de México a represalias regulatorias de EE. UU., que considera estos sectores como estratégicos para su seguridad nacional. La reciente legislación estadounidense, como la CHIPS and Science Act (2022) y la Inflation Reduction Act (2022), busca explícitamente reducir la dependencia de China en cadenas críticas de semiconductores y energías limpias.¹³ Durante su segundo mandato, Trump ha intentado socavar ambos paquetes legislativos, proponiendo que el Congreso derogue la CHIPS and Science Act, renegociando algunos subsidios ya otorgados, y creando una nueva entidad ("U.S. Investment Accelerator") para gestionar esos programas bajo nuevos términos. Al mismo tiempo, congeló fondos no usados de la Inflation Reduction Act, buscando eliminar créditos fiscales del sector energético limpio, y avanzando una legislación que revierta gran parte de sus disposiciones.

De este modo, **el diagnóstico central es que México carece de una estrategia coherente y de largo plazo frente al comercio y las inversiones de China.** Durante la última década, el país ha enviado señales contradictorias, en las que, por un lado, se promueve el nearshoring y la apertura de parques industriales, mientras que, por otro lado, se imponen aranceles, se frenan proyectos emblemáticos, y actúa de manera reactiva ante presiones de Estados Unidos. Esta ambivalencia se refleja en tres dimensiones principales: (1) la ausencia de una política federal clara y uniforme para definir en qué sectores y bajo qué condiciones atraer inversión china, lo que deja el terreno a decisiones discrecionales de estados y municipios, (2) la falta de una postura articulada dentro del marco norteamericano, particularmente en la inminente revisión del T-MEC, donde la llamada "cláusula anti-China" restringe márgenes de maniobra, y (3) la creciente dependencia tecnológica de insumos chinos en sectores estratégicos como telecomunicaciones, baterías y energías limpias, que expone a México a riesgos de seguridad y lock-in tecnológico. México se encuentra atrapado entre la integración geoeconómica con EE. U.U. y Canadá, y el interés por diversificar hacia China, pero sin una narrativa estratégica que minimice fricciones y maximice beneficios.

A lo anterior se suma la dificultad para delimitar responsabilidades, estrategias y objetivos entre las distintas instancias gubernamentales, en un contexto en el que lo económico-comercial y lo securitario aparecen íntimamente ligados. Esta indefinición institucional¹⁴ puede incidir negativamente en el cumplimiento de acuerdos, generar incertidumbre en

13 The White House, "FACT SHEET: CHIPS and Science Act Will Lower Costs, Create Jobs, Strengthen Supply Chains, and Counter China", 9 de agosto de 2022, <https://bidenwhitehouse.archives.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/09/fact-sheet-chips-and-science-act-will-lower-costs-create-jobs-strengthen-supply-chains-and-counter-china/>.

14 La indefinición institucional proviene de la dispersión de atribuciones entre dependencias clave y de la ausencia de un órgano de coordinación transversal que articule, de manera obligatoria, lo económico-comercial con la seguridad nacional. La Secretaría de Economía formula y conduce la política de industria y comercio exterior, promueve

la ejecución de políticas y facilitar márgenes de discrecionalidad, particularmente cuando existen presiones externas –como las ejercidas por Estados Unidos– que condicionan la toma de decisiones nacionales. En ese marco, no puede descartarse que medidas discrecionales –como sanciones o investigaciones fiscales– se empleen para incidir en asuntos que deberían resolverse a través de los mecanismos previstos en el T-MEC, con el consiguiente deterioro de la confianza y del entorno de negocios.

la inversión extranjera y participa en la determinación de aranceles (Ley Orgánica de la Administración Pública Federal-LOAPF art. 34, fraccs. I, IV, V y XII). La SRE coadyuva a la promoción económica y comercial por medio de embajadas y consulados (LOAPF art. 28, fracc. II A). La SHCP interviene en la política económica y en los estímulos y criterios vinculados al comercio exterior, a cuya opinión debe atender la SE para fijar aranceles (LOAPF art. 31, y art. 34, fracc. V, que obliga a oír a SHCP). En materia de seguridad, las competencias descansan en SSPC y SEDENA, y la coordinación sectorial corre por el Consejo de Seguridad Nacional, que aprueba el Programa para la Seguridad Nacional (Ley de Seguridad Nacional, arts. 12 y 13). En el ámbito comercial existe la Comisión de Comercio Exterior como órgano de consulta obligatoria intersecretarial (Ley de Comercio Exterior art. 6 y su Reglamento), pero no hay un mecanismo que integre, con mandato expreso, comercio/inversión y seguridad para casos sensibles (p. ej., controversias T-MEC). El Plan Nacional de Desarrollo 2025-2030 reconoce la necesidad de coordinación interinstitucional y prevé el Programa para la Seguridad Nacional, pero no crea un órgano específico que vincule de forma obligatoria lo económico-comercial con lo securitario, lo que deja márgenes de discrecionalidad en la gestión de políticas y compromisos internacionales.

