

SECURITY- SHORING
Y LA NUEVA RELACIÓN
ECONÓMICA TRIANGULAR
CHINA-ESTADOS
UNIDOS-MÉXICO

ENRIQUE DUSSEL PETERS

Facultad de Economía de la UNAM

RESUMEN

El documento se divide en tres apartados. El primero se concentra en el concepto de *security-shoring* y en sus implicaciones para terceros países. La segunda sección aborda diversas implicaciones del *security-shoring* para México y desde una perspectiva socioeconómica agregada: los efectos, por el momento, que este reciente proceso ha generado y pudiera generar en su comercio internacional y en sus flujos de inversión extranjera directa (IED). Por último, analiza en su tercera sección las principales conclusiones y algunas propuestas de política para México ante el *security-shoring*.

ABSTRACT

The paper is divided into three sections. The first focuses on the concept of *security-shoring* and its implications for third countries. The second section deals with the various implications of *security-shoring* for Mexico and from an aggregate socioeconomic perspective: the effects, for the time being, that this recent process has generated and could generate in its international trade and foreign direct investment (FDI) flows. Finally, it analyzes in its third section the main conclusions and some policy proposals for Mexico in the face of *security-shoring*.

* Profesor tiempo completo del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la UNAM y de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China); dusselpeters.com.

Introducción

Desde finales del siglo XX y hasta la actualidad la economía global ha transcurrido por un profundo proceso de reajuste y reacomodo hacia Asia y puntualmente ante la creciente presencia de la República Popular China, China en lo que sigue. El tema ha sido examinado desde hace décadas, también desde la perspectiva de la “reorientalización” de la economía global (Arrighi 2007; Pommeranz 2000), aunque en menor medida en cuanto a sus implicaciones para terceros países y regiones como América Latina y el Caribe (ALC) y México, por ejemplo. Adicionalmente, y ante la profunda y generalizada confrontación entre Estados Unidos y China –anunciada en 2017 e implementada desde 2018–, en el último lustro han surgido una serie de conceptos –múltiples “*shorings*”–, en la mayoría de los casos con poca claridad conceptual e histórica, la falta de definición y, ante su relevancia socioeconómica y de política económica, concretamente en ALC y en México, son de la mayor trascendencia.

Con base en lo anterior el documento se divide en tres apartados. El primero se concentra en el concepto de *security-shoring* y en sus implicaciones para terceros países. La segunda sección aborda diversas implicaciones del *security-shoring* para México y desde una perspectiva socioeconómica agregada: los efectos, por el momento, que este reciente proceso ha generado y pudiera generar en su comercio internacional y en sus flujos de inversión extranjera directa (IED). Por último, el texto analiza en su tercera sección las principales conclusiones y algunas propuestas de política para México ante el *security-shoring*.

¿Near-shoring o security-shoring? ¿Es esa la pregunta?

Existen en el último lustro innumerables análisis –periodísticos y hasta académicos– que destacan el importante potencial económico de terceros países y regiones –por ejemplo, de América Latina y el Caribe (ALC)

y de México— ante la confrontación entre Estados Unidos y China. Estos exámenes —usualmente usando múltiples “*shorings*”: *out, re, friend, on, ally* y *near*, entre muchos otros— no permiten una clara definición histórica ni conceptual de los respectivos términos y, por ende, hacen compleja, si no es que imposible, una clara propuesta de política económica ante un efectivo reciente desempeño global con efectos en terceros países.¹

Es por ello que, en lo que sigue, abordamos tres temas específicos, y explícitamente en aras de sobrellevar el laxo uso de la generalizada traducción de todos estos “*shorings*” por “relocalización”. Por un lado, para constatar una ya vieja discusión en torno a procesos internacionales de subcontratación después de la Segunda Guerra Mundial y, en segundo lugar, para precisar aspectos de la profunda confrontación entre Estados Unidos y China, implementada al menos desde 2018. Por último, destacaremos diversas implicaciones del actual proceso de *security-shoring* en la actualidad y para terceros países.

Primero. Existe una larga tradición de autores como Piore y Sabel (1984) y Gereffi (Gereffi y Korzeniewicz 1994), entre muchos otros, que examinaron con detalle el proceso de subcontratación global (*outsourcing*) después de la Segunda Guerra Mundial: el proceso de globalización desde entonces, y liderado por Estados Unidos, Europa y Japón, trasladó masivamente segmentos de cadenas globales de valor del “centro” hacia la “periferia”, incluyendo a ALC y México (Dussel Peters, Ruiz Durán y Piore 1997). Instituciones como la Organización Mundial del Comercio —originalmente en 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)— así como el Fondo Monetario Internacional (FMI), entre muchas otras fueron funcionales para permitir el creciente flujo de bienes y servicios internacionales, así como de inversión extranjera directa (IED) hasta niveles máximos en la primera década del siglo XXI (ver abajo). Estos flujos permitieron a los territorios

1 Para una reseña de esta bibliografía en el último lustro, véase: Alfaro y Chor (2023), BID (2022); BBVA (2024), Dussel Peters (2022/a), Garrido (2022), Schott y Goodman (2021) y Ugarte Bedwell (2024).

receptores –por ejemplo en ALC y en México– integrar estos segmentos de cadenas globales de valor en zonas francas y maquiladoras, e iniciar procesos de industrialización orientada hacia las exportaciones en forma masiva desde los 1980s (Dussel Peters 2000). Estos masivos procesos de subcontratación global generaron importantes nuevas oportunidades para los territorios receptores, y debates en los mismos en aras de maximizar los procesos de aprendizaje, escalamiento y endogeneidad territorial (Dussel Peters, Ruiz Durán y Piore 1997; Dussel Peters 2000).

