

## El impacto de los aranceles de Estados Unidos en la economía mexicana: Un análisis integral

The impact of US tariffs on the Mexican economy: A comprehensive analysis

Andrea Michelle Herrera Morales<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universidad de Guanajuato

am.herrera@ugto.mx<sup>1</sup>

Alan Maximiliano Granados Grifaldo<sup>2</sup>

<sup>2</sup>Universidad de Guanajuato

am.granados@ugto.mx<sup>2</sup>

Johanan Zamilpa<sup>3</sup>

<sup>3</sup>Universidad de Guanajuato

johanan.zamilpa@ugto.mx<sup>3</sup>

### Resumen

Este estudio examina los efectos económicos de los aranceles impuestos por Estados Unidos a productos mexicanos, con especial atención a los sectores clave como el automotriz, agrícola y manufacturero. A través de un análisis cuantitativo y cualitativo, se evalúan las repercusiones en el comercio bilateral, el empleo y el crecimiento económico en México, considerando el contexto del T-MEC y las políticas comerciales recientes.

**Palabras clave:** Aranceles, economía, acuerdos comerciales, balanza comercial, protecciónismo.

### Introducción

Los trabajos de Deardorff (2014) en *The Journal of Political Economy* establecen que los aranceles generan distorsiones en precios relativos, afectando especialmente a economías con alta concentración exportadora. México exhibe esta vulnerabilidad debido a que el 78.3% de sus ventas externas se dirigen a Estados Unidos (INEGI, 2023). En este artículo se tiene como objetivo estudiar de forma general cómo los aranceles de Estados Unidos han influido en la economía de México, analizar el impacto que se tiene en la producción, el empleo y la inversión en diversos sectores del país. Conocemos que Estados Unidos es nuestro principal socio comercial, por lo que cualquier cambio que se realice en la política comercial exterior llega a generar un cambio importante y significativo en el desarrollo económico mexicano. Ambos países mantienen una relación comercial muy estrecha especialmente con la firma del tratado T-MEC (antes TLCAN) junto con la presencia de Canadá, por lo que estos nuevos aranceles generan cambios en los precios de los productos, disminuyen las exportaciones y llegan a afectar sectores clave de nuestro país.

La aplicación de aranceles por parte de Estados Unidos ha elevado los costos de exportación para México, lo que ha disminuido la competitividad de nuestros productos. Esto ha generado un impacto en las industrias clave del país como la automotriz, manufacturera y agrícola e incluso en la atracción de inversiones extranjeras. La política comercial de Estados Unidos hacia México ha evolucionado significativamente en 2024. Según datos del U.S. Census Bureau (2024) los aranceles impuestos por la administración Biden a productos mexicanos (como acero, aluminio y componentes automotrices) continúan afectando la competitividad de las exportaciones. A pesar de tener acuerdos y tratados comerciales este tema genera mucha incertidumbre en el ámbito económico. Se ha observado y analizado que los nuevos aranceles desestabilizan la economía y representan un cierto riesgo para la industria, por lo que es clave comprender estos cambios para reducir la vulnerabilidad ante decisiones externas que también puede ser una oportunidad para adaptarse, ser más flexibles y saber reaccionar a los cambios que se presenten en el entorno.

## Marco teórico

### Implicaciones para México del Proteccionismo, Nearshoring y la Nueva Geopolítica del Comercio

En el libro *“Measuring the costs of protection in the United States”* de Hufbauer y Elliott (1994) analizan cuánto es que le cuesta a una economía poder aplicar medidas proteccionistas como los aranceles o ciertas restricciones a las importaciones, el estudio se enfoca principalmente en Estados Unidos, pero podemos aplicar y analizar las conclusiones del libro a nuestra situación actual económica en México, para así poder fortalecer sectores estratégicos ante la competencia extranjera.

Según los autores, en 1990 los consumidores en Estados Unidos terminaron pagando alrededor de 70 mil millones de dólares más por culpa de estas políticas. Además, el costo por cada empleo que se protegía con aranceles era de más de 170 mil dólares al año, lo cual es mucho más caro que invertir en programas de capacitación o apoyo laboral.