ANÁLISIS DE ESCENARIOS

Lo anterior configura un **"Escenario 0"**, en el que México mantiene decisiones ad hoc, como la imposición de aranceles realizada en septiembre de 2025, cuya narrativa oficial de política industrial contrasta con la percepción de haber sido resultado de presiones estadounidenses. La secuencia de hechos –desde la visita del secretario de Estado de Estados Unidos, hasta la coincidencia con la cumbre de Tianjin– refuerza la lectura de un patrón de reacción más que de diseño estratégico.

Los costos de esta opción son significativos: pérdida de certidumbre regulatoria, reducción en la capacidad de negociación frente a Estados Unidos de América y China, y persistencia de un lock-in tecnológico en sectores estratégicos. Aunque podría considerarse una estrategia de "mínimos costos políticos" en el corto plazo, en realidad representaría un alto costo de oportunidad al impedir el diseño de una política de largo plazo.

Porello, este policy paper propone una serie de escenarios que podrían resultar, dependiendo las políticas que se adopten. En el **Escenario 1**, los países de América del Norte –en particular México y Canadá– se alinean más estrechamente con la estrategia comercial de Estados Unidos, reduciendo gradualmente su vinculación económica y tecnológica con China. Esta orientación se sostiene sobre el reshoring (o friend-shoring), incremento de barreras comerciales hacia China, y diversificación hacia socios más alineados política y estratégicamente.

La relocalización y aprovisionamiento desde países aliados (como Canadá y México), puede aparecer con fuerza para reducir la dependencia de China. Esta estrategia de friend-shoring –ya impulsada bajo el gobierno estadounidense de Biden–¹⁵ buscaría fortalecer la resiliencia de la cadena productiva y alinear intereses geoeconómicos y de seguridad. Por ejemplo, en 2023 México ya reemplazó a China como principal exportador hacia EE. UU., evidenciando una tendencia estructural hacia la integración regional.¹⁶

En línea con esta tendencia, EE. UU. podría intensificar la política arancelaria. Tras un periodo de escalada tarifaria en abril de 2025 –cuando el país nortamericano impuso aranceles de hasta el 145% y China respondió con hasta el 125%–, una tregua alcanzada en mayo redujo drásticamente estas tasas. EE. UU. eliminó el 91 % de sus aranceles adicionales, manteniendo solo un 10% como base y un recargo del 20% vinculado con productos asociados con el fentanilo, para un total de 30% sobre productos chinos.

Esta medida fue extendida en agosto, fijando temporalmente tarifas del 30% a las mercancías chinas y del 10% a las estadounidenses¹⁷. Para América del Norte, esta estabilización genera

¹⁵ International Trade Council, "Mexico Surpasses China as Top Source of US Imports", 3 de diciembre de 2024, <https://tradecouncil.org/mexico-surpasses-china-as-top-source-of-us-imports/>.

¹⁶ Ibid

¹⁷ Arendse Huld, "Breaking Down the US-China Trade Tariffs: What's in Effect Now?", China Briefing, 12 de agosto de 2025, <https://www.china-briefing.com/news/us-china-tariff-rates-2025/>

un entorno más previsible, pero también reafirma la estrategia estadounidense de limitar la dependencia de China en sectores críticos.

En el **Escenario 1** cabe considerar la presión regulatoria. El T-MEC ya contiene disposiciones que restringen la posibilidad de que alguno de los socios firme tratados de libre comercio con economías “de no mercado”, una cláusula diseñada explícitamente con China en mente. En la renegociación prevista para 2026, es previsible que EE. UU. intente endurecer estas cláusulas y exigir mayores porcentajes de contenido regional, lo que obligaría a México y Canadá a disminuir su dependencia de insumos chinos en sectores como el automotriz, la electrónica y las telecomunicaciones.