Segundo. El proceso de globalización arriba descrito, sin embargo, pareciera haber llegado a sus límites, al menos desde la crisis internacional de 2007-2008 y con mayor profundidad desde 2017, particularmente para las dos principales economías del mundo.² ¿A qué se debe este desempeño global? Más allá de la pandemia del Covid-19 y de conflictos bélicos recientes, destacaríamos aquí la profundidad y las implicaciones de la confrontación entre Estados Unidos y China, particularmente desde 2017-2018. Después de décadas de acercamientos entre Estados Unidos y China (Kroeber 2016) –y su reconocimiento diplomático en 1979–, al menos desde finales de 2017 la nueva administración Trump cambió significativamente de rumbo en su relación con China. Estados Unidos reconoció por primera vez a su relación con China como una “competencia entre grandes potencias” (*great power competition*) (NSS 2017:27). El análisis del vicepresidente Pence (2018) refleja particularmente el viraje de Estados Unidos hacia China y su competencia sistémica: más allá de

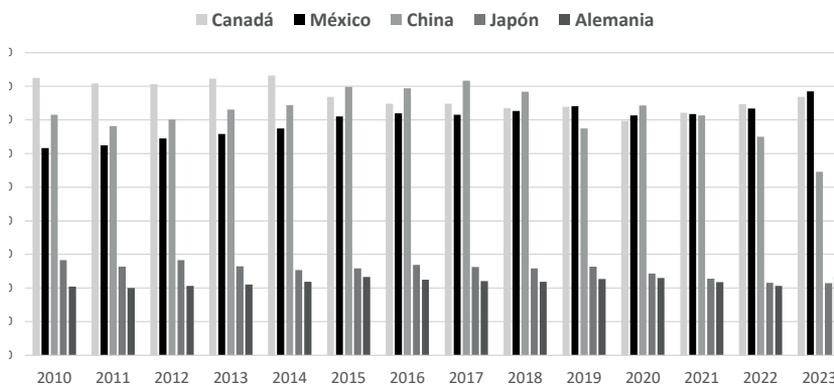
2 Con base en la información del Banco Mundial (2024) sobre el comercio de bienes y servicios con respecto al PIB, el coeficiente del mundo, Estados Unidos, China y los países de ALC aumentó continuamente desde la década de 1960, y a nivel mundial se ha mantenido relativamente estable durante 2008-2022 (con un 61.44% en 2022), pero ha disminuido significativamente para Estados Unidos y China; en el caso de Estados Unidos de niveles superiores al 30% hasta 2014 a niveles inferiores a 26% hasta 2022, y en el caso de China de niveles superiores a 60% hasta 2007 a menos de 40% desde 2014. ALC y México son una excepción: para México el coeficiente del comercio exterior de bienes y servicios con respecto al PIB ha ido en constante aumento hasta 2022 para alcanzar un 88.11% (BM 2024).

considerar a China como desagradecida –desde su perspectiva los logros socioeconómicos de China fueron resultado del apoyo estadounidense desde la década de 1970–, es significativo el reconocimiento de Pence en cuanto a que China no se convertirá en una democracia ni adoptará mecanismos de mercado, por lo que Estados Unidos adoptará un “nuevo acercamiento” (Pence 2018:1, 6) hacia China. Desde entonces las administraciones de Trump y Biden –también con base en crecientes percepciones negativas de la población de Estados Unidos hacia China (Pew 2023)– han profundizado una generalizada confrontación con China y respectivas respuestas por parte del sector público chino. Si bien la “guerra comercial” desde 2018 ha sido el tema más conocido en esta confrontación (Dezan Shira & Associates 2024), es significativo comprender que la confrontación ha sido hasta 2024 profunda en todos los ámbitos de la relación bilateral: de la cultura y el cierre masivo de Institutos Confucio hasta restricciones masivas para que empresas chinas inviertan en Estados Unidos y, crecientemente, estadounidenses inviertan en China; la propia Casa Blanca ha resumido estas medidas hacia periodistas, estudiantes, académicos, científicos y otros nacionales chinos en EU que pudieran representar los intereses chinos (WH 2020:10). Al menos dos aspectos son significativos al respecto, y relevantes para el siguiente capítulo. Por un lado, y como resultado de la confrontación en el ámbito comercial (“guerra comercial”), el profundo desacoplamiento (*decoupling*) en el ámbito comercial entre Estados Unidos y China, resultado de múltiples medidas arancelarias y no-arancelarias en el comercio con China, así como fuertes restricciones al comercio de productos de alta tecnología (Bown 2023). Como resultado, la participación de China en el comercio de Estados Unidos cayó de su máximo en 2017 (con 16.34% y siendo el principal socio comercial) a 10.91% en 2023 (y convirtiéndose en el tercer socio comercial después de México y Canadá) (gráfico 1); esta significativa disminución se dio particularmente en las importaciones de Estados Unidos provenientes de China, de 21.59% en 2017

y 13.85% en 2023. Es decir, se trata de un rápido y profundo proceso de desintegración del comercio entre las dos principales potencias comerciales mundiales. Por otro lado, las nuevas medidas en la estrategia de Estados Unidos en contra de China son particularmente relevantes en el ámbito tecnológico y en la profunda competencia entre ambos países por mantener el liderazgo tecnológico particularmente en CGV sustantivas, incluyendo semiconductores, tecnologías de información cuántica y sistemas de inteligencia artificial (Egan y Clark 2023). Además de listados de empresas chinas a las que les está prohibido invertir en EU (*entity lists*) y de limitar el acceso a las exportaciones estadounidenses de alta tecnología, recientes medidas en 2023 por parte de la administración Biden hacen explícita la prohibición de empresas chinas a productos y servicios estadounidenses de estos sectores de alta tecnología a través de instituciones como el Comité sobre Inversión Extranjera en Estados Unidos (CFIUS, por sus siglas en inglés).

Gráfico 1

Estados Unidos: comercio de bienes con países seleccionados (2010-2023) (porcentaje sobre el total)



Fuente: elaboración propia con base en US Census (2024).

Tercero, y por último, estas recientes medidas por parte de Estados Unidos y particularmente desde 2022-2023, nos llevan a destacar el concepto de *security-shoring*, y a diferencia de los anteriores “*shorings*”. Si históricamente ya han existido formas de subcontratación, como se analizó anteriormente, ¿cuáles son las diferencias con el actual proceso de subcontratación promovido en Estados Unidos y cuáles son sus características? La administración de Biden desde 2021 definió su estrategia como de “inversión, alineamiento, competencia” (“invest, align, compete”) y de “competencia administrada” (Blinken 2022; Sullivan 2024), es decir, de masivas políticas para enfrentar a China mediante inversiones que tan sólo en 2022 representaron casi 15% de su PIB,³ de integrar a terceros países –y a diferencia de la administración Trump, que buscaba una solución bilateral entre Estados Unidos y China– y la competencia –vía las políticas arriba descritas– en sectores tecnológicamente claves para mantener el liderazgo en la innovación. Desde 2023, sin embargo, Estados Unidos volvió a redefinir su estrategia hacia China. En abril de 2023 la Secretaria del Tesoro de Estados Unidos (Yellen 2023) planteó en forma categórica que la estrategia de Estados Unidos hacia China tendrá como prioridad la seguridad nacional de Estados Unidos, “se motivan solamente en nuestras preocupaciones sobre nuestra seguridad y valores” (Yellen 2023). Es decir, las relaciones socioeconómicas con China, y con terceros países, se subordinan a la prioridad de la seguridad nacional de Estados Unidos. Atrás quedaron temas como el desarrollo de las contrapartes, el libre comercio, el multilateralismo e incluso la reciprocidad (ver abajo); la seguridad nacional de Estados Unidos se convierte en el nuevo eje de la política hacia China y hacia terceros países. Por el momento, y la estrategia seguramente continuará actualizándose y afinándose en el futuro, Estados Unidos ha concentrado su estrategia de *security-shoring* en los semiconductores de alta tecnología; las diversas secretarías estadounidenses han reiterado sus esfuerzos en contra de China vía masivas

