



Working Paper 31

El comercio entre India y México bajo el proteccionismo estadounidense: una estrategia de *free rider gilpiniano* a través de una política comercial externa estratégica

Jacobo Silva

Agosto 2026

The PUEAAO Working Paper series disseminates preliminary results of research work on the Asian, African and Oceanian region with the aim of fostering the exchange and debate of ideas. The contents of the Working Papers, as well as the conclusions derived from them, are the sole responsibility of the authors and do not necessarily reflect those of the University Program for Studies on Asia, Africa and Oceania (PUEAAO).

La serie Working Paper del PUEAAO difunde los resultados preliminares de investigaciones sobre las regiones de Asia, África y Oceanía con el objetivo de promover el intercambio y debate de ideas. Los contenidos y las conclusiones derivadas de los Working Papers son responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente la postura del Programa Universitario de Estudios sobre Asia, África y Oceanía (PUEAAO).



Todos los títulos están disponibles en la página web del PUEAAO: <https://pueaa.unam.mx/publicaciones?search=§ion=workingPaper&category=&year=>

PUEAAO Working Paper Series

Working Paper No. 31. El comercio entre India y México bajo el proteccionismo estadounidense: una estrategia de free rider gilpiniano a través de una política comercial externa estratégica

Author: Jacobo Silva

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5097-4215>

DOI:

Fecha de publicación: Agosto 2026

DR© 2026. Universidad Nacional Autónoma de México

Programa Universitario de Estudios sobre Asia, África y Oceanía

Calle de Filosofía y Letras 88

04360, Copilco Universidad

Coyoacán, Ciudad de México

Equipo editorial

Coordinación editorial y formación de interiores: Andrea S. Reyes Lozano

Lectura y revisión de pruebas: Anaelia Lazcano

Diseño de portada: Yussef A. Galicia Galicia.

Apoyo editorial: Sebastián Barbosa

Citación sugerida: Silva, J. (2026). *El comercio entre India y México bajo el proteccionismo estadounidense: una estrategia de free rider gilpiniano a través de una política comercial externa estratégica*, PUEAAO Working Paper Series, No. 31. DOI:

Esta publicación se realiza bajo la licencia Creative Commons: CC BY-NC-ND



Made in Mexico / Hecho en México

Abstract

In 2023, India set its position as Mexico's ninth-largest trading partner without a formal trade agreement, revealing vast potential for exchange. An asymmetry exists in foreign direct investment: more than 200 Indian companies operate in Mexico, compared to only 17 Mexican firms in India, due to the Asian country's more aggressive trade strategy.

The relationship is complex, based on industrial complementarity. India supplies automobiles, auto parts, and pharmaceuticals, while importing crude oil, gold, and telecommunications equipment from Mexico, generating a sustained trade surplus for India in a collaborative automotive sector.

Faced with US protectionism, India readjusted its economic diplomacy by diversifying its investments in Mexico to circumvent trade barriers and use it as a logistics hub. This analysis examines this neorealist free-rider strategy between 2016 and 2024, evaluating how frameworks such as the USMCA are leveraged.

Resumen

En 2023, India se consolidó como el noveno socio comercial de México sin un tratado formal, revelando un vasto potencial de intercambio. Existe una asimetría en la inversión extranjera directa: más de 200 empresas indias operan en México, frente a solo 17 firmas mexicanas en India, debido a la estrategia comercial más agresiva del país asiático.

La relación posee una complejidad basada en la complementariedad industrial. India provee automóviles, autopartes y farmacéuticos, mientras que importa crudo, oro y equipo de telecomunicaciones de México, generando un superávit sostenido para India en un sector automotriz colaborativo.

Ante el proteccionismo estadounidense, India reajustó su diplomacia económica al diversificar inversiones en México para sortear barreras y usarlo como nodo logístico. Este análisis examina dicha estrategia de free rider neorrealista entre 2016 y 2024, evaluando cómo se aprovechan marcos como el T-MEC.

El comercio entre India y México bajo el proteccionismo estadounidense: una estrategia de *free rider gilpiniano* a través de una política comercial externa estratégica

Jacobo Silva

Introducción

La relación entre India y México se puede rastrear desde la época colonial española, aunque los territorios tenían nombres diferentes y una configuración distinta, los intercambios fueron prolijos y profundos. En el s. XX, México ya era el primer país latinoamericano en reconocer, en 1950, a India como un país independiente y establecer relaciones diplomáticas de manera oficial. Sin embargo, India y México resultan ser socios en la política internacional con relaciones comerciales limitadas. La distancia y el desconocimiento del uno sobre el otro, así como sus restringidas capacidades relativas, serán el telón de fondo de una relación cortés, pero distante.

El contexto geopolítico también representa una desventaja. México es observado, desde Asia del Sur, como parte de la zona de influencia de Estados Unidos (EEUU), durante y, más aún, después de la Guerra Fría. La construcción de América del Norte como región y constructo comercial, a través del Tratado de América del Norte (TLCAN), selló el destino económico de México. En el caso de India, su proximidad con la Unión Soviética y su liberalización económica en la posguerra fría la siguieron haciendo ver distante.

Sin embargo, a inicios del s. XXI, India recalibró sus prioridades comerciales y buscó extender sus horizontes más allá de Asia Occi-

dental y Asia del Este, pasando por África y América Latina, buscando materias primas y mercados a través de una Política Comercial Externa (PCE). Esta política puede tener una definición amplia, usar varios medios y tener varios objetivos, pero en esencia busca potenciar los intercambios y las capacidades productivas. Agregando esta política al contexto, el TLCAN —ahora Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)— adquiere un nuevo cariz. La formación de un área de libre comercio cerrada —que tiene en su seno a la economía más grande del mundo— se percibe como un aliciente para tratar de entrar.