Este escenario ofrece beneficios importantes, como un mayor ingreso preferencial al mercado estadounidense, mayor inversión derivada del nearshoring y la posibilidad de reducir riesgos tecnológicos y de seguridad asociados con China. Sin embargo, también implica costos significativos, entre ellos un incremento en la dependencia económica y tecnológica respecto a EE. UU., que podría traducirse en mayores presiones y una menor autonomía geopolítica para México. **Una alineación demasiado rígida limitaría la capacidad de diversificación comercial de México** y Canadá hacia Asia, aumentaría los costos de producción al sustituir insumos chinos más baratos, y podría generar fricciones internas, dado que muchas industrias dependen de bienes intermedios provenientes de China. Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional, un desacoplamiento comercial profundo entre EE. UU. y China podría costar hasta 7 % del PIB global, con impactos particularmente negativos en economías emergentes con fuerte dependencia de ambas potencias.¹⁸

Un elemento decisivo será la posición de Canadá. Una colaboración estrecha México-Canadá permitiría negociar con mayor peso frente a Washington y articular un frente común en sectores sensibles como automotriz y telecomunicaciones. En cambio, si Canadá se alinea estrictamente con Estados Unidos de América y no acompaña a México, el margen de maniobra se reduciría drásticamente y la asimetría de la relación bilateral con Washington se haría aún más evidente.

En el **Escenario 2**, México y Canadá optan por una estrategia de diversificación activa hacia China y Asia, con el objetivo de reducir su alta dependencia del mercado estadounidense –que concentra más del 80% de las exportaciones mexicanas–, y aprovechar la creciente relevancia de Asia en la economía global. Este giro estratégico respondería a tres motivaciones principales: la búsqueda de nuevos motores de crecimiento (inversión y mercados), la inserción en cadenas de valor emergentes (con beneficios en transferencia de tecnología y aprendizaje productivo) y la necesidad de mayor autonomía geopolítica.

¹⁸ IMF Blog, “The High Cost of Global Economic Fragmentation”, 28 de agosto de 2023, <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2023/08/28/the-high-cost-of-global-economic-fragmentation>.

China se ha consolidado como el mayor exportador mundial, con un peso cercano al 32% de la manufactura global –casi el doble que Estados Unidos–, y con proyecciones de aumentar al 45% para 2030¹⁹. Su transformación productiva bajo la estrategia Made in China 2025 ha reorientado el país hacia sectores de alto valor agregado, como semiconductores, energías renovables, biotecnología y vehículos eléctricos. Para México y Canadá, insertarse en estas cadenas no solo representarían diversificación comercial, sino también acceso a tecnologías críticas que podrían potenciar la competitividad regional.

La diversificación se apoyaría en la participación activa en foros multilaterales y acuerdos comerciales. En 2021, China solicitó su adhesión al Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP por sus siglas en inglés), un espacio donde México ya participa, que podría servir como plataforma para estrechar vínculos económicos, y que permitiría reducir el riesgo de aislamiento frente a políticas proteccionistas de EE. UU. Además, la Iniciativa de la Franja y la Ruta (IFR) ya incluye a 21 países latinoamericanos, generando un entramado de infraestructura y logística donde México podría insertarse para acceder a financiamiento e inversiones estratégicas.

El **Escenario 2** reconoce las oportunidades derivadas de la interdependencia económica. México mantiene un déficit estructural con China, pero más del 70% de sus importaciones desde ese país son bienes intermedios usados en la industria nacional.²⁰ Esta integración podría aprovecharse como palanca para modernizar la manufactura mexicana, siempre y cuando se acompañe de políticas industriales que reduzcan vulnerabilidades y fomenten capacidades locales, apoyadas en una capacidad gubernamental suficiente para diseñar, implementar y ajustar estrategias complejas. En paralelo, sectores como energías limpias y electromovilidad ofrecen áreas claras de cooperación, en tanto que China es líder mundial en generación solar y eólica, con una capacidad instalada que supera con creces la de América Latina; se estima que el país asiático concentrará el 60% de la expansión de la capacidad global en energías renovables para 2030.²¹

Los riesgos de este escenario son evidentes. **Estados Unidos de América podría interpretar una mayor aproximación a China como una amenaza a la cohesión del T-MEC**, especialmente si percibe intentos de usar a México como “plataforma de entrada” para productos chinos hacia su mercado. Asimismo, la dependencia de insumos chinos podría exponer a México a interrupciones en caso de tensiones geopolíticas o disputas comerciales. Sin embargo, la evidencia muestra que no hay pruebas significativas de reexportación directa de productos chinos desde México a EE. UU.,²² lo que sugiere que la

19 Meghan Ostag, “Fact of the Week: A New Study Finds the US Share of Global Manufacturing Will Fall to 11 Percent by 2030”, Information Technology & Innovation Foundation, 18 de febrero de 2025, <https://itif.org/publications/2025/02/18/new-study-finds-us-share-of-global-manufacturing-fall-to-11-percent-by-2030/>.