3 Se trata de las Inflation Reduction Act, CHIPS and Science Act y de la Ley de Infraestructura (McNeece 2023).

restricciones con sus aliados, limitando la inversión extranjera directa (IED) china, las exportaciones hacia China y la IED hacia China. En este rubro Estados Unidos todavía cuenta con un liderazgo ante China y China busca desde hace más de un lustro reducir su dependencia de Estados Unidos y sustituir importaciones. En el resto de los sectores –incluyendo “fuerzas multiplicadoras” como en la inteligencia artificial, transporte eléctrico y en la salud–, Estados Unidos no está en condiciones de imponer un liderazgo tecnológico y propone una competencia con China (Sullivan 2024), siempre bajo la supremacía del *security-shoring*.

Desde esta perspectiva, el *security-shoring* de Estados Unidos es una estrategia y política reciente –desde 2022-2023– y explícitamente en contra de China ante su “competencia sistémica” –política, económica e incluso en términos de un proyecto de globalización propio (Dussel Peters 2022/b)– y a diferencia de un aparente proceso de *near-shoring* sin clara concepción –¿relocalización?– que pudiera confundirse con procesos que han imperado globalmente desde finales de la Segunda Guerra Mundial.

2. Potencial del security-shoring en México. Debates y tendencias desde 2018

Con base en lo arriba establecido, la estrategia implementada por Estados Unidos desde 2022-2023 no ha sido suficientemente comprendida: el *security-shoring* es una iniciativa explícitamente en contra de la competencia china con implicaciones internas en Estados Unidos y en aras de integrar/alinear a terceros países. Temporalmente, desde esta perspectiva, la implementación del *security-shoring* pudiera comprenderse desde 2018 y con un significativo escalamiento desde entonces ante masivas medidas inicialmente arancelarias en contra de las importaciones estadounidenses desde China y, posteriormente, mediante una profundización de las medidas comerciales arancelarias y no arancelarias, así como

otras vinculadas a la alta tecnología estadounidense y a los flujos de inversión de China hacia Estados Unidos y de Estados Unidos hacia China (primer apartado). Más allá de las implicaciones entre ambos países ¿qué efectos tendrán estas estrategias en terceros países y regiones?

Desde una perspectiva estadounidense el *security-shoring* implicará que terceros países también adopten y se integren (“*align*”) a la confrontación existente con Estados Unidos en contra de China para obtener beneficios en su relación con Estados Unidos; en caso contrario terceros países no lo harán y quedarán excluidos, como veremos abajo.

Tres casos específicos elucidan las implicaciones económicas y los enormes retos anteriores, con especial significado para el caso de México.

Primero. En marzo de 2023 la empresa Tesla anunció su nueva *gigafactory* en Santa Catarina, Nuevo León, por una inversión inicial de 5,000 millones de dólares y alrededor de 7,000 empleos directos, con el objetivo de fabricar su modelo más barato de vehículos eléctricos. Tesla cuenta con plantas para vehículos eléctricos en Austin, Fremont, Nevada, Shanghái y Berlín. Más allá de detalles de la propia planta y una muy sofisticada organización industrial (de producción integral circular y altamente robotizada) que incluye la propia manufactura de baterías, la *gigafactory* de Tesla sólo tiene sentido económico si se beneficia de los incentivos de la *Inflation Reduction Act* que ofrece un subsidio de hasta \$7,500 dólares por vehículo, siempre y cuando los vehículos eléctricos no incluyan componentes en su batería de “una entidad extranjera de preocupación” (Swanson y Ewing 2023), es decir, de Corea del Norte, China, Irán o Rusia. Si bien la administración Biden se enfrenta a un dilema –buscando reducir emisiones y, al mismo tiempo, fomentar la producción de vehículos eléctricos y cerrar su brecha con China–, el objetivo es claro: la integración de componentes chinos a vehículos eléctricos para su venta en Estados Unidos se enfrenta a la amenaza e incertidumbre de no beneficiarse de los subsidios y, por ende, implicarán un enorme

riesgo para los inversionistas, concretamente en Nuevo León.⁴ La “nueva racionalidad” generada por el *security-shoring* para beneficiarse de las inversiones estadounidenses exige excluir a inversionistas y componentes chinos en México.

Segundo. Un segundo aspecto relevante en torno al *security-shoring* se refiere a la crecientemente abierta discusión en torno a la suspensión del status de Nación Más Favorecida (NMF) por parte de Estados Unidos a China (United States Congress 2024). El pilar y principio del GATT/OMC (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio/Organización Mundial del Comercio) desde sus inicios ha sido que todos sus miembros con su ingreso aceptan el principio de la reciprocidad y de la NMF, es decir, otorgan con su ingreso el mismo trato a todos los miembros de la OMC. Contrario a mediados del siglo XX, en donde los países imponían unilateralmente medidas arancelarias y no-arancelarias a sus socios comerciales, con el ingreso al GATT/OMC se comprometen al mismo trato con todos sus socios. La racionalidad de la NMF implicó diferentes tratos –México y China podían imponer aranceles y tratos no-arancelarios diferentes– pero con su ingreso al GATT/OMC definían el mismo trato con todos sus socios comerciales. Esta “racionalidad” imperante desde hace casi 80 años está siendo profundamente cuestionada por su propio fundador e importantes sectores del partido republicano en Estados Unidos: la cancelación del trato de NMF a China en el marco de la OMC (*The Economist* 2024). Esta cancelación haría innecesaria cualquier justificación o negociación en el marco de la OMC y permitiría medidas unilaterales por parte de Estados Unidos. No sería sorprendente que China, y otros

4 Existe en la actualidad una puntual discusión en torno a la definición de una “empresa china” y qué componentes son considerados como críticos (Swanson, Ewing y Rappeport 2023). Para la producción de autos eléctricos en Estados Unidos Tesla utiliza importantes componentes chinos y, como parte de la discusión, busca que sus plantas y automóviles no se vean perjudicados por las nuevas regulaciones. Otras empresas como Ford, por ejemplo, buscaron coinversiones con la china CATL, la más grande productora en el mundo, para la producción de baterías en Estados Unidos. En ambos casos, la incertidumbre de no beneficiarse de los subsidios es sustantiva y el proyecto entre Ford y CATL se suspendió.

países, tomaran medidas unilaterales semejantes y así socavaran el sistema de comercio multilateral prevaleciente en las últimas 8 décadas.