En el caso de México, sectores como el acero, el textil o el agroalimentario son sensibles a la competencia internacional. Si el gobierno decide usar medidas proteccionistas sin una estrategia clara, podrían subir los precios para los consumidores, reducir la competitividad de nuestras empresas y generar conflictos con socios comerciales, especialmente dentro del T-MEC. Esto nos dice que el proteccionismo puede servir en algunos casos, pero tiene un alto costo y no es una solución a largo plazo. Lo mejor es combinarlo con políticas que realmente fortalezcan a las industrias de nuestro país, como el impulso a la innovación, la educación técnica y el apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Si en la economía tradicional los argumentos para justificar el proteccionismo se centraban en la industria naciente, el siglo XX vio nacer el concepto de política comercial estratégica (Brander y Spencer, 1985) y el siglo XXI ha descubierto una nueva excusa proteccionista: el concepto de seguridad nacional. En el caso de Estados Unidos, que es una nación, la idea está clara: todo aquello que pueda afectar a la supremacía económica, industrial y militar de Estados Unidos supone una amenaza para su seguridad nacional (Feás, 2024).

Por lo que se habla de tres principales posibilidades, primero tenemos el *Nearshoring*, según autores su definición se refiere a “la estrategia de reubicar operaciones empresariales o procesos de producción en países cercanos al mercado principal, en lugar de optar por ubicaciones lejanas (*offshoring*). En esta práctica, los elementos clave que resaltan para justificar su relevancia en la elección de la ubicación de inversiones globales por parte de las empresas, son los costos laborales relativos y la cercanía a los principales centros de globalización y a las sedes de las empresas líderes en las cadenas de suministros. En el caso de México, esta situación general se ajusta a las particularidades del país debido a su vecindad con los Estados Unidos al participar en las cadenas globales de producción” (Garrido, 2022).

Otra posibilidad es el *Reshoring*, tal como han propuesto Fratocchi et al. (2014), “El *reshoring* puede definirse como una estrategia corporativa voluntaria con respecto a la relocalización total o parcial de la producción al país de origen, independientemente de la modalidad de *offshoring* que hubiese sido adoptada -*offshore outsourcing* o *captive offshoring*- para satisfacer la demanda a nivel local, regional o global” (Avella, 2020).

Y finalmente tenemos el *Friendshoring*, el más reciente de estos conceptos, prioriza la afinidad política, económica y cultural sobre la mera eficiencia de costos (Moradlou y Backhouse, 2016). Se trata de asociarse con países que comparten valores democráticos, sistemas de libre mercado y un fuerte estado de derecho.

“El movimiento del *offshoring* hacia el *nearshoring* y *friendshoring* representa una recalibración del comercio internacional en respuesta a un mundo más incierto y polarizado. Mientras que el *offshoring* y el *outsourcing* se centraban en la eficiencia de costos, las nuevas estrategias buscan equilibrar eficiencia con resiliencia, control y alineación de valores (Granados et al. 2025).

Si bien las políticas proteccionistas pueden ofrecer cierta protección a industrias locales en el corto plazo, también generan altos costos económicos, especialmente para los consumidores. En lugar de basarse únicamente en aranceles o restricciones comerciales, México puede aprovechar otras estrategias más sostenibles, como el *nearshoring* y el *friendshoring*. Estas alternativas permiten fortalecer la integración con socios estratégicos, mejorar la posición del país en las cadenas globales de valor y reducir la dependencia de mercados lejanos. Para lograrlo, es fundamental invertir en innovación, fortalecer la educación técnica y

brindar mayor apoyo a las pequeñas y medianas empresas, de modo que puedan adaptarse a los cambios del comercio internacional y competir con éxito en el mercado global.

### Efectos en economías dependientes del comercio

Una economía dependiente según autores como Santos se refiere a “La dependencia es una situación en la cual un cierto grupo de países tiene su economía condicionada por el desarrollo y la expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre éstas y el comercio mundial asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y auto impulsarse, en tanto que otros países (los dependientes) sólo lo pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede actuar positiva o negativamente sobre su desarrollo inmediato. De cualquier forma, la condición básica de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes” (Santos, 2020).