20 El Economista, “Comercio con China: México duplicó su déficit comercial en una década”, 17 de julio de 2025, <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/comercio-china-mexico-duplico-deficit-comercial-decada-20250717-768578.html>.

21 International Energy Agency, “Renewables 2024”, octubre de 2024, <https://www.iea.org/reports/renewables-2024/executive-summary>.

22 Brendan Kelly, “China remains modest player in U.S.-Mexico trade despite growing scrutiny”, Federal Reserve Bank of Dallas, <https://www.dallasfed.org/research/pubs/25trade/a1>

diversificación puede gestionarse sin necesariamente generar un conflicto frontal. De igual manera, este escenario abriría oportunidades para potenciar la manufactura mexicana, pero también plantea interrogantes sobre la calidad del empleo generado y la capacidad de México para exigir estándares ambientales y laborales equiparables a los de sus socios norteamericanos.

El grado de cooperación con Canadá es igualmente relevante. Una estrategia coordinada de diversificación abriría oportunidades conjuntas de inserción en cadenas de valor emergentes en energías limpias o biotecnología, reforzando la competitividad regional. Sin embargo, un distanciamiento canadiense dejaría a México más vulnerable frente a la presión de Washington y podría aislar sus esfuerzos de diversificación.

El **Escenario 3** plantea que México –y en parte Canadá– optaría por una estrategia híbrida, combinando una integración estratégica con margen de maniobra hacia Estados Unidos de América con una política de cooperación cauta hacia China. Este enfoque busca mantener los beneficios de la integración norteamericana, sin cerrar la puerta a oportunidades económicas y tecnológicas provenientes de Asia.

En la práctica, la integración estratégica con margen de maniobra significa reconocer que la economía mexicana depende en gran medida del mercado estadounidense, y que el T-MEC es esencial para la estabilidad macroeconómica. Sin embargo, esta integración no debe ser entendida como subordinación absoluta. México puede impulsar políticas que le otorguen flexibilidad en el marco del tratado con miras a diversificar insumos, promover cadenas de valor regionales con mayor contenido nacional y usar su posición como socio clave para fortalecer su capacidad de negociación.

En paralelo, la cooperación cauta con China implica mantener y ampliar vínculos económicos, tecnológicos y educativos, pero sin convertirlos en una declaración política frontal. De hecho, ya se observan ejemplos de esta dinámica en la instalación de empresas chinas en el sector automotriz eléctrico y en parques industriales en el Bajío, proyectos que avanzan sin demasiada exposición pública y que complementan la base industrial mexicana. Se trata de aprovechar la capacidad de China como proveedor de bienes intermedios²³, al tiempo de promover mayor valor agregado local.

Este escenario híbrido también se traduce en una diplomacia de bajo perfil frente a las tensiones globales. En lugar de confrontar abiertamente a EE. UU., o acercarse de forma estridente a China, México puede buscar un equilibrio pragmático al apoyar la renegociación del T-MEC en 2026, evitando choques con la cláusula 32.10, aunado a la exploración de vías de cooperación con Beijing en espacios multilaterales como la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), o el CPTPP. En este contexto, la interlocución con otros países de Asia y de América Latina y el Caribe que siguen políticas similares podría

23 Mexico Business News, "Mexico's Trade Deficit With China Breaks Records", 14 de agosto de 2025, <https://mexicobusiness.news/trade-and-investment/news/mexicos-trade-deficit-china-breaks-records>.

contribuir a “multilateralizar” los vínculos y reducir el riesgo de una reacción negativa por parte de Estados Unidos.

Los beneficios de esta estrategia son claros, toda vez que se podría fomentar el acceso preferencial al mercado estadounidense y a la inversión derivada del nearshoring, junto con la posibilidad de incorporar innovación y financiamiento chinos en sectores clave como energías limpias, electromovilidad y digitalización. **El riesgo, sin embargo, está en la delgada línea entre equilibrio y ambigüedad.** Estados Unidos de América podría interpretar la cooperación con China como un desafío a la cohesión regional, mientras que el país asiático podría percibir un compromiso insuficiente. La clave, entonces, está en una narrativa estratégica clara, así como en la capacidad de articular y ejecutar cuidadosamente esta estrategia con el concurso de diversos actores públicos y privados, en la que México se mantenga firmemente integrado a América del Norte, pero con la suficiente apertura para diversificar sus alianzas. También, la cooperación cauta con China debe acompañarse de mecanismos de monitoreo social y ambiental, que aseguren que los beneficios de inversión no se limiten a flujos de capital o acceso tecnológico, sino que se traduzcan en mejoras tangibles para comunidades locales y en proyectos sostenibles a largo plazo.