Tercero. Estados Unidos está presionando crecientemente a países como México, en el marco del *security-shoring*, a tomar medidas semejantes a las estadounidenses en contra de China. Con la visita de Janet Yellen a México en diciembre de 2023 se acordó que, a semejanza de Estados Unidos, México implementara medidas como el CFIUS para “abordar los riesgos de seguridad ... una creencia general de asegurarnos de que no haya cuestiones de seguridad nacional que estén implicadas en ninguna inversión extranjera ... si China invierte en México, siempre y cuando hay un programa de seguridad sólido” (Dussel Peters 2024). En el Memorandum de Intención (MOI) la Secretaría del Tesoro de Estados Unidos y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) de México establecieron la creación de un Grupo de Trabajo que iniciaría actividades trimestrales desde 2024 con el objetivo de “privilegiar la seguridad nacional” en la inversión extranjera directa (IED) de México. Desde una perspectiva estadounidense la intención es transparente: replicar y sincronizar las medidas estadounidenses en contra de empresas chinas y de otras nacionalidades, para lo que se requiere un monitoreo y la “trazabilidad del origen de los recursos de las empresas”. Desde una perspectiva mexicana los objetivos estadounidenses son más complejos: no existe en el marco regulatorio actual fundamento legal para limitar la IED por país, y mucho menos con base en la seguridad nacional de un tercer país: la atracción de IED en México nunca ha estado supeditada a la seguridad nacional, propia y mucho menos de terceros países.

Más allá de estos aspectos, ¿cuáles han sido el reciente desempeño agregado del comercio internacional y de la IED de México, particularmente desde 2018?⁵

5 Varios estudios (BID 2022, Garrido (2022), Dussel Peters (2022) y Schott y Goodman (2021)) nos parecen significativos con respecto al potencial del “*near-shoring*” para México. En los cuatro el potencial para México es significativo, pero también lo es para otros países como Vietnam.

Cuadro 1
México: comercio exterior por principales países (1993-2023) (participación con respecto al total)

	COMERCIO										
	TOTAL	AMÉRICA DEL NORTE	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	CHINA	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	OTROS	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	OTROS	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
1993	100.00	79.75	75.23	9.05	7.44	0.37	4.84	3.45	3.92	3.41	3.41
1994	100.00	80.30	75.91	8.61	7.85	0.39	4.33	3.30	3.79	3.58	3.58
1995	100.00	82.47	79.07	6.71	6.41	0.37	4.53	3.28	2.50	3.05	3.05
1996	100.00	83.16	79.86	6.17	6.25	0.43	4.60	3.12	2.47	3.19	3.19
1997	100.00	83.24	80.09	6.46	6.22	0.59	4.36	2.87	2.57	3.20	3.20
1998	100.00	83.63	80.79	6.59	6.19	0.71	3.77	2.65	2.46	3.34	3.34
1999	100.00	84.17	81.03	6.71	6.20	0.74	3.23	2.84	2.46	3.46	3.46
2000	100.00	84.33	80.73	6.19	6.59	0.91	3.40	3.10	2.82	3.67	3.67
2001	100.00	81.67	77.74	6.80	8.43	1.32	3.77	3.27	3.31	4.08	4.08
2002	100.00	79.66	75.35	6.90	10.51	2.10	4.06	3.17	3.98	4.10	4.10
2003	100.00	78.98	74.45	7.41	10.60	3.09	4.45	3.09	4.69	3.92	3.92
2004	100.00	76.71	71.55	7.44	12.56	3.99	5.16	3.28	5.70	4.36	4.36
2005	100.00	74.71	69.28	8.06	13.40	4.32	5.66	3.60	5.98	4.68	4.68
2006	100.00	73.16	67.61	7.91	14.88	5.16	5.88	3.72	6.05	4.82	4.82
2007	100.00	70.96	65.47	8.73	15.72	5.71	6.18	3.89	5.65	4.71	4.71
2008	100.00	69.55	64.15	9.41	15.81	6.12	6.34	4.29	5.15	5.18	5.18
2009	100.00	69.77	64.12	8.37	17.17	7.48	5.59	4.75	4.60	5.02	5.02
2010	100.00	69.43	63.95	7.82	17.77	8.30	5.79	4.66	4.49	4.82	4.82
2011	100.00	69.14	64.09	8.07	17.37	8.31	5.95	4.51	4.27	4.79	4.79
2012	100.00	68.58	63.79	8.44	17.68	8.45	5.86	4.24	3.97	4.44	4.44
2013	100.00	68.60	63.93	8.21	18.12	8.90	5.67	4.07	4.02	4.31	4.31
2014	100.00	69.01	64.46	8.13	18.23	9.06	5.17	4.01	3.88	4.24	4.24
2015	100.00	68.20	63.89	7.99	19.53	9.65	4.58	4.00	3.27	4.11	4.11
2016	100.00	67.65	63.35	8.10	20.41	9.85	4.29	3.86	3.27	4.04	4.04
2017	100.00	67.03	62.84	8.70	20.43	9.74	4.29	3.75	3.25	3.88	3.88
2018	100.00	67.12	62.74	8.58	20.36	9.94	4.27	4.05	3.28	4.13	4.13
2019	100.00	67.22	62.95	8.26	20.93	9.84	4.03	3.83	3.29	3.70	3.70
2020	100.00	67.34	63.30	7.83	21.38	10.17	3.88	3.61	3.37	3.63	3.63
2021	100.00	66.29	61.96	7.71	22.28	11.02	4.30	3.76	3.76	3.89	3.89
2022	100.00	66.95	62.39	7.37	22.14	10.96	4.38	3.73	4.17	3.91	3.91
2023	100.00	67.46	62.58	7.94	21.21	10.43	4.31	3.96	4.52	4.04	4.04
1993-2017	100.00	72.49	67.86	7.95	15.28	6.36	5.07	3.84	4.28	4.09	4.09
2018-2023	100.00	67.06	62.61	7.92	21.42	10.43	4.22	3.83	3.80	3.90	3.90