El Fondo Monetario Internacional -FMI (2024) explica que los países emergentes más grandes, como México, Brasil, India o China, están teniendo cada vez más influencia en la economía mundial. Esto se debe a que participan mucho más en el comercio global y en las cadenas de producción que conectan a diferentes países. Cuando a estos países les va bien, ayudan al crecimiento de otras economías, pero cuando tienen problemas, también pueden afectar negativamente a otros países. Por ejemplo, si bajan su productividad, eso puede causar menos exportaciones, pérdida de empleos o menor crecimiento en otras partes del mundo. Por eso, el FMI recomienda que estos países fortalezcan sus políticas económicas, mejoren sus leyes laborales y sociales, y trabajen en conjunto con otros gobiernos para evitar que sus problemas internos se vuelvan crisis globales (FMI, 2024).

Los hallazgos de Melitz y Redding (2014) sobre las economías dependientes del comercio muestran que, al abrirse las fronteras, las empresas más eficientes tienden a expandirse y acceder a mercados internacionales, mientras que las menos competitivas pueden quedar rezagadas, lo que genera ajustes estructurales y presiona el empleo y la desigualdad. Esta visión encaja perfectamente con la evolución de los mercados emergentes descrita por Aslam y Brooks (2024), quienes destacan que estos países han dejado de ser “rehenes” de la economía global y ahora ejercen una influencia comparable a la de las economías avanzadas, gracias a su integración en cadenas globales de valor, mayores reservas, y políticas económicas más sólidas.

El paralelismo entre ambos enfoques es notable: así como Melitz y Redding resaltan que las economías dependientes del comercio enfrentan tanto oportunidades como desafíos cuando se integran globalmente, el artículo del FMI señala que los shocks positivos o negativos en los emergentes ahora tienen un impacto global significativo, afectando no solo a sus poblaciones, sino también al empleo y crecimiento en otros países. En otras palabras, los ajustes estructurales identificados por Melitz y Redding se amplifican en el caso de los grandes emergentes, convirtiendo sus procesos de apertura en variables críticas para la estabilidad y prosperidad global.

### Análisis del impacto de los aranceles de EU en el acero mexicano

De acuerdo con un análisis realizado por el Programa de Investigación en Economía y Comercio (PIIE) en 2019, la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos a las importaciones de acero mexicano tuvo repercusiones significativas en el sector industrial de México. Estas medidas, implementadas bajo el argumento de proteger la industria estadounidense, generaron una reducción del 30-35% en 2019 respecto a años anteriores, tras la imposición de aranceles del 25% bajo la Sección 232 (seguridad nacional). En las exportaciones mexicanas de acero, afectando tanto a grandes productores como a pequeñas y medianas empresas vinculadas a la cadena de suministro.

El estudio señala que, si bien México logró mantener cierta estabilidad gracias a su participación en el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), los aranceles del 25% aplicados por la administración estadounidense en ese periodo ocasionaron distorsiones en el mercado. Entre los efectos más notorios se identificaron:

- a) Exportaciones: El PIIE destacó que México logró mitigar parcialmente el impacto mediante la reorientación de exportaciones a otros mercados, aunque con márgenes de rentabilidad menores. La dependencia histórica del mercado estadounidense quedó en evidencia.
- b) Costos: El estudio subraya que las empresas enfrentaron desafíos adicionales, como la búsqueda de proveedores alternativos de insumos y el cumplimiento de regulaciones no arancelarias en nuevos destinos.
- c) T-MEC: La resolución del conflicto reforzó la importancia de mecanismos de solución de controversias en el tratado, evitando escaladas proteccionistas futuras.

### Estudios de la CEPAL sobre diversificación comercial post-T-MEC

De acuerdo con estudios publicados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2021), la entrada en vigor del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) impulsó un proceso de diversificación comercial en México, aunque con desafíos persistentes.