De esta manera, América del Norte se observa como una oportunidad para entrar a un mercado con una amplia demanda. Pero, al ser un proceso de regionalización cerrado, parte de la estrategia considera a México como una puerta desde donde triangular el comercio y permanecer libre de aranceles. Asimismo, este aspecto fue parte de la estrategia de México para atraer inversión extranjera directa (IED) y volverse un centro productivo, aunque más bien se consolidó como uno de ensamble y complementación de procesos productivos, como en la industria automotriz. Así, el TLCAN/T-MEC es una especie de régimen comercial regional y la India ha estado buscando entrar a través de México, como muchos otros países lo han intentado hacer.

El caso de India es interesante por las características de su economía y porque mantiene un comercio con México centrado particularmente en el petróleo —aunque ya ha comenzado una *despetrolización* de los intercambios y la balanza comercial está cada vez más a favor de India— de vehículos, autopartes y electrónicos indios. En este último rubro, parecería que son competidores, pero, en realidad, se complementan. En ese sentido, India está desplegando una PCE para entrar al T-MEC sin ser parte de él propiamente, por lo que se podría calificar de *free rider* desde una perspectiva *gilpiniana*.

Para Robert Gilpin (2001, p. 92), los regímenes internacionales resuelven problemas técnicos, pero implican costos en seguridad y autonomía; por ello, los Estados “intentan con frecuencia manipular los regímenes para su propio beneficio económico y político”. Surge así el *free-riding*¹, a través del cual se buscan ventajas sin apegarse totalmente a las reglas. En la PCE de India hacia México y Norteamérica se observa una conducta parecida. El T-MEC rige el comercio en América del Norte, otorgando ventajas exclusivas a sus miembros. Sin embargo, si algún Estado quiere ser parte de ese bloque, tiene que negociar directamente con los países que lo conforman, de otra forma no puede entrar. Por ello, India ha fortalecido su relación con EEUU, destacando el tratado de cooperación nuclear de 2008 — pese a que India no integra el Tratado de No Proliferación Nuclear— y consolidando a EEUU como su principal socio comercial desde el año fiscal 2019-20.² No obstante, un tratado de libre comercio bilateral no se había planteado claramente hasta la segunda administración de Trump, debido al riesgo de perturbar sectores indios sensibles como el textil, automotriz o agrícola.³

Por ello, la PCE puede ser interpretada y vista como una estrategia de *free-riding*. Sin embargo, no es objetivo de este escrito hacer juicios morales sobre esta política, sino analizar las acciones comerciales de India para mantenerse dentro del mercado de América del Norte en ciertos sectores, pero sin la necesidad o inconvenientes de una negociación para un tratado de libre comercio, el cual, de hecho, no ha sido del todo necesario para tener como primer so-

¹ El aprovechar una ventaja de forma indebida o con cierto engaño y gratuidad.

² El año fiscal en India comienza en abril y termina en marzo del siguiente año calendario.

³ Aunque se había buscado mejorar el comercio y la inversión a través del Foro de Política Comercial India-EEUU.

cio comercial a Washington o, para mantener un superávit frente a éste. Por ello, el *free-riding* no se interpreta como algo negativo o reprochable, sino como la forma en que un país o varios buscan sacar ventaja de una estrategia comercial de terceros. Esta interpretación se hace en particular después de que la primera administración de Trump —y todavía más en la segunda— endureció las reglas de origen del ahora T-MEC, lo que hace más complicada la triangulación del comercio.

Para la realización de dicho análisis, primero se revisarán las políticas comerciales de India y México, con el objetivo de conocer su posición en el escenario internacional y los antecedentes de ésta. En segundo lugar, se examinará cómo India establece esta estrategia de *free rider* frente al proteccionismo de EEUU, mediante un análisis de la balanza comercial entre ambos países y de las inversiones indias en México, para conocer exactamente en qué sectores se centra. Y, en tercer lugar, se expondrán una serie de observaciones finales.

Las políticas comerciales de India y México

Uno de los elementos más importantes al analizar las políticas comercial y económica de México e India es el paralelismo en el desarrollo de un modelo de industrialización a través de la sustitución de importaciones (ISI) entre 1940 y 1990. Las cúpulas políticas de ambos países deciden establecer este tipo de políticas para impulsar sus economías en un momento histórico definido por la Guerra Fría entre la disputa ideológica y bélica entre EEUU y la Unión Soviética (URSS)⁴ y la aceptación de los postulados de Raúl Prebisch y la Comi-

⁴ De hecho, la URSS llegaría a ser el aliado más importante hasta el final de la Guerra Fría, contraviniendo de cierta forma su política de No Alineamiento. Aunque si bien la relación comercial nunca fue tan grande, la relación política y de cooperación demostraría ser innegablemente estratégica.

sión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de Naciones Unidas (NNUU).

En ese sentido, se concede que hay una brecha tecnológica y de desarrollo entre los países capitalistas industrializados (*primer mundo*) y los países menos desarrollados o subdesarrollados (*tercer mundo*), por lo cual la sustitución de importaciones a través de la manufactura de bienes de capital y la protección de sectores industriales nacionales es el medio para reducir la relación de subordinación y mejorar los términos de intercambio entre los países menos aventajados.