	EXPORTACIONES									
	TOTAL	AMÉRICA DEL NORTE	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	CHINA	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	OTROS		
1993	100.00	85.72	82.70	5.21	2.60	0.09	6.00	6.00	3.49	3.49
1994	100.00	87.28	84.78	4.72	2.54	0.07	5.02	5.02	2.93	2.93
1995	100.00	85.82	83.32	4.24	2.57	0.05	6.37	6.37	3.50	3.50
1996	100.00	86.19	83.93	3.72	2.71	0.04	6.60	6.60	3.05	3.05
1997	100.00	87.42	85.46	3.69	2.17	0.04	6.14	6.14	2.54	2.54
1998	100.00	88.92	87.63	3.42	1.87	0.09	5.16	5.16	1.92	1.92
1999	100.00	89.89	88.19	4.02	1.56	0.09	4.03	4.03	2.20	2.20
2000	100.00	90.74	88.73	3.46	1.30	0.12	4.01	4.01	2.51	2.51
2001	100.00	90.47	88.53	3.41	1.40	0.18	4.25	4.25	2.41	2.41
2002	100.00	89.97	88.11	3.50	2.06	0.41	4.14	4.14	2.20	2.20
2003	100.00	89.42	87.57	3.77	2.24	0.59	4.19	4.19	2.23	2.23
2004	100.00	89.26	87.51	3.63	2.10	0.52	4.61	4.61	2.16	2.16
2005	100.00	87.66	85.68	4.27	2.23	0.53	5.34	5.34	2.48	2.48
2006	100.00	86.82	84.75	4.40	2.55	0.68	5.71	5.71	2.59	2.59
2007	100.00	84.46	82.07	5.35	2.80	0.70	6.73	6.73	3.05	3.05
2008	100.00	82.59	80.15	5.93	2.96	0.70	7.61	7.61	3.34	3.34
2009	100.00	84.14	80.59	5.06	3.29	0.96	6.59	6.59	4.47	4.47
2010	100.00	83.55	79.97	4.84	3.59	1.40	7.11	7.11	4.50	4.50
2011	100.00	81.61	78.55	5.42	4.16	1.71	7.64	7.64	4.23	4.23
2012	100.00	80.60	77.65	5.89	4.68	1.54	7.74	7.74	4.04	4.04
2013	100.00	81.51	78.78	5.20	4.87	1.70	7.32	7.32	3.83	3.83
2014	100.00	82.91	80.21	5.09	4.45	1.50	6.47	6.47	3.78	3.78
2015	100.00	83.93	81.16	4.80	4.21	1.28	5.94	5.94	3.89	3.89
2016	100.00	83.70	80.91	5.13	4.96	1.45	5.33	5.33	3.67	3.67
2017	100.00	82.61	79.83	5.65	5.54	1.64	5.35	5.35	3.62	3.62
2018	100.00	82.62	79.49	5.64	5.60	1.65	5.29	5.29	3.98	3.98
2019	100.00	83.60	80.50	5.26	5.52	1.55	4.76	4.76	3.97	3.97
2020	100.00	83.86	81.19	4.98	5.88	1.89	4.35	4.35	3.60	3.60
2021	100.00	83.25	80.61	4.94	5.97	1.87	4.86	4.86	3.62	3.62
2022	100.00	84.50	81.80	4.46	5.61	1.89	4.60	4.60	3.54	3.54
2023	100.00	85.70	82.66	4.50	4.87	1.70	4.09	4.09	3.88	3.88
1993-2017	100.00	84.76	82.20	4.82	3.51	1.01	6.09	6.09	3.38	3.38
2018-2023	100.00	84.02	81.14	4.92	5.54	1.76	4.63	4.63	3.76	3.76

IMPORTACIONES									
TOTAL	AMÉRICA DEL NORTE	ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA	ASIA	CHINA	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	OTROS		
100.00	75.01	69.29	12.10	11.28	0.59	3.92	3.41		
100.00	74.94	69.11	11.59	11.93	0.63	3.79	3.58		
100.00	78.80	74.40	9.43	10.63	0.72	2.50	3.05		
100.00	79.90	75.49	8.80	10.06	0.85	2.47	3.19		
100.00	79.04	74.68	9.25	10.30	1.14	2.57	3.20		
100.00	78.67	74.38	9.57	10.24	1.29	2.46	3.34		
100.00	78.68	74.15	9.28	10.66	1.35	2.46	3.46		
100.00	78.22	73.10	8.79	11.62	1.65	2.82	3.67		
100.00	73.38	67.56	10.00	15.05	2.39	3.31	4.08		
100.00	69.81	63.17	10.16	18.59	3.72	3.98	4.10		
100.00	68.89	61.78	10.93	18.68	5.51	4.69	3.92		
100.00	64.72	56.31	11.07	22.56	7.30	5.70	4.36		
100.00	62.20	53.44	11.71	24.19	7.98	5.98	4.68		
100.00	59.82	50.89	11.33	26.91	9.54	6.05	4.82		
100.00	57.94	49.47	12.00	28.18	10.55	5.65	4.71		
100.00	57.24	49.04	12.70	27.94	11.24	5.15	5.18		
100.00	55.69	47.97	11.62	30.79	13.88	4.60	5.02		
100.00	55.44	48.10	10.78	31.82	15.13	4.49	4.82		
100.00	56.72	49.70	10.71	30.53	14.89	4.27	4.79		
100.00	56.56	49.93	10.99	30.67	15.36	3.97	4.44		
100.00	55.72	49.12	11.22	31.33	16.09	4.02	4.31		
100.00	55.21	48.82	11.15	31.91	16.56	3.88	4.24		
100.00	53.05	47.26	11.07	34.29	17.71	3.27	4.11		
100.00	52.14	46.38	10.97	35.34	17.96	3.27	4.04		
100.00	51.85	46.28	11.66	34.93	17.64	3.25	3.88		
100.00	52.08	46.48	11.43	34.68	17.99	3.28	4.13		
100.00	50.64	45.19	11.29	36.53	18.24	3.29	3.70		
100.00	49.35	43.80	10.94	38.26	19.19	3.37	3.63		
100.00	49.68	43.70	10.41	38.24	19.98	3.76	3.89		
100.00	50.19	43.83	10.15	37.93	19.63	4.17	3.91		
100.00	49.40	42.68	11.35	37.41	19.08	4.52	4.04		
100.00	60.57	53.91	10.99	26.72	11.56	4.09	4.28		
100.00	50.20	44.19	10.90	37.21	19.06	3.80	3.90		

Fuente: elaboración propia con base en Banxico (2024).