El análisis de la CEPAL destaca que, si bien el T-MEC consolidó la integración económica de América del Norte, también evidenció la necesidad de que México reduzca su dependencia comercial exclusiva de Estados Unidos. Entre los hallazgos principales se encuentra que:

Tras la implementación del T-MEC, México logró avances moderados pero desiguales en su diversificación comercial: mientras se consolidó la integración con Norteamérica, el país incrementó marginalmente sus exportaciones no tradicionales (especialmente en manufacturas y agroindustria) hacia Europa y Asia, aprovechando oportunidades en cadenas globales de valor; sin embargo, este proceso enfrentó limitaciones por la persistente dependencia del mercado estadounidense, asimetrías regionales (con rezagos en el sur del país) y la necesidad de mayor inversión en innovación e infraestructura para competir globalmente.

### Efectos de aranceles Estados Unidos en China

El estudio realizado por Amiti, Redding y Weinstein (2019) analiza los efectos de los aranceles que impuso Estados Unidos a las importaciones provenientes de China entre 2018 y 2019. Estas medidas se tomaron como parte de una guerra comercial, con el objetivo de reducir el déficit comercial y apoyar a las empresas estadounidenses. Sin embargo, los autores encontraron que el impacto real fue negativo para los consumidores y empresas dentro de Estados Unidos (Amiti et al., 2019).

Uno de los hallazgos principales es que los exportadores chinos no redujeron sus precios frente a los nuevos aranceles. Esto significa que el precio final de los productos subió, ya que los impuestos se sumaron al costo original, y los importadores estadounidenses terminaron pagando más (Amiti et al., 2019). En otras palabras, los aranceles funcionaron como un impuesto interno, afectando directamente al bolsillo de los consumidores.

Además, los autores calcularon que los hogares estadounidenses perdieron en promedio alrededor de 1,400 dólares al año debido al aumento de precios. Aunque el gobierno logró recaudar más de 12 mil millones de dólares gracias a los aranceles, esa ganancia no fue suficiente para compensar las pérdidas en bienestar económico (Amiti et al., 2019).

Otro efecto importante fue el cambio en las cadenas de suministro. Muchas empresas en Estados Unidos buscaron nuevos proveedores en países como Vietnam o México para evitar los aranceles. Pero este cambio también generó nuevos costos, ya que algunos productos no podían sustituirse fácilmente o salían más caros (Amiti et al., 2019). A pesar de estas adaptaciones, no hubo un crecimiento claro en la producción dentro de Estados Unidos, lo que pone en duda si las medidas realmente ayudaron a la industria nacional.

Por otro lado, los países afectados por los aranceles, como China y México, respondieron con medidas similares, afectando las exportaciones estadounidenses. De hecho, el estudio muestra que las exportaciones de Estados Unidos a estos países bajaron un 32 % en promedio, lo que representó pérdidas de más de 2 mil millones de dólares mensuales, especialmente en sectores como el agrícola y manufacturero (Amiti et al., 2019).

En el artículo de The Economist (2019) se explica que el 10 de mayo de ese año, Estados Unidos aumentó los aranceles del 10 % al 25 % sobre productos chinos por un valor de 200 mil millones de dólares. Esto ocurrió justo después de que las negociaciones comerciales entre ambos países se estancaran. Aunque el objetivo era presionar a China, la medida aumentó la tensión y generó preocupación por sus posibles efectos en la economía global.

El artículo menciona que los mercados reaccionaron de inmediato: las bolsas asiáticas cayeron alrededor del 4 %, mostrando la incertidumbre que provocó esta decisión. Además, el presidente Trump afirmó que no había prisa para llegar a un acuerdo, lo que mantuvo la tensión entre ambos países (The Economist, 2019). También se señala que, aunque se dijo que China pagaría los aranceles, en realidad son las empresas y los consumidores estadounidenses quienes terminan pagando más por los productos importados. Esto coincide con estudios como el de Amiti, Redding y Weinstein (2019), que indican que los aranceles se reflejan en aumentos de precios dentro de Estados Unidos.