Sin embargo, este modelo y la forma de su aplicación trajo resultados diametralmente diferentes y diversos. Mientras en Asia del Este resultó de cierta forma exitoso en narrativas como las *new industrialised economies* (NIE) o los tigres asiáticos (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán), en México e India se percibían rasgos de agotamiento después de un inicio prometedor. Al final de la década de los setenta, los rezagos eran bastante evidentes y la inestabilidad internacional no ayudó en nada, ya sea por el fin del patrón oro, el embargo petrolero de 1973 o las diversas guerras suscitadas en esa época en Asia Occidental (Kohli, 2004).

Desde los años ochenta, ambas naciones giraron hacia la liberalización económica para superar crisis internas. En India, Indira Gandhi impulsó la Operación Forward, relajando barreras a la inversión de indios no residentes (Silva Parada, 2018). Simultáneamente, México inició su apertura tras la severa crisis y devaluación de 1979 (Ortiz Wadgymar, 1998). En la década de los 90, India profundizó su desregulación debido a desequilibrios en su balanza de pagos, mientras México consolidaba el modelo neoliberal con el TLCAN como motor central. Estos cambios estructurales transformaron profundamente su inserción comercial global y sentaron las bases de su relación bilateral contemporánea.

Justamente, México promoverá un modelo de desarrollo exportador, mientras que India uno pro-negocios, cuyas diferencias se apreciarán en la intensidad de los cambios dependiendo de segmentos de la economía y el comercio. En ese sentido, India se aprecia mucho más calibrada y lenta, pero menos profunda en las reformas al comercio exterior, al mercado laboral y las privatizaciones, mientras que México es percibido como un país que aplicó con mayor ahínco las políticas neoliberales y el Consenso de Washington (Ortiz Wadgymar, 1998; Silva Parada, 2018, 2021).

El comercio exterior es, precisamente, uno de los sectores donde ambas economías presentan mayores diferencias, devenidas de sus propias y particulares estructuras económicas. Así, al principio de los años noventa, India no se vio como una economía tan abierta al comercio, manteniendo barreras arancelarias más elevadas que México, y una menor proclividad, a firmar tratados de libre comercio. En cambio, México decide abrirse de forma relativamente rápida y profunda al comercio con América del Norte (1994), al mismo tiempo que negocia y firma tratados de libre comercio con Costa Rica (1995), Bolivia (1995), Nicaragua (1998), Chile (1999), la Unión Europea (2000), Israel (2000), la Asociación Europea de Libre Comercio (2001), el Triángulo del Norte (2001), entre otros.

Sin embargo, en la siguiente década, India se vio mayormente atraída a la firma de este tipo de acuerdos comerciales, pero con menor celeridad. Por lo cual, comienza con Pakistán (1998), y prosigue con Tailandia (2003), para Asia Pacífico/APTA o Acuerdo de Bangkok (2005), Singapur (2005), Corea del Sur (2009), ANSEA (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) (2009), Finlandia (2010), Asia del Sur sobre servicios (2010), Japón (2011) y recientemente, en 2025, con la Asociación Europea de Libre Comercio, Reino Unido, Omán y Nueva Zelanda.

Pese a esta similitud, ambos países presentan una diferencia importante con referencia a las estrategias y las prioridades. Para México, pese a la firma de acuerdos comerciales de libre comercio con tantos países, lo cierto es que persiste una concentración y focalización del comercio con EEUU, ya que el 80% del comercio exterior mexicano se realiza con ese país (Secretaría de Economía [SE], 2026), especialmente en manufacturas (comercio intra e interfirma), agricultura, medios de comunicación y petróleo.

Mientras que en el caso de India se ha buscado liberalizar el comercio de bienes y servicios con el Sudeste Asiático, Asia del Sur y Asia del Este (a excepción de China), y más recientemente con Europa, Asia Occidental y Oceanía. Lo interesante es que, para el año fiscal 2024-2025, dichos acuerdos no se han llevado a cabo con los principales socios comerciales de India: EEUU, China, Emiratos Árabes Unidos (EAU), Rusia y Arabia Saudita (Ministry of Commerce & Industry [MC&I], 2026). De hecho, las exportaciones indias se centran en EEUU, EAU, Holanda, China y Singapur. Aunque el comercio exterior indio está mucho menos centrado y concentrado que el mexicano.

El enfoque comercial de México está intrínsecamente ligado a América del Norte bajo el marco del T-MEC. Esta concentración se explica por una integración geográfica, logística y empresarial tan estrecha que dificulta a los actores nacionales una diversificación comercial significativa. Este regionalismo genera efectos ambivalentes: por un lado, la ventaja de comerciar intensamente con la mayor economía del mundo atrae inversión extranjera que utiliza a México como plataforma de exportación hacia EEUU. No obstante, esta dinámica también crea una dependencia estructural que conlleva riesgos, como la coerción económica derivada de la asimetría en los intercambios, situación en la que México se encuentra en una posición de mayor vulnerabilidad frente a su socio estadounidense.

Y el enfoque comercial indio se aprecia mucho más plural al establecer políticas como el *Look East I* y *II*, *Look West I* y *II*, *Look South* y *Act East*. Pero, sin haber logrado la consolidación de intercambios libres de barreras arancelarias con sus principales socios comerciales o con los destinos más importantes de sus exportaciones –sólo a excepción de los EAU y hasta 2022, con las ramificaciones positivas y negativas que esto trae.