En el ámbito del comercio internacional de México (cuadro 1) el desempeño es significativo en cuanto a las discusiones planteadas anteriormente. Por un lado, el comercio exterior –importaciones y exportaciones de México– varía drásticamente durante 1993-2017: la participación de Estados Unidos se reduce de 81.03% en 1999 a 62.84%, mientras que la de China aumenta de menos de 1% hasta 2000 a niveles superiores a 9% desde 2014. Para este primer período –y ante la descrita confrontación entre Estados Unidos y China desde 2018– estas tendencias han sido particularmente significativas para el caso de las importaciones mexicanas: descendieron en más de 28 puntos porcentuales para Estados Unidos y aumentaron en más de 17 puntos porcentuales para China durante 1993-2017, aunque, en mucho menor medida, la tendencia también fue llamativa para las exportaciones mexicanas. El cuadro 1 es relevante en cuanto a que este desempeño se ha modificado significativamente desde 2018: si bien la tendencia del comercio exterior de México con Estados Unidos y China se ha mantenido, el desliz de Estados Unidos ha sido muy inferior al del período anterior y, particularmente, en todo el período con excepción de 2021, por primera vez desde 1999 logró recuperar su participación; el caso de China es contrario, con varios deslices durante 2018-2023 (cuadro 1). La particularidad de este reciente desempeño del comercio exterior agregado, sin embargo, se generó vía las exportaciones mexicanas; en sus importaciones México continuó con el desempeño con Estados Unidos y China de 1993-2017. Así, la participación porcentual de Estados Unidos en las exportaciones mexicanas aumentó en 2.83% durante 2017-2023 (de 79.83 a 82.66%) y las chinas también en 0.06%; en las importaciones, por el contrario, las de Estados Unidos se redujeron en -3.6% y las chinas aumentaron en 1.44%.

En el ámbito de la inversión extranjera directa (IED) de México es importante aclarar que existen diferencias significativas en la IED de México –y de buena parte de América Latina y el Caribe– en general y particularmente con aquella proveniente de China.⁶ El cuadro 2 refleja

6 Las diferencias estadísticas de ALC y México en el comercio son significativas y en algunos años pueden ser superiores a 300% (Cechimex 2024). Para el caso de la IED las diferencias pueden ser incluso de signo. Las diferencias según las fuentes son particularmente por la metodología utilizada para su registro, por

que, como resultado de estas diversas metodologías de registro, las diferencias estadísticas son significativas: la Secretaría de Economía (2024), diferenciando entre Hong Kong y China, acumula 3,374 millones de dólares de IED china, incluyendo a Hong Kong, para 2000-2023, mientras que la Red ALC-China registra 22,470 millones de dólares; es decir, el monto de la SE es un 15.02% del monto estimado a nivel de transacción de la IED por parte de la Red ALC-China.

Cuadro 2

*México: IED por país de origen y según diversas fuentes
(2000-2023)*

	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2019	2020-2023	2018-2023	2000-2023
	millones de dólares						
SE (2024) (en millones de dólares)							
China	53	165	361	590	1,326	1,653	2,495
Hong Kong	9	364	119	387	496	680	879
China total	63	529	480	976	1,821	2,333	3,374
	Monitor (2024)						
Monto de la IED (en millones de dólares) (1)	500	601	1,554	12,854	6,961	9,972	22,470
Empleo (2)	5,721	7,135	9,835	87,332	112,657	169,581	222,680
Transacciones (3)	3	11	25	73	54	85	166
(1) / (3)	167	55	62	176	129	117	135
(1) / (2)	0.09	0.08	0.16	0.15	0.06	0.06	0.10
(2) / (3)	1,907	649	393	1,196	2,086	1,995	1,341
	SE (2024) con respecto al Monitor (2024) (porcentaje)						
China	10.68	27.51	23.24	4.59	19.04	16.58	11.10
Hong Kong	--	--	--	--	--	--	--
China total	12.56	88.09	30.90	7.60	26.17	23.40	15.02

Fuente: elaboración propia con base en SE (2024) y Dussel Peters (2024/b).

Al menos dos aspectos son significativos al respecto.

Por un lado, y con base en la información ofrecida por la SE (2024), la IED proveniente desde China, incluyendo a Hong Kong en lo que sigue, ha

.....
ejemplo, entre la Secretaría de Economía (SE 2024) y el Monitor de la OFDI china en América Latina y el Caribe (Dussel Peters 2024/b).

venido creciendo desde 2000, aunque todavía con participaciones muy reducidas: durante todo 2000-2023 representó 0.66% de la IED mexicana, en comparación con 49.01% de la estadounidense (cuadro 3). China alcanzó su IED máxima en México en 2022 –con 706 millones de dólares o 1.94% de la total– y cayó a 441 millones de dólares en 2023 según la SE (2024). En comparación con Estados Unidos, la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de la IED china fue de 4.6% durante 2018-2023 y de 4.0% para Estados Unidos durante el mismo período; ambos países presentaron una TCPA muy superior a la IED total de México (de 1.1%). Es decir, ambos países han realizado IED muy por encima del total de México durante 2018-2023.

Por otro lado, y con base en el registro de la Red ALC-China (Dussel Peters 2024/b), la TCPA de la IED china en México fue de 15.3% y con un aumento muy significativo desde 2018, no sólo en el incremento del monto de la IED china, sino que también con el empleo generado por la IED china, variable no incluida en las estadísticas oficiales (SE 2024). Desde esta perspectiva (cuadro 2) los resultados del análisis son muy distintos, sino que opuestos a los oficiales (SE 2024), aunque no permiten una comparación con la IED proveniente desde EU⁷: el monto de la IED china no sólo es extremadamente dinámico, sino que también ha cambiado en su composición, es decir, esa inversión es significativamente más generadora de empleo por transacción –de 1,995 empleos por transacción durante 2018-2023 y en comparación con 393 empleos durante 2010-2014–, también reflejado en el coeficiente del monto de la IED / empleo (cuadro 2).

7 La información elaborada por el Monitor (Dussel Peters 2024/b) sólo calcula la IED china en ALC y en México y no proveniente desde otros países (por ejemplo, Estados Unidos).

Conclusiones

México se encuentra en la actualidad, y al menos desde hace un lustro, en una profunda encrucijada estratégica con enormes implicaciones económicas y de otra índole ante la generalizada confrontación anunciada en 2017 e implementada desde 2018 entre Estados Unidos y China. Sin mayor análisis ni medidas específicas México ha sabido “sortear” las condiciones crecientemente ríspidas entre Estados Unidos y China, también en el rubro comercial. México pareciera haberse convertido, sin mayores medidas específicas, en el beneficiario natural de la confrontación entre las dos principales economías globales; el significativo proceso de des-empotramiento (*decoupling*) está en pleno cauce como se analizó en este documento (gráfico 1).