En este escenario híbrido, el papel de Canadá actúa como “bisagra” para sostener el equilibrio. Una coordinación estrecha facilitaría legitimar ante Washington los proyectos de cooperación cauta con China, presentándolos como parte de la modernización regional. Sin esa colaboración, México tendría que asumir en solitario el costo político de mantener márgenes de autonomía, lo cual aumenta los riesgos de fricciones.

En resumen, el Escenario 1 plantea una mayor alineación de México y Canadá con la estrategia de Estados Unidos, privilegiando el friend-shoring, el nearshoring y la reducción de la dependencia de insumos chinos, aunque con riesgos de costos de producción más altos y menor diversificación comercial. El Escenario 2 propone una diversificación activa hacia China y Asia, aprovechando su peso manufacturero y tecnológico, así como foros como el CPTPP y la IFR, lo que abriría oportunidades de modernización productiva, aunque con el riesgo de tensiones con Washington. El Escenario 3 sugiere una estrategia híbrida en la que México mantiene una integración estratégica con margen de maniobra hacia EE. UU., mientras desarrolla una cooperación cauta con China en sectores como automotriz, energías limpias y digitalización, apostando por una diplomacia discreta que evite choques abiertos. Este escenario se perfila como el más pragmático, al buscar equilibrio entre beneficios del T-MEC y la atracción de oportunidades tecnológicas y financieras desde Asia.

Recomendaciones y opciones de políticas

De esta manera, el presente policy paper presenta las siguientes recomendaciones y opciones de políticas para los sectores públicos y privados: 1) Estrategia nacional clara frente a la IED china, 2) Diplomacia trilateral y regional frente a China, y 3) Estrategia híbrida de cooperación cauta con China.

1. Estrategia nacional clara frente a la IED china

Uno de los principales déficits de la política mexicana hacia China ha sido la ausencia de una narrativa estratégica y un marco regulatorio consistentes. Durante la última década, el gobierno federal ha enviado señales mixtas. Por un lado, se fomenta el nearshoring y se promueven parques industriales. Por otro lado, se imponen aranceles ad hoc, se frenan proyectos emblemáticos en electromovilidad, y se transmiten mensajes contradictorios a inversionistas y socios comerciales. Esta ambivalencia reduce la certidumbre y debilita la capacidad de negociación de México tanto con China como con EE. UU. y Canadá.

Por ello, una estrategia nacional clara frente a la IED proveniente de China implica definir explícitamente en qué sectores y bajo cuáles condiciones se busca atraer capital, minimizando discrecionalidad, y alineando objetivos de desarrollo con compromisos regionales del T-MEC. El diseño de criterios regulatorios sectoriales –p.ej., priorizando energías limpias, electromovilidad, digitalización e infraestructura logística– permitiría reducir la percepción de riesgo, aprovechar oportunidades de financiamiento y tecnología, y al mismo tiempo evitar fricciones innecesarias con socios de América del Norte.

Beneficios

- Certidumbre regulatoria: reglas claras favorecerían la llegada de inversión de calidad, especialmente en sectores estratégicos como renovables, semiconductores y movilidad eléctrica.
- Competitividad regional: al identificar sectores complementarios con la estrategia industrial de EE. UU. y Canadá, México puede atraer capital chino sin que se interprete como un desafío a la cohesión norteamericana.
- Reducción de riesgos: al establecer salvaguardas en seguridad nacional, ciberseguridad y estándares laborales, se evita caer en dependencias tecnológicas difíciles de revertir. Debe reconocerse que un deterioro en el clima de negocios con China afectaría negativamente no solo la relación bilateral, sino también las oportunidades de inversión extranjera en general.
- Desarrollo inclusivo: al incluir criterios sociales y ambientales, la estrategia puede garantizar que la IED contribuya a empleo digno, reducción de desigualdades y sostenibilidad.

Un marco de mayor claridad normativa contribuiría no solo a reducir riesgos tecnológicos, sino también a limitar la discrecionalidad de Estados Unidos de América en sus presiones económicas sobre México.