Por último, no hay que olvidar que tanto México como India mantienen un importante déficit comercial que es compensado por el superávit que ambas economías mantienen con EEUU y otros pocos países en el caso indio. En esencia, los paralelismos entre ambas trayectorias económicas son indudables, pero los resultados y las formas de aplicar sus reformas en pro de la liberalización económica contrastan, aunque explican la disposición geoeconómica de uno y otro país, así como sus estrategias de comercio exterior. En ese sentido, India establece una política comercial externa con un elemento estratégico que busca sacar ventajas de la proximidad territorial de México.

México frente a India

Como se planteó previamente, la estrategia comercial de México se ha apuntalado en la relación con EEUU, particularmente en los sectores agroindustrial y de autopartes. Sin embargo, en 2016 la administración Trump estableció un cambio en la relación México-EEUU y en la reconfiguración de América del Norte en general. De esta manera, el TLCAN es renegociado y redefinido como USMCA (*United States-Mexico-Canada*) o T-MEC. Evidentemente, las clases empresariales de los tres países propugnaron el mantenimiento de las ventajas arancelarias del bloque, al mismo tiempo que se establecieron mecanismos

para la realización de inspecciones laborales y la exigencia de reglas de origen de América del Norte más estrictas para el mantenimiento del trato preferencial, particularmente en el sector automotriz.

Igualmente, las autoridades mexicanas han querido mantener las ventajas comerciales para la exportación hacia EEUU y la atracción de IED, aunque en el gobierno de Andrés Manuel López Obrador, también se buscó una estrategia más nacionalista en sectores como el petróleo, ferrocarriles y transporte aeroportuario, sin romper con el proyecto exportador heredado de administraciones anteriores. Lo anterior muestra que, si bien la relación siguió siendo bastante robusta en lo económico y en lo político, ha habido importantes cambios en la redefinición del proyecto comercial de Norteamérica.

En el caso de India, la relación con EEUU durante la Guerra Fría fue bastante errática y complicada, debido en parte a la cercanía de Washington con Islamabad. Sin embargo, en la Posguerra Fría, India tuvo que reconfigurar su política exterior después del desmembramiento de su aliado estratégico más importante, la URSS. Pasaría poco más de una década para que la relación India-EEUU se redefiniera de forma profunda. Los ataques terroristas del 11 de septiembre en Washington y del 13 de diciembre en el parlamento federal en Nueva Delhi, de 2001, y la posterior *guerra contra el terrorismo* parecerían ser un elemento de acercamiento entre ambos países, después del proceso de liberalización económica de India en los 90.

Empero, el hito de su relación sería el Agreement for Cooperation Between the Government of the United States of America and the Government of India Concerning Peaceful Uses of Nuclear Energy comunmente llamado “Tratado Nuclear Civil India-EEUU”, en 2008, el cual implícitamente reconoce y normaliza el estatus de país nuclear de India, sin haber firmado el Tratado de No Proliferación Nuclear. Eventualmente, la agenda bilateral se consolidará con la

creación del Diálogo Cuadrilateral (QUAD) y la contención de China en el Indo-Pacífico, pese incluso a la posición de Nueva Delhi frente a la invasión rusa en Ucrania. Así, al igual que en el caso de México, en la primera administración Trump se observó una relación ventajosa —de hecho, EEUU pasó a ser el primer socio comercial de India en estos años, por encima de China y EAU—, pero con nuevos retos como la discusión sobre el superávit comercial indio frente a EEUU o la disminución de las visas H-1B para los ciudadanos indios⁵.

El verdadero cambio ocurre con la segunda administración de Trump. La guerra comercial iniciada en 2025 ha modificado la política exterior de EEUU, impactando la relación México-India. Esto incluye amenazas de aranceles bajo el USMCA y la vinculación de agendas antes separadas (comercio, migración y crimen organizado), complicando las negociaciones. Bajo este contexto, el entusiasmo inicial por el *nearshoring* tras la pandemia de 2020 ha disminuido debido a la lentitud del proceso. En respuesta, surgió el Plan México, una estrategia de nacionalismo económico alineada con las prioridades de EEUU que implica un distanciamiento de China. Este escenario se agrava con los aranceles impuestos en 2026 a países sin tratados de libre comercio y las presiones impositivas de EEUU vinculadas a la lucha contra el narcotráfico (Ledford, 2025; Myers, 2025). Una medida controversial es el aumento de aranceles mexicanos a naciones como India y China para proteger sectores como el textil y el calzado.

Estos desbalances reflejan tribulaciones que podrían alterar el intercambio México-India. Según la Secretaría de Economía, tras la

⁵ Permiso de no inmigrante en Estados Unidos que permite a las empresas contratar temporalmente a extranjeros para ocupaciones especializadas que requieren un título universitario o equivalente.

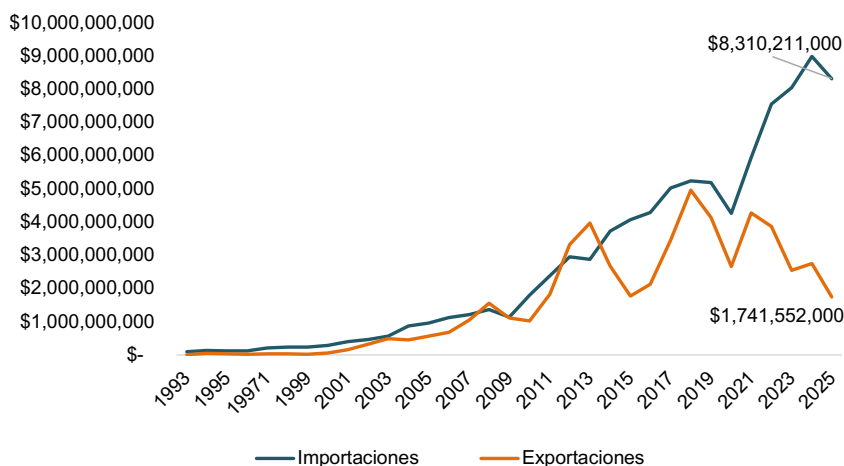
liberalización de 1994, la relación creció sin gran brío, manteniendo México un déficit comercial crónico (salvo en 2008, 2012 y 2013). El patrón de intercambio es persistente: México exporta principalmente petróleo crudo e importa vehículos, autopartes, aluminio y medicamentos. No obstante, destaca el reciente y dinámico crecimiento en la importación de teléfonos celulares, particularmente desde el año fiscal 2022-2023, dibujando una interacción más compleja e interesante entre ambas naciones.