En América Latina y el Caribe (ALC) y en México buena parte de esta discusión se ha llevado a cabo vinculada al concepto de *near-shoring* (y otros *shorings*) y, en general, traducida como “relocalización”. Como se argumentó con detalle en el primer apartado del capítulo, estos conceptos no son útiles para comprender las especificidades y el históricamente nuevo proceso en el que nos encontramos; de otra forma se pudiera incluso plantear el proceso de *near-shoring* desde mediados del siglo XX, lo cual incrementaría la falta de comprensión conceptual y de generalizada confusión. En el documento se enfatiza la importancia del concepto de *security-shoring* para la actualidad socioeconómica de ALC y de México en aras de comprender que en la actualidad Estados Unidos ha supeditado sus relaciones internacionales en contra de China a su propia seguridad nacional e intereses domésticos. Las implicaciones para terceros países son significativas, particularmente considerando que EU busca activamente que regiones y países como ALC y México se integren (*align*) a estas estrategias en contra de China. A diferencia del *near-shoring*, el *security-shoring* enfatiza entonces la estrategia general de Estados Unidos (“invest, align, compete”), acompañada de múltiples instrumentos y

políticas en contra de China; se trata entonces de una perspectiva muy diferente a una aparentemente neutral estrategia de relocalización.

La competencia sistémica y la confrontación a la que se enfrentan Estados Unidos y China exigirán que terceros países –y por ello “nuevas relaciones triangulares”– tomen medidas específicas y ante las crecientes exigencias por parte de Estados Unidos, como se analizó en los capítulos 1 y 2. La “encrucijada” arriba señalada implica entonces –y más allá de las propias medidas domésticas estadounidenses examinadas en el capítulo 1– que terceros países y regiones se integren a las medidas específicas propuestas por Estados Unidos, por ejemplo en el ámbito del comercio y de la inversión extranjera directa (IED). El documento abordó con detalle en el segundo capítulo diversos aspectos de esta encrucijada. Si bien Estados Unidos crecientemente invita/exige a sus socios comerciales a tomar medidas explícitas en contra de China –como se ejemplificó para sus inversiones en aras de que no incluyan proveeduría china, la potencial exclusión unilateral de China como Nación Más Favorecida (NMF) y medidas institucionales para replicar las medidas estadounidenses en contra de China (vía instituciones como el CFIUS, entre otras)– regiones como ALC y específicamente México se encuentran en una profunda disyuntiva estratégica. Como se examinó en el segundo capítulo, si bien Estados Unidos es por mucho el principal socio comercial y fuente de IED para México, China es desde 2003 el segundo socio comercial, con un altísimo dinamismo y una significativa fuente de IED, particularmente en el último lustro.

El capítulo 2 contribuye a comprender la compleja “nueva relación triangular” en estos dos ámbitos. En el comercio exterior de México, por ejemplo, Estados Unidos incrementó en forma importante su participación en las exportaciones mexicanas durante 2017-2023, aunque paralelamente China continuó incrementando su presencia en las importaciones mexicanas (y a diferencia del significativo desempotramiento del comercio de Estados Unidos con China para el mismo período,

como se analizó en el primer capítulo). En el ámbito de la IED la participación de Estados Unidos es incomparable con cualquier otro país, incluyendo China, aunque la dinámica de la IED proveniente de China, y considerando importantes diferencias según diversas fuentes, ha venido creciendo sustantivamente.

Este desempeño presenta en forma explícita la creciente exigencia de Estados Unidos –sustentada en el examinado *security-shoring*– que ALC y México se suscriban activamente en sus estrategias e instrumentos en contra de China, aunque sin un debate o discusión estratégica al respecto y considerando la importante presencia China y en este documento sólo analizado para el caso del comercio y la IED mexicana. Reiteramos: el concepto de “*friend-shoring*”, desde esta perspectiva, no apoya a comprender la profundidad de la generalizada confrontación entre Estados Unidos y China y la exigencia de EU a sumarse a esta estrategia en contra de China.

¿Qué alternativas y propuestas de política se presentan ante estos escenarios que seguramente se profundizarán en el mediano plazo? El análisis permite múltiples enfoques propositivos, por ejemplo a nivel macro, meso, micro y territoriales, así como para cadenas globales de valor específicas. Aquí sólo se adelantan tres ámbitos específicos para México.

Por un lado, es indispensable iniciar inmediatamente en ALC y en México con un informado debate público, con la participación de partidos políticos, el sector público, organismos empresariales, instituciones académicas y organismos no-gubernamentales (ONG) para aclarar y situar las condiciones actuales de la confrontación entre Estados Unidos y China y medidas estratégicas propias. En ALC y en México, por ejemplo, el concepto de “nuevas relaciones triangulares” pudiera ser funcional para suscribir una estrategia que permita un diálogo y cooperación con ambas potencias; excluir a una de las dos para ALC y para México implicaría no comprender la significativa presencia de Estados Unidos y de China en el comercio internacional, financiamiento, IED y proyectos

de infraestructura, así como en el turismo, cultura y la cooperación académica, entre muchos otros ámbitos. En México, por ejemplo, la Comisión de Relaciones Exteriores-Asia-Pacífico-África debiera generar una convocatoria para informar y tomar medidas estratégicas nacionales en el corto, mediano y largo plazo. De otra forma, Grupos de Trabajo aparentemente técnicos –como el creado entre la SHCP y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos– sentarán precedentes sin conocimiento ni discusión en México al respecto; los antecedentes que pudiera generar este Grupo de Trabajo pudieran afectar profundamente la relación con la República Popular China en los diversos ámbitos de la relación bilateral y como los analizados en cuanto a los flujos comerciales y de IED.

En segundo lugar, es imperante que en ALC y específicamente en México se aborde explícitamente la relación estratégica con China; existen antecedentes importantes al respecto (Cechimex, COMEXI y Agendasia 2018). La falta de una estrategia integral con instrumentos específicos –empezando por un monitoreo y evaluación de las instituciones bilaterales existentes y de la “asociación estratégica integral” entre ambos países desde 2013– ha tenido importantes costos y se hace evidente en la “nueva relación triangular” y el reciente *security-shoring*. Será para ALC y México crecientemente complejo y hasta imposible (como se discutió en el capítulo 2) “escaparse” de tomar medidas específicas. Tal es el caso, por ejemplo, de la solicitud de China de ingresar al TIPAT (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico) desde septiembre de 2021; México es uno de los 11 miembros del TIPAT y por el momento la propuesta china no ha recibido sorprendentemente respuesta ni discusión alguna. Aquí, de nuevo, el Senado y la Comisión señalada son las instituciones relevantes para permitir esta convocatoria, discusión y respectivas medidas.