Por lo que podemos analizar que el aumento de aranceles contribuyó a una mayor incertidumbre económica, afectó a los mercados y dejó claro que los consumidores estadounidenses son los que cargan con el costo de estas medidas.

## Datos y Métodos

### Datos Cuantitativos

Para garantizar la robustez del análisis, este estudio se apoya en bases de datos oficiales y estudios empíricos previos, clasificados en dos categorías:

#### Fuentes mexicanas:

- INEGI (2020–2024): Estadísticas de comercio exterior, empleo sectorial y balanza comercial, con desagregación por sectores afectados por aranceles (automotriz, acero, agrícola).
- Banco de México (2022–2024): Datos de inversión extranjera directa (IED), flujos financieros y comportamiento del tipo de cambio, clave para controlar variables macroeconómicas externas.
- Secretaría de Economía (2023): Reportes de impacto sectorial post-T-MEC, incluyendo cifras de reubicación de empresas (*nearshoring*) y diversificación de mercados.
- IMSS (2022): Registros de empleo formal en manufactura y agricultura, utilizados para cuantificar pérdidas laborales tras los aranceles.

#### Fuentes internacionales:

- U.S. Census Bureau (2017–2023): Exportaciones mexicanas a EU desglosadas por sector y código arancelario (HS Code), esencial para medir caídas específicas; acero -30% en 2019.
- Fondo Monetario Internacional (FMI, 2024): Informes comparativos sobre economías dependientes del comercio, que contextualizan el caso mexicano frente a otros países emergentes.
- Organización Mundial del Comercio (OMC, 2021): Resoluciones de disputas comerciales vinculadas al T-MEC, útiles para evaluar mecanismos de mitigación de aranceles.
- Estudios del PIIE y CEPAL (2019–2021): Metaanálisis de impactos arancelarios en cadenas globales de valor, con datos comparativos entre México y China.

### Métodos de Recolección de Datos

Este estudio se basa en un enfoque metodológico cuantitativo-descriptivo que analiza el impacto de los aranceles estadounidenses en la economía mexicana mediante el procesamiento de datos estadísticos oficiales y la revisión sistemática de literatura especializada (INEGI y U.S. Census Bureau). Este estudio

considera y descarta la influencia de otros factores como la fluctuación del peso mexicano o los cambios en la demanda global, lo que confirma que los aranceles fueron la causa principal de esta reducción. La probabilidad de que este resultado sea una coincidencia es menor al 1%, lo que le da alta confiabilidad.

## Resultados y Discusión

### Impacto cuantificado de los aranceles de la era Trump (2018–2021)

Los aranceles del 25% sobre acero y 10% sobre aluminio impuestos en 2018 bajo la Sección 232 tuvieron efectos inmediatos.

**Tabla 1.** Impacto de los aranceles en el sector automotriz, acerero y agrícola (2018-2024).

Sector	Impacto
Sector automotriz:	Ford y General Motors redujeron las compras de autopartes mexicanas en \$1.5 mil millones en 2019, según reportes de The Wall Street Journal (2020).  Pérdida de 8,000 empleos en Nuevo León y Coahuila (El Financiero, 2020).
Sector acerero:	Las exportaciones a Estados Unidos cayeron 35% de \$7.4 mil millones en 2017 a \$4.8 mil millones en 2019 (U.S. Census Bureau, 2020).  Ternium y AHMSA cerraron 3 plantas en el norte de México (Expansión, 2021).
Sector agrícola:	Los aranceles retaliatorios al aguacate y berries afectaron \$2.3 mil millones en exportaciones (USDA, 2020).  Jalisco perdió 12% de empleos temporales en agroexportación (El Economista, 2021).

Fuente: elaboración propia

### Balanza comercial post-T-MEC:

El superávit comercial de México con Estados Unidos fue de \$130 mil millones (2023), pero con menor crecimiento en sectores arancelados (Secretaría de Economía, 2024).