Pese a esto, después de 2024 se puede apreciar una caída en el comercio entre ambos países, ya sea importaciones o exportaciones, posiblemente derivada de la estrategia de comercio exterior de EEUU, ya previamente descrita. Así, para 2025, la información más actualizada muestra que las exportaciones mexicanas a India alcanzaron la cifra de 8,310 millones de dólares (mdd) y las importaciones de India llegaron a 1,741 mdd (ver gráfica 1).

Si bien el patrón no parece cambiar tanto, es importante mencionar que India compra cada vez menos productos, y sobre todo menos petróleo, de México. De acuerdo con la información estadística con que se cuenta actualmente, el año 2025 parece evidenciar un pequeño cambio en las exportaciones mexicanas a India. Si bien el producto más importante continúa siendo el crudo, los electrónicos y los minerales —como cobre y oro— crecen con rapidez en las estadísticas (MC&I, 2026).⁶

⁶ Es posible que justamente logren eclipsar pronto a las exportaciones petroleras, ya que la disminución de éstas podría llegar a más allá de la mitad.

Gráfica 1. Comercio neto entre México e India, según INEGI, en dólares, 1993-2025



Fuente: Secretaría de Economía (2026a)

Los datos de la Secretaría de Economía son presentados acorde a los cálculos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía. Los datos del INEGI se refieren a las exportaciones e importaciones que son realizadas tanto por personas físicas como por personas morales que se encuentran dentro del país. La información es extraída del Banco de Información Económica del INEGI.

Las compras mexicanas a India se recuperaron rápidamente tras la caída por la pandemia de COVID-19 en 2020, superando los niveles previos (ver gráfica 1). En 2020 alcanzaron los 4,254 mdd y despegaron hasta los 8,986 mdd en 2024, con un ligero descenso en 2025. La composición de estas importaciones muestra estabilidad y mayor diversidad que las exportaciones hacia el subcontinente. México adquiere principalmente automóviles, autopartes, maquinaria electrónica (destacando *smartphones*), aparatos mecánicos y productos de química orgánica (MC&I, 2026). Sin grandes variaciones en el tiempo, otros rubros como medicamentos y productos de aluminio mantienen una participación menor pero consolidada. Esta plu-

alidad refleja una relación comercial más equilibrada en cuanto a tipos de bienes, aunque el saldo siga siendo deficitario para México.

A pesar de que en 2024 India fue el cuarto proveedor de vehículos para México —superando a Alemania—, no figura entre los diez mayores exportadores globales del sector. Resulta notable que las importaciones mexicanas desde India se concentren en automóviles y autopartes, considerando que México es un líder en este rubro y que sus proveedores principales son EEUU, China, Alemania, Japón y Canadá. Esta dinámica convive con la profunda interdependencia y las sinergias que México mantiene con la industria automotriz estadounidense desde los años 90, lo cual sostiene un comercio intra e interfirma sumamente vigoroso. Su inserción sugiere una estrategia de complementariedad en un mercado altamente integrado.

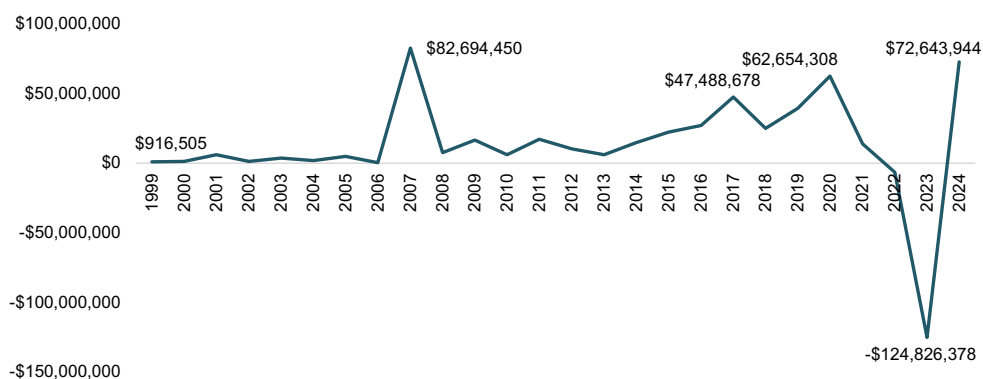
Ahora bien, otro factor que llama poderosamente la atención es que la industria automotriz india tiene un gran desarrollo, particularmente por el tamaño de su mercado y la estrategia productiva y comercial de conglomerados como Tata Motors —dueño de Jaguar Land Rover—, la empresa conjunta indo-japonesa Maruti-Suzuki, el fabricante Mahindra & Mahindra, Bajaj Auto —particularmente vehículos de dos y tres ruedas—, CKA Birla Group —fabricante de autopartes—, entre otros actores locales y empresas extranjeras con participación en India o no como Škoda Auto Volkswagen India, Toyota Kirloskar Motor, Hyundai Motor India, entre otras, las cuales también tienen una importante relación con sus matrices.