Por último, es indispensable que México aprenda explícitamente de sus experiencias en torno a la industrialización orientada hacia las exportaciones (IOE) y procesos de importación temporal para su exporta-

ción (Dussel Peters 2000). Desde los 1960s –y con mayor énfasis desde finales de los 1980s– México fomentó activamente procesos de importación para su exportación y se han convertido en un efectivo motor de crecimiento y desarrollo regional, particularmente en el norte del país. Estas décadas de experiencias, por otro lado, también reflejaron mínimos grados de “endogeneidad territorial”, es decir, de muy bajos niveles de valor agregado en los procesos y productos de exportación; la falta de integración en procesos y productos específicos no sólo afecta la baja calidad de los empleos generados (y sus salarios), sino que también afecta su potencial de proveeduría y competencia con otros países (en Asia y China, por ejemplo). La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Economía en México tienen la responsabilidad de generar instrumentos específicos, con base en las experiencias de las últimas décadas, de fomentar estos procesos de “endogeneidad territorial”. De otra forma, pareciera ser que en el siglo XXI se hubieran olvidado y dejado de lado las ricas discusiones y debates, con propuestas muy específicas para procesos, productos y territorios formuladas por instituciones nacionales en México, pero también por parte de la CEPAL, organismos empresariales e innumerables estudios y propuestas en el medio académico. El potencial de la “nueva relación triangular” y el *security-shoring* para ALC y México sólo se materializará si se modifican las estructuras generadas por la IOE en el siglo XX y el siglo XXI.

Bibliografía

- Alfaro, Laura y Chor, Davin (2023). “Global Supply Chains: The Looming “Great Reallocation”. *NBER Working Paper* 31661, pp. 1-51.
- Arrighi, Giovanni (2007). *Adam Smith in Beijing. Lineages of the Twenty-First Century*. Verso: London.
- Banxico* (2024). Sistema de Información Económica. Banxico: México.

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2022). "Nearshoring agregaría US\$78,000 millones en exportaciones de América Latina y el Caribe". *BID-Comunicado de prensa, junio 7*.
- Blinken, Antony J. (2022). *The Administration's Approach to the People's Republic of China*. The George Washington University: Washington, D.C.
- BM (Banco Mundial) (2024). *World Development Indicators*. BM: Washington, D.C.
- Bown, Chad P. 2023. *Trump's Trade War Timeline: An Up-to-Date Guide*. PIIE: Washington, D.C.
- Cechimex (Centro de Estudios China-México) (2024). *Estadísticas*. En: <http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/estadisticas>.
- , Comexi y Agendasia (2018). *Hacia una agenda estratégica entre México y China*. Cechimex, Comexi y Agendasia: México.
- Dezan Shira & Associates (2024). *China Briefing. US-China Relations in the Biden Era: A Timeline*. Dezan Shira & Associates: Hong Kong.
- Dussel Peters, Enrique (2000). *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne & Rienner: Boulder.
- Dussel Peters, Enrique (2022/a) "Oportunidades comerciales para México en el contexto de las tensiones entre Estados Unidos y China a partir de 2017". *Boletín Informativo Techint* 360, pp. 9-68.
- Dussel Peters, Enrique (2022/b.) "Capitalismo con características chinas. Conceptos y desarrollo en la tercera década del siglo XXI". *El Trimestre Económico* LXXXIX (2), nr. 354, pp. 467-489.
- (2024/a). "México: ¿security-shoring en contra de China? *Reforma*, enero 31, pp. 5.
- (2024/b). *Monitor de la OFDI china en América Latina y el Caribe 2024*. Red ALC-China: México.
- , Ruiz Durán, Clemente y Piore, Michael (1997). *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. Editorial JUS, UNAM, Fundación Friedrich Ebert: México.
- Egan, Brian y Clarke, Katie (2023). "CFIUS part II? The US moves to restrict outbound FDI to China". *Columbia FDI Perspectives* 367, pp. 1-3.
- Garrido, Celso (2022). *México en la fábrica de América del norte y el nearshoring*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger: Westport.
- Kroeber, Arthur R. (2016). *China's Economy. What Everyone Needs to Know*. Oxford University Press: New York.

- McNeece, John (2023). "President Biden's Industrial Policy and Prospects for North American Regionalization". *North American Competitiveness Working Group*, pp. 1-29.
- NSS (National Security Strategy) (2017). *National Security Strategy of the United States*. The President of the United States: Washington, D.C.
- (2022). *National Security Strategy*. The President of the United States: Washington, D.C.
- Pence, Michael (2018). *Remarks by Vice President Pence on the Administration's Policy Toward China*. The Hudson Institute: Washington, D.C.
- Pew Research Center (2023). *Americans name China as the country posing the greatest threat to the US*. Pew Research Center: Washington, D.C., July 27.
- Piore, Michael y Sabel, Charles C. (1984). *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*. Basic Books Inc. Publishers: Nueva York.
- Pommeranz, Kenneth (2000). *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton University Press: Princeton and Oxford.
- Schott, Jeffrey J. y Goodman, Matthew P. (2021). "Bringing Supply Chains Back to Mexico. Opportunities and Obstacles". *PIIE Briefing* 21-4, pp. 1-35.
- Sullivan, Jake (2024). *Remarks and Q&A by National Security Advisor Jake Sullivan on the Future of U.S.-China Relations*. Council on Foreign Relations: Washington, D.C.
- Swanson, Ana y Ewing, Jack (2023). "U.S. Debates How Much to Sever Electric Car Industry Ties to China". *New York Times*, noviembre 29.
- , Alan (2023). "U.S. Limits China Ability to Benefit from Electric Vehicle Subsidies". *New York Times*, diciembre 1.
- The Economist* (2024). "Donald Trump's former trade chief makes the case for more tariffs". *The Economist*, marzo 8.
- Ugarte Bedwell, Gerónimo. 2024. "¿Y las políticas públicas para garantizar el nearshoring?". *BBVA Research*, febrero 29.
- USC (United States Congress) (2024) *Reset, Prevent, Build: A Strategy to Win America's Economic Competition with the Chinese Communist Party*. The Select Committee on the Strategic Competition Between the United States and the Chinese Communist Party: Washington, D.C.
- WH (White House) (2020). *United States Strategic Approach to the People's Republic of China*. Washington, D.C.: WH.
- Yellen, Janet (2023) *Remarks by Secretary of the Treasury Janet L. Yellen on the U.S.-China Economic Relationship at Johns Hopkins School of Advanced International Studies*. John Hopkins School of Advanced International Studies: Washington, D.C.