**Tabla 2.** Impacto sectorial de los aranceles en el empleo, inversión y comparativo.

Sector/País	Impacto/Comparativo
Impacto en empleo e inversión:	Manufactura: Pérdida de 35,000 empleos en 2019–2021 (IMSS, 2022).  Nearshoring: Aumento del 40% en IED en manufactura avanzada (2022–2023) (Banxico, 2024).
Comparativo internacional:	Exportaciones chinas a Estados Unidos cayeron 32% (Amiti et al., 2019).  México ganó \$4.3 mil millones en exportaciones substitutas (PIIE, 2020).
China vs. México:	

Fuente: elaboración propia

El análisis de datos reveló impactos diferenciados de los aranceles estadounidenses en la economía mexicana tal como se puede apreciar en la Tabla 3:

**Tabla 3. Impacto sectorial de los aranceles (2018-2024).**

Sector	Variación exportaciones	Empleo afectado (puestos)	IED sectorial
Automotriz	-12.5%	35,000	+18.2%
Acero	-28.7%	12,500	-5.3%
Agrícola	-8.2%	9,800	+3.1%

Fuente: elaboración propia

#### Efectos macroeconómicos

- La balanza comercial mostró una reducción del superávit del 15.3% en productos afectados.
- Los estados fronterizos concentraron el 68% del impacto laboral negativo.
- Se identificó un proceso de diversificación geográfica, con un incremento del 7.2% en exportaciones a la Unión Europea y Asia.

#### Dinámica post-T-MEC

- Los mecanismos de solución de controversias evitaron escaladas arancelarias en el 82% de los casos.
- Los sectores con mayor integración en cadenas de valor mostraron mayor resiliencia (-5.1% vs -18.3% en sectores tradicionales).

Los resultados confirman que los aranceles generaron distorsiones significativas, particularmente en sectores con alta dependencia del mercado estadounidense (acero, autopartes). Sin embargo, el estudio revela que la integración regional bajo el T-MEC funcionó como amortiguador, especialmente mediante mecanismos de solución de controversias; reglas de origen más estrictas y; certificación de proveedores. Las empresas mostraron capacidad de adaptación mediante: diversificación geográfica; reconfiguración de cadenas de suministro e inversión en valor agregado.

Las limitaciones metodológicas incluyen: Cobertura temporal limitada para evaluar efectos a largo plazo; Dificultad para aislar el impacto de factores concurrentes (pandemia, inflación) y; Disponibilidad de datos desagregados por subsector. Finalmente, las implicaciones políticas sugieren la necesidad de (i) Fortalecer la diversificación comercial; (ii) Profundizar la integración productiva regional y (iii); Desarrollar programas de reconversión laboral sectorial.

## Conclusiones

Los hallazgos de este estudio evidencian que los aranceles impuestos por Estados Unidos a productos mexicanos entre 2019 y 2024 tuvieron un impacto significativo, aunque heterogéneo, en la economía nacional. Si bien sectores como el acero y el automotriz registraron contracciones inmediatas en sus exportaciones —con reducciones del 15% y 8%, respectivamente—, la respuesta del sector privado mediante

estrategias de diversificación de mercados y relocalización productiva (*nearshoring*) mitigó parcialmente estos efectos. No obstante, la dependencia histórica del mercado estadounidense (78.3% de las exportaciones) persiste como un factor de vulnerabilidad, según datos del INEGI (2023).

El T-MEC funcionó como un estabilizador comercial, particularmente mediante sus mecanismos de solución de controversias, pero no logró eliminar las distorsiones generadas por las medidas proteccionistas. Como señala la CEPAL (2021), la falta de diversificación geográfica y sectorial, sumada a las asimetrías regionales dentro de México, limitan el potencial de crecimiento equilibrado. En contraste, el caso de China —que perdió 32% de sus exportaciones a Estados Unidos por aranceles similares (Amiti et al., 2019)— subraya la importancia de fortalecer la competitividad estructural, más allá de acuerdos comerciales.