Es decir, India no figura como uno de los principales exportadores de vehículos, pero sí como un fabricante muy importante, con empresas locales o extranjeras internacionalizadas que han encontrado formas de insertarse en el aparato productivo mexicano. Así, más que competir se han complementado, sacando ventaja de la misma interdependencia entre los sectores automotrices de ambos

países y del entramado legal que los gobiernos de América del Norte han construido a través del TLCAN en primer lugar y del USMCA eventualmente. Sin embargo, los efectos de la estrategia comercial proteccionista de la primera y la segunda administración Trump son un elemento que no se debe soslayar y que puede cambiar o transformar la relación entre México e India.

Además del comercio, la Inversión Extranjera Directa (IED) es otro rubro que ayuda a evaluar las interacciones entre las clases empresariales y los gobiernos de los distintos países. En el caso de México e India se puede apreciar una cierta estabilidad, aunque sin mucho entusiasmo, en el ritmo de crecimiento de la IED, pese al pico detectado en 2007 y la estrepitosa caída en 2023. Para 2024 la IED de origen indio alcanzó los 72.6 mdd (ver gráfica 2).

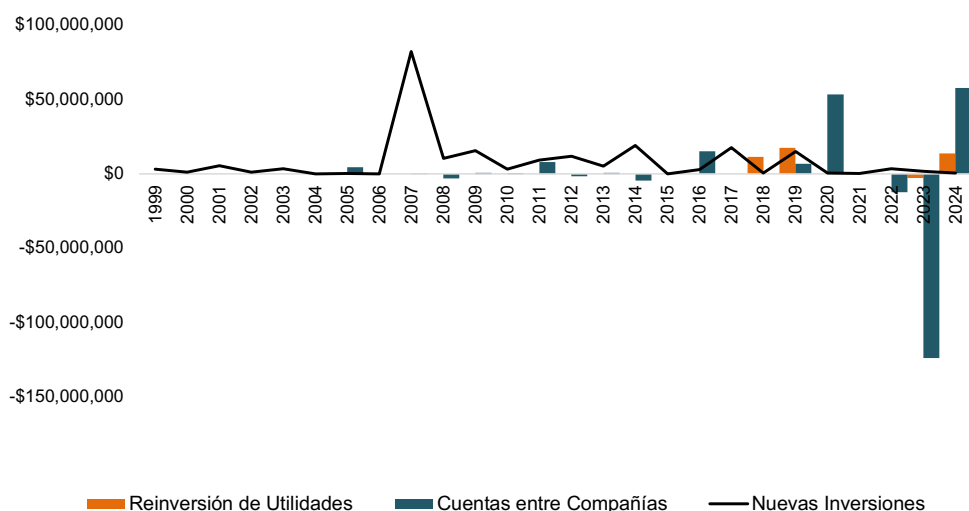
Gráfica 2. Flujos de IED de India a México, en dólares, 1999-2024



Fuente: Secretaría de Economía (2026a)

No obstante, para analizar la dinámica completa de la inversión india en México se deben tomar en cuenta los tipos de inversión y sus dinámicas. Así, las cuentas entre compañías muestran varias caídas desde 2005, el inicio del registro, siendo la más pronunciada en 2023, mientras que la reinversión de utilidades tuvo un momento muy malo en ese año, pero recuperarse en 2024. Esto deja ver que, por la dinámica del ciclo de la inversión, 2023 se aprecia como un mal año para IED india en México, al menos para aquella ya asentada en el territorio azteca. Empero, al observar las nuevas inversiones se puede ver que, si bien no hay una tendencia ascendente, no ha sufrido grandes caídas como los otros dos tipos de IED (ver gráfica 3). En otras palabras, los nuevos flujos de IED se han mantenido de forma más estable pese al entorno internacional.

Gráfica 3. Flujos de IED de India a México por tipo, en dólares, 1999-2024



Fuente: Secretaría de Economía (2026a)

Ahora bien, teniendo presente que las compras mexicanas a India se relacionan con el sector automotriz en su mayoría y parece haber un interés indio por invertir en México, es momento de desentrañar la estrategia comercial de India en México, bajo la sombra del proteccionismo estadounidense.

Análisis de la estrategia de *free rider* de India frente al proteccionismo de EEUU

Como se ha explicado antes, el papel de *free rider* no se utiliza con un matiz moral, sino analítico, por lo cual, bajo las ideas de Robert Gilpin, es posible percibir elementos de un *free rider* en la PCE de India en México. En ese sentido, los empresarios y el gobierno indios han encontrado una forma de comerciar con sus contrapartes mexicanas bajo el nuevo paradigma comercial de EEUU establecido en 2016 y reforzado en 2025. Esta estrategia de PCE es una de las formas en que la dirigencia india ha tratado de adaptarse a este nuevo conjunto de reglas y normas más próximas al proteccionismo que a la vertiente económica del *laissez-faire*, *laissez-passer* del pasado. La política comercial de EEUU y el resto del mundo no es puramente liberal o nacionalista; muestra contradicciones que la definen como pragmática, tal como señaló Michael Mastanduno (1998). India presenta un fenómeno similar, combinando elementos liberales y proteccionistas (Silva Parada, 2018).