Costos

- Pérdida de flexibilidad táctica: un marco claro limita la capacidad del gobierno para responder de manera discrecional a coyunturas,
- Inversión política y técnica: elaborar criterios sectoriales, consultas y mecanismos de monitoreo requiere recursos institucionales adicionales,
- Tensión con actores subnacionales: algunos estados podrían ver reducida su discrecionalidad en la promoción de IED china.

Viabilidad política

La propuesta es viable si se acompaña de un proceso de consulta inclusivo. Aunque Estados Unidos podría objetar ciertos sectores (telecomunicaciones, energía, autos eléctricos), una narrativa de complementariedad y de alineación con el T-MEC facilitaría la aceptación. Canadá, que ya ha restringido inversiones chinas en sectores estratégicos,²⁴ puede servir de referente para delimitar áreas sensibles sin clausurar completamente la relación.

Impacto en la relación con Estados Unidos y Canadá

Un marco transparente reduciría la percepción de México como “plataforma de entrada” para productos chinos hacia EE. UU., y fortalecería la posición negociadora en la revisión del T-MEC de 2026. A la vez, permite a México mostrar autonomía estratégica mediante la atracción selectiva de inversión en sectores compatibles con la transición energética y digital de América del Norte.

Recomendaciones concretas

- Gobierno:
- Establecer un marco nacional de atracción de IED china con criterios sectoriales explícitos (electromovilidad, energías limpias, digitalización),
- Incorporar salvaguardas en ciberseguridad y estándares ambientales y laborales,
- Evitar medidas unilaterales o aranceles improvisados, y sustituirlos por mecanismos predecibles de defensa comercial,
- Integrar a la estrategia nacional una posición clara para la renegociación del T-MEC en 2026, anticipando la posible presión sobre insumos chinos.

24 Arendse Huld, “From Carney to Poilievre: How Leadership Changes May Shape China-Canada Trade and Business”, China Briefing, 17 de marzo de 2025, <https://www.china-briefing.com/news/china-canada-relations-trade-business-leadership-change/>.

- Sector Privado:
- Participar activamente en la definición de lineamientos mediante consejos consultivos y cámaras industriales,
- Documentar cadenas de valor y potenciales encadenamientos locales que justifiquen proyectos con capital chino ante socios norteamericanos,
- Promover proyectos binacionales o trilaterales (con EE. UU./Canadá) en los que la IED china se canalice hacia la modernización regional.

2. Diplomacia trilateral y regional frente a China

La rivalidad sistémica entre EE. UU. y China coloca a México en una encrucijada estratégica, entre reforzar su integración con América del Norte, o diversificar vínculos con Asia. Hasta ahora, la respuesta mexicana ha sido fragmentada y reactiva, con decisiones caso por caso que generan incertidumbre para socios e inversionistas. Frente a la inminente revisión del T-MEC en 2026 y a la presión de Washington para limitar la presencia china, resulta indispensable avanzar hacia una diplomacia trilateral y regional que defina posiciones conjuntas entre México, Estados Unidos y Canadá.

La experiencia reciente muestra que Estados Unidos busca endurecer disposiciones, como las del ya mencionado art. 32.10, y elevar los requisitos de contenido regional en sectores como automotriz, electrónico y telecomunicaciones. Ante este escenario, una mesa trilateral permitiría a México coordinarse con Canadá para equilibrar la negociación, evitando quedar aislado frente a la presión estadounidense.

Beneficios

- Unidad de Norteamérica: una posición común sobre China en la revisión del T-MEC reduciría riesgos de fractura regional y aumentaría la capacidad de negociación frente a Beijing y Washington,
- Mayor certidumbre: al institucionalizar el diálogo trilateral, se disminuyen los costos de la improvisación y se da claridad al sector privado sobre reglas de origen y lineamientos de friend-shoring,
- Narrativa estratégica: reforzar la idea de un North America First reposiciona a México como socio clave en cadenas críticas (automotriz, electrónica, médico), al tiempo que contrarresta percepciones de que el país es plataforma de entrada para productos chinos.

Costos

- Pérdida de flexibilidad bilateral: negociar de manera conjunta puede reducir márgenes de maniobra en la relación directa con China,
- Resistencia estadounidense: Washington históricamente ha privilegiado acuerdos bilaterales sobre marcos trilaterales, lo que puede limitar avances concretos,
- Inversión diplomática: coordinar agendas requiere fortalecer capacidades institucionales en México, hoy debilitadas por recortes en política exterior y comercio.