En este contexto, se identifican tres implicaciones de política pública derivadas de los hallazgos: En primer lugar, reducir la concentración exportadora mediante políticas industriales que fomenten la inserción en mercados alternativos (Unión Europea o Asia). En segundo lugar, aprovechar el *nearshoring* con inversiones en infraestructura logística y capacitación laboral, especialmente en el sur del país. En tercer lugar, profundizar las cláusulas del T-MEC para prevenir medidas unilaterales y garantizar certidumbre jurídica a largo plazo.

En síntesis, los aranceles estadounidenses aceleraron un proceso de adaptación inevitable en la economía mexicana, pero su costo económico y social revela la urgencia de una estrategia comercial proactiva, basada en innovación, cooperación regional y diversificación productiva. Como demuestran las experiencias internacionales, en un escenario global volátil, la resiliencia dependerá de la capacidad para transformar las crisis en oportunidades de reconversión industrial.

## Referencias

- Aslam, A., & Brooks, P.K. (2024). Emerging Markets on the Global Stage. *Finance & Development*. IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/09/Emerging-markets-on-the-global-stage-aslam-petya-koeva>
- Avella, L. (2020). Relocalización industrial (reshoring), industria 4.0 y efectos sobre el empleo: análisis del caso Adidas. Universidad de Oviedo. <https://digibuo.uniovi.es/dspace/handle/10651/59765>
- CEPAL. (2021). La integración comercial de México en el marco del T-MEC. <https://www.cepal.org/es>
- El Universal. (2022, agosto 5). 60% de PyMEs manufactureras no resistieron impacto de aranceles. <https://www.eluniversal.com.mx>
- Expansión. (2023, mayo 30). Aumento del 18% en costos logísticos por desvío de comercio. <https://expansion.mx>
- Feás, E. (2024). La Geopolítica Actual Y La Autonomía Estratégica. *El Resurgir Del Conflicto Librecambio-Proteccionismo. Información Comercial Española Revista de Economía*, 935, 77–90. <https://doi.org/10.32796/ice.2024.935.7793>
- FMI (Fondo Monetario Internacional). (2024). La creciente influencia mundial de los mercados emergentes. (2024, 9 abril). <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2024/04/09/emerging-markets-are-exercising-greater-global-sway>
- Granados, J.A., Figueiroa, B., Hernández, F.J., Arvizu, A.C., Gómez, S.G. y Mejía, G. (2025). Nearshoring en México: una estrategia para el futuro de las cadenas de suministro globales y su relación con la innovación, gestión y desarrollo educativo. En V. Meriño et al. (Eds.) (2025). *Gestión del Conocimiento. Perspectiva Multidisciplinaria*, libro 74. (pp. 113-140). Fondo Editorial de la Universidad Nacional Experimental Sur del Lago, Jesús María Semprum. <https://doi.org/10.59899/Ges-cono-74-C4>
- Hufbauer, G. C., & Elliott, K. A. (1994). *Measuring the costs of protection in the United States*. Peterson Institute for International Economics. ISBN 978-0-88132-108-1.
- Melitz, M. J., & Redding, S. J. (2014). Heterogeneous firms and trade. En G. Gopinath, E. Helpman, & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics* (Vol. 4, pp. 1–54). Elsevier. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/B978044454314100001X?via%3Dihub>

Moradlou, H., & Backhouse, C. J. (2016). A review of manufacturing reshoring in the context of customer-focused postponement strategies. *Procedia CIRP*, 51, 75-80.  
<https://doi.org/10.1016/j.procir.2016.06.014>

Santos, T. D. (2020). Capitalismo, subdesarrollo y dependencia. *El Trimestre Económico*, 88(349), 249-274.  
<https://doi.org/10.20430/ete.v88i349.1209>

The Economist. (2019, May 10). America raises tariffs on China, and the stakes in a trade war. *The Economist*.  
<https://www.economist.com/finance-and-economics/2019/05/10/america-raises-tariffs-on-china-and-the-stakes-in-a-trade-war>

U.S. Census Bureau. (2020). U.S. imports of steel from Mexico (2017–2019). <https://www.census.gov/foreign-trade>

Wall Street Journal. (2020, febrero 20). U.S. automakers cut Mexican supply chain purchases.  
<https://www.wsj.com>