En el caso estadounidense, la rivalidad estratégica con China ha impulsado una política proteccionista que utiliza aranceles y amenazas para obtener ventajas negociadoras. Para India, esto genera un entorno ambivalente: ventajoso en ciertos rubros, pero restrictivo en su comercio con América del Norte. Si bien la tensión con países ajenos al USMCA fue perceptible desde la primera administra-

ción Trump, en la segunda la postura ha sido mucho más agresiva ante estos terceros actores.⁷

La PCE estratégica de India hacia México funciona como herramienta para acceder a un bloque norteamericano cada vez más cerrado, utilizando a México como plataforma para mitigar la exclusión mediante la triangulación comercial y estrategias de *free rider*. Esta política busca elevar los intercambios para alcanzar objetivos tácticos, como proteger la industria doméstica (Root *et al.*, 1966; Rosas, 1999).

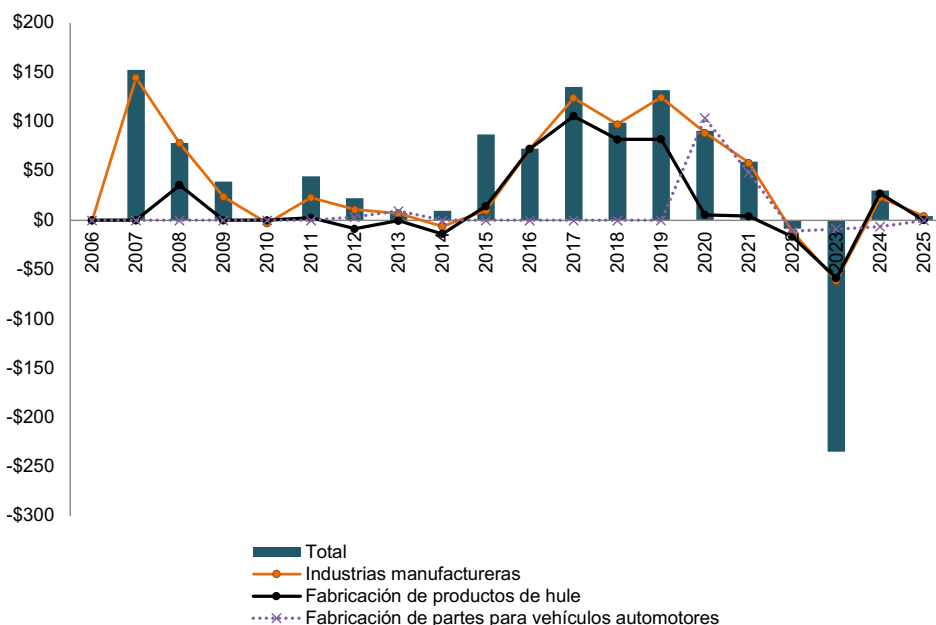
La evidencia es estadística: a marzo de 2024, operaban más de 200 empresas indias en México (con una inversión de 4,000 mdd), frente a solo 17 mexicanas en India (Confederation of Indian Industry [CII], 2024). La presencia india se concentra en Tecnologías de la Información (TI), farmacéutica y, especialmente, el sector automotriz. Este último representa el 3.6% del PIB mexicano y el 18% del manufacturero, evidenciando una complementariedad donde India aporta bienes de alto valor agregado y México ofrece su capacidad como séptimo fabricante mundial de vehículos (CII, 2024).

Pese a las restricciones de reglas de origen impuestas por la administración Trump, para 2025 el interés de India por México como puerta al T-MEC sigue vigente. De hecho, “las empresas indias consideran a México un importante destino de inversión, aprovechando el acceso de México al mercado del T-MEC y su ubicación estratégica en Norteamérica” (Ministry of External Affairs [MEA], 2025). Gigantes de tecnologías de la información como Tata, Infosys y Wipro, junto a farmacéuticas como Dr. Reddy’s y Sun Pharma, consolidan esta presencia, diversificándose recientemente hacia alimentos (Parle) y hotelería (OYO).

⁷ De hecho, la administración estadounidense en 2025 estableció aranceles de un 25% a la mayoría de los países con los que comercia, además de un 25% adicional a India debido a su compra de petróleo ruso.

Así, el análisis sectorial de la IED muestra que, tras la volatilidad de 2023 y la incertidumbre de la guerra comercial en 2025, las manufacturas industriales —especialmente autopartes y productos de hule— mantienen una estabilidad superior al resto de los flujos de inversión, aunque sin alcanzar un despegue definitivo (ver gráfica 4).

Gráfica 4. Inversión en la industria manufactura de India a México, en millones de dólares, 2006-2025



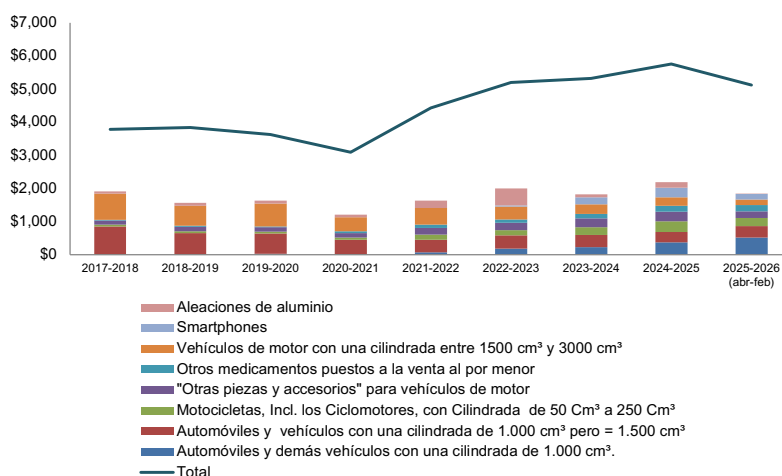
Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía (2025)