Viabilidad política

La opción es políticamente viable si México y Canadá construyen una narrativa compartida que subraye la importancia de la integración productiva regional. Canadá ya ha adoptado restricciones selectivas frente a la IED china en sectores tecnológicos, lo que facilita la convergencia. Para Estados Unidos, la propuesta de una mesa trilateral puede percibirse como un instrumento útil para reforzar cadenas críticas, siempre que no implique una apertura adicional hacia China.

Impacto en la relación con Estados Unidos y Canadá

Una estrategia trilateral refuerza la cohesión regional y da a México un mayor margen de maniobra en la renegociación del T-MEC. Con la resiliencia regional y la seguridad de cadenas críticas se envía una señal de compromiso con EE. UU., mientras que con Canadá se abre un espacio de colaboración más estrecho, aprovechando afinidades en sectores energéticos y tecnológicos. Asimismo, un marco trilateral permite a México sostener vínculos pragmáticos con China en sectores no estratégicos, sin ser percibido como desafiante.

Recomendaciones concretas

Gobierno:

- Convocar a una mesa trilateral sobre China en el marco del T-MEC, con grupos de trabajo sobre cláusula 32.10, reglas de origen y friend-shoring,
- Proponer una estrategia regional de atracción de IED que delimite sectores sensibles (telecomunicaciones, energía, datos) y sectores abiertos (electromovilidad, energías limpias),
- Impulsar un mecanismo de revisión conjunta de inversiones extranjeras inspirado en el Comité de Inversión Extranjera en Estados Unidos, pero con criterios regionales,
- Asegurar que medidas relacionadas con seguridad o migración no sean utilizadas de forma discrecional como instrumentos de coerción económico-comercial.

Sector Privado:

- Fortalecer el cabildeo en EE. UU. y Canadá, destacando la contribución mexicana a cadenas críticas y subrayando que más del 30 % de insumos en exportaciones mexicanas provienen de EE. UU.,
- Utilizar cámaras industriales y asociaciones binacionales para reforzar la narrativa de North America First, vinculando la atracción de IED china a la competitividad regional,
- Documentar y divulgar casos de éxito de integración productiva con contenido regional alto, como el corredor automotriz y el clúster médico en Baja California, para contrarrestar percepciones de riesgo.

3. Estrategia híbrida de cooperación cauta con China

México enfrenta el reto de balancear su integración prioritaria a América del Norte con la necesidad de diversificar socios y modernizar sus cadenas productivas. La rivalidad sistémica entre Estados Unidos y China impide que la relación con el país asiático se plantee como una asociación integral en los hechos. Sin embargo, esta estrategia ofrece un camino pragmático para aprovechar ventajas tecnológicas y financieras de China sin poner en riesgo la cohesión del T-MEC.

Esta opción reconoce que más del 80% de las exportaciones mexicanas tienen como destino Estados Unidos, y que el tratado trilateral es el ancla de estabilidad macroeconómica. Pero, también admite que sectores como energías renovables, electromovilidad, baterías de litio y digitalización avanzan más rápido en China que en el entorno norteamericano. De ahí la importancia de habilitar cooperación selectiva que no sea presentada como desafío geopolítico a Washington, sino como complemento para fortalecer la competitividad regional.

Beneficios

- Acceso a tecnología avanzada: cooperación en renovables, autos eléctricos y digitalización puede acelerar la transición energética mexicana y fortalecer su papel en cadenas de valor emergentes,
- Diversificación moderada: reduce la dependencia exclusiva de proveedores estadounidenses, generando alternativas en caso de tensiones políticas o comerciales,
- Narrativa equilibrada: proyecta a México como un socio responsable que se mantiene alineado al T-MEC, pero con margen de maniobra para insertarse en la economía global multipolar,

- Fortalecimiento académico: al involucrar a la comunidad epistémica mexicana dedicada a los estudios sobre China, se consolida un capital de conocimiento estratégico que da continuidad a los vínculos sino-mexicanos más allá de coyunturas políticas. Esta comunidad también puede desempeñar un papel clave en evaluar los impactos sociales y ambientales de los proyectos con China, aportando evidencia que oriente la toma de decisiones hacia un desarrollo más equitativo y sostenible.

