



E México se aferra a la integración de Norteamérica en plena escalada de la guerra comercial entre China y Estados Unidos

El Gobierno apuesta a la sustitución de importaciones asiáticas por contenido regional, pero en las cifras las importaciones chinas alcanzan cifras récord en el país

KARINA SUÁREZ

México - 10 ABR 2025 - 06:00CEST



México camina sobre una línea delgada entre ser un aliado de Estados Unidos en su guerra comercial con China o en convertirse en una opción de paso de [las importaciones del gigante asiático](#), dada, por ahora, su posición arancelaria preferente respecto a Pekín. Donald Trump ha recrudecido su guerra contra las importaciones chinas este miércoles al confirmar las tarifas de 104% sobre los productos provenientes de ese país y, por otra parte, China amaga con imponer un 84% de aranceles a los productos estadounidenses. El presidente de Estados Unidos concedió una pausa de 90 días a los mal llamados aranceles recíprocos, sin embargo, excluyó al gigante asiático.



El mensaje es claro: frenar a toda costa el avance comercial del gigante asiático en su país y en este cruce de dardos, México ha redoblado su apuesta por la integración productiva de Norteamérica, [vía el TMEC](#). De mano de su estrategia gubernamental, Plan México, la presidenta Claudia Sheinbaum ha defendido su plan de mayor acercamiento comercial e industrial entre Estados Unidos, México y Canadá, a la par que toma distancia respecto a las importaciones asiáticas, principalmente de China. Esta posición tiene como piedra angular el saldo deficitario entre las exportaciones mexicanas y las importaciones chinas: el año pasado, México compró mercancías chinas por valor de más de 129.000 millones de dólares, pero solo envió a ese país 9.932 millones de dólares. “Tenemos que revisar las tarifas que tenemos con China”, declaró la mandataria en una de sus conferencias de prensa, el mes pasado.

Desde 2023, México rebasó a China y se posicionó como el principal socio comercial de EE UU, con una participación del 15,4% del total de las importaciones aterrizadas en suelo norteamericano. El cambio de tendencia, tras 20 años de hegemonía asiática, se consolida mes con mes, incluso, en este periodo de incertidumbre arancelaria. Pese al amago arancelario de EE UU sobre sus espaldas, México detentó el lugar de primer socio comercial del vecino país del norte en estos primeros meses del año. De acuerdo con las cifras del Departamento de Comercio de EE UU, México exportó a ese país 83.000 millones de dólares durante el primer bimestre del año, marcando un



récord, respecto al mismo periodo de años previos y superando a China, quien de enero a febrero exportó a Estados Unidos solo 73.274 millones de dólares, una cifra similar a la de Canadá.

En aras de mantener un “trato preferente” frente a Trump, el Gobierno de Sheinbaum ha optado por el diálogo y ha rehuido a la confrontación a través de la imposición de aranceles en respuesta. De telón de fondo está el interés de salvaguardar la relación con el principal comprador de los productos mexicanos en el extranjero, más del 83% de los envíos de México en el mundo tienen como destino EE UU. Hasta ahora, la estrategia ha rendido frutos y México continúa sin ser considerado dentro de los países que recibirán aranceles recíprocos en los próximos tres meses. Además, la Secretaría de Economía ha impuesto una serie de aranceles sobre productos chinos, principalmente aceros, así como ha iniciado investigaciones por supuestas prácticas de comercio desleal en ese país.

El discurso de la Administración mexicana aboga por una mayor unión comercial de Norteamérica, sin embargo, sobre el terreno, las importaciones asiáticas siguen llegando a México. De enero a febrero de este año, México importó más de 20.600 millones de dólares en mercancías chinas, una cifra histórica de acuerdo con los datos del Banco de México. El flujo de importaciones chinas al país continuó en el primer bimestre de 2025, justo antes de que comenzaran a entrar en vigor los aranceles de Trump, poniendo en evidencia la cuota de mercado que sigue teniendo China en el país latinoamericano.



Adolfo Laborde, especialista en comercio internacional y profesor del CIDE, insiste en que Trump continúa con estos giros de 180 grados con una estrategia disruptiva de negociación como un mecanismo de incertidumbre, presión y control político. “La apuesta de México es clara, desvincularnos de China y establecer una política de acercamiento con EE UU y Canadá. Es clara la postura del Gobierno de cerrar filas con Estados Unidos a pesar de todo lo que nos está pasando. Somos presa de la coyuntura y de la estrategia de negociación de Trump”, refiere.

La pausa arancelaria anunciada este miércoles por el republicano beneficiará a los países para los que había decretado aranceles superiores al 10%, por ejemplo, Japón (24%); Vietnam (46%); Taiwán (32%); India (26%); Tailandia (36%); entre otros. En el caso de México y Canadá, socios de EE UU en el TMEC, aún deben lidiar con las tarifas del 25% al acero y aluminio, a la cerveza, a una parte del arancel sobre automóviles y, finalmente, a un 25% de impuesto sobre las exportaciones que incumplen los criterios del TMEC. En el caso de México, hasta el cierre de 2024, un 50% de los envíos estaban fuera del convenio, porque preferían utilizar el esquema de Nación Más Favorecida, con menos requisitos. Ahora, [los exportadores mexicanos](#) trabajan a marchas forzadas para regularizarse. De acuerdo con los cálculos del Gobierno, hasta un 85% de estas empresas podrán formar parte del TMEC, en breve.

En esta montaña rusa arancelaria, con el carácter errático de Trump, son pocos los que se atreven a hacer alguna apuesta en



firme sobre cuál será la posición final de México. Gabriela Siller, directora de Análisis de Banco Base, señala que no tendría sentido dejar los aranceles contra Canadá y México. “Trump podría seguir haciendo cambios en su política que ha sido muy cambiante hasta ahora. Si queda así [el mapa arancelario] México y Canadá serían los grandes perdedores, pero es poco probable que eso suceda porque las cadenas de suministro de EE UU están más relacionadas con estos dos países que con el resto del mundo”, concluye. En este cambio vertiginoso del comercio global, el Gobierno de México aún negocia con sus contrapartes en Washington alguna rebaja adicional a las tarifas. En las próximas semanas se dará a conocer si estas mesas de negociación a puerta cerrada han rendido frutos.

[México se aferra a la integración de Norteamérica en plena escalada de la guerra comercial entre China y Estados Unidos | Economía | EL PAÍS México](#)