Costos

- Riesgo de fricciones diplomáticas: aún con bajo perfil, Estados Unidos podría percibir la cooperación con China en sectores estratégicos como una amenaza a su seguridad,
- Dependencia tecnológica parcial: mantener vínculos con China en áreas críticas puede generar un lock-in difícil de sustituir si la relación se deteriora,
- Recursos institucionales: se requiere fortalecer la capacidad regulatoria, académica y de monitoreo para evitar asimetrías y dependencia excesiva.

Viabilidad política

La estrategia híbrida es políticamente viable porque no implica una ruptura con Washington ni una adhesión explícita a Beijing. Se basa en una narrativa de “cooperación pragmática” que evita choques frontales, prioriza el T-MEC y mantiene abiertas oportunidades con China en foros multilaterales como el CPTPP o la CELAC. Además, el involucramiento de la academia y del sector privado ayuda a legitimar esta cooperación como técnica y económica, no geopolítica.

Impacto en la relación con Estados Unidos y Canadá

La clave es manejar la cooperación con China como un instrumento para robustecer cadenas críticas de América del Norte, no para sustituirlas. El presentar la adopción de tecnologías limpias chinas como medio para cumplir compromisos regionales de transición energética puede reducir tensiones. Con Canadá, se abren espacios de coordinación en energías limpias y digitalización, en los que ambos países buscan diversificación frente a la presión estadounidense.

Recomendaciones concretas

- Gobierno:

- Adoptar una diplomacia de bajo perfil con China: acuerdos técnicos, memorandos de entendimiento y proyectos piloto en renovables y movilidad eléctrica, evitando anuncios políticos grandilocuentes,
- Definir sectores habilitados para cooperación cauta (energías renovables, baterías, IA aplicada a manufactura), junto con sectores excluidos (telecomunicaciones críticas, seguridad de datos),
- Involucrar a la comunidad epistémica de estudios sobre China en el diseño de lineamientos, asegurando continuidad técnica, evaluación de riesgos y legitimidad académica.
 - Sector Privado:
 - Impulsar alianzas tecnológicas y educativas con empresas y universidades chinas en baterías de litio, semiconductores, inteligencia artificial, con transferencia de conocimiento a instituciones mexicanas,
 - Participar en proyectos trilaterales discretos donde la tecnología china fortalezca cadenas regionales, como flotas eléctricas o parques solares, pero bajo reglas de contenido regional del T-MEC,
 - Establecer mecanismos de monitoreo de riesgos tecnológicos con apoyo de centros de investigación, para anticipar escenarios de lock-in o ciberseguridad,
 - Analizar y promover modelos de inversión que generen derrama económica, tecnológica y fortalecimiento de capacidades locales, asegurando beneficios tangibles para comunidades y proveedores nacionales.

Conclusiones

La relación entre América del Norte y China se ubica en una encrucijada estratégica que no admite respuestas simplistas ni enfoques de juego suma-cero. **El principal reto para México consiste en articular una política clara, coherente y de largo plazo** que reconozca simultáneamente la importancia del T-MEC como ancla de estabilidad macroeconómica, junto con la necesidad de aprovechar selectivamente las oportunidades de innovación, financiamiento y diversificación ofrecido por China. Esa política debe ir más allá de la estabilidad macroeconómica y la competitividad geoeconómica, pues resulta indispensable que contemple criterios de sostenibilidad ambiental y equidad social, de modo que la relación con China no se reduzca a atraer capital, sino que fortalezca las bases de un desarrollo inclusivo de largo plazo. En este sentido, la construcción de un marco regulatorio transparente, acompañado de una narrativa estratégica que combine integración regional con cooperación cauta, permitirá a México reducir vulnerabilidades, fortalecer cadenas de valor y consolidar su autonomía relativa. **La viabilidad de lo anterior para México radica en diseñar un equilibrio pragmático que transforme las tensiones en incentivos para modernizar su modelo de desarrollo** y proyectar al país como un socio confiable, competitivo y con visión global.

El aumento de aranceles del 50% hacia países sin TLC, anunciado por el gobierno mexicano a inicios de septiembre de 2025, ilustra como la falta de narrativa estratégica deja a México vulnerable a que decisiones de coyuntura sean interpretadas como imposiciones externas, debilitando su autonomía y su capacidad de negociación en la revisión del T-MEC.



UER CHINA

Participantes

Eduardo Tzili Apango
Andrés Rozental
José Luis Bernal
Esteban Ramírez
Ángel Jaramillo
Emiliano Polo
Daniel Lopez Nava
Claudia Ávila
Amy Glover

OCTUBRE 2025



NÚCLEO:
RELACIONES
EXTERIORES