En cuanto a los flujos comerciales, el dominio de los vehículos y las autopartes es evidente (ver gráfica 5). Al analizar los intercambios entre los años fiscales 2017-2018 y 2024-2025 (incluyendo parte de 2025-2026), se observa un crecimiento sólido y una diversificación progresiva, pese a la contracción de 2020 por la pandemia de

COVID-19. Mientras que en 2017-2018 las compras mexicanas a India estaban dominadas por vehículos de 1000-3000 centímetros cúbicos, para 2020-2021 la estructura cambió: motores más pequeños, aluminio comercialmente puro y autopartes ganaron protagonismo. Destaca especialmente la relevancia del aluminio en el periodo siguiente, aunque su participación disminuyó hacia el ciclo 2024-2025.

Así, en el último año fiscal revisado, autopartes se consolida y crece, al mismo tiempo que se consolidan las compras de otro tipo de vehículos —destacando las motocicletas— y otros medicamentos para su venta al menudeo, sin mencionar la gran sorpresa que fueron los teléfonos celulares, de marcas chinas —pero manufacturados en India—, como Xiaomi, Oppo y Hero. De este modo, se aprecia cómo ha evolucionado el comercio en poco tiempo y cómo se ha consolidado el sector automotriz.

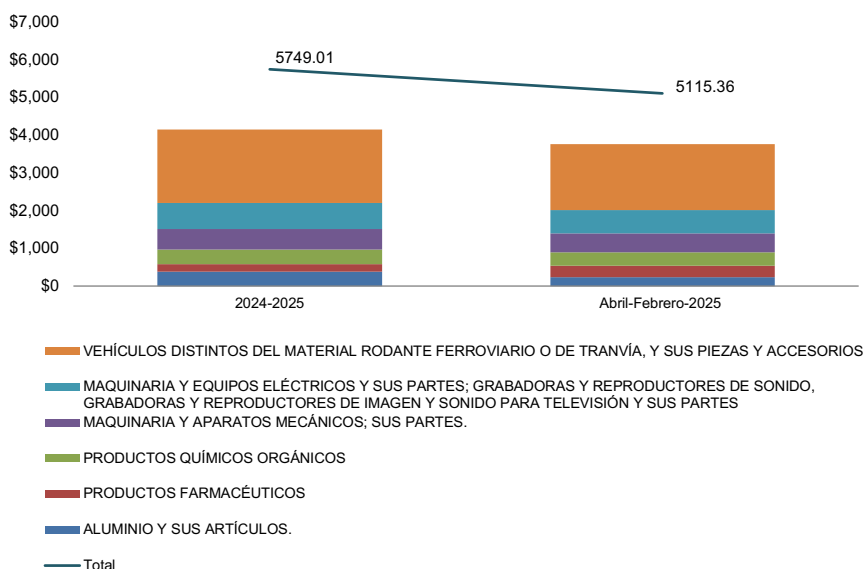
Gráfica 5. Principales exportaciones indias a México, en millones de dólares, de 2017-18 a 2025-26



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministry of Commerce & Industry (2026)

Los datos preliminares del año fiscal 2025-2026 (abril-febrero) muestran una dinámica comercial similar al ciclo previo: predominan los vehículos y autopartes, seguidos por equipo electrónico y, en tercer lugar, maquinaria y aparatos mecánicos (ver gráfica 6). Otros rubros relevantes incluyen química orgánica, productos farmacéuticos y aluminio. A mayo de 2026, las cifras indican una disminución del -2.34% en el valor de las exportaciones de India hacia México respecto al mismo periodo de 2024-2025. No obstante, esta tendencia no es definitiva, dado que el año fiscal concluye en marzo de 2026 (MC&I, 2026).

Gráfica 6. Principales sectores de exportaciones indias hacia México, en millones de dólares, 2024-25 y 2025-26 (abril-febrero)



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministry of Commerce & Industry (2026)

El sector automotriz ilustra el interés indio en México mediante adquisiciones e inversiones estratégicas. Destaca JK Tyre, propietaria de la mexicana Tormel; Bajaj Auto, con alianzas para ensamblaje de vehículos de dos y tres ruedas;⁸ y el Grupo Samvardhana Mother-son (SMP), que opera 15 plantas en estados como Puebla y San Luis Potosí, proveyendo componentes a Audi y VW. En el norte, empresas como Flex Americas, Varroc Lighting y KEC International se han consolidado en Tamaulipas y Monterrey (MEA, 2020).

Asimismo, Sakthi Group invierte en Durango para fabricar componentes de exportación bajo el T-MEC (Opportimes, 2024), mientras Hero Motocorp opera mediante un acuerdo con Grupo Salinas (Motocorp, 2026). En 2024, Titan X inauguró una planta de refrigeración automotriz.

La subcontratación y la proveeduría de equipo original (OEM) son pilares clave. Empresas como Bharat Forge (IndoSchottle), Mahindra (tractores) y Sundaram Fasteners operan en México como proveedores de grandes fabricantes. Esta dinámica explica la expansión en 2023-2025: Rane Madras y Brakes India (inversión de 70 mdd) se establecieron en Aguascalientes; mientras que en Nuevo León, Ramkrishna Forgings inició operaciones y Vimercati-Viney proyecta invertir 200 mdd en componentes para vehículos eléctricos (MEA, 2025).

Las empresas automotrices indias buscan usar a México como plataforma hacia el mercado norteamericano, especialmente EEUU. No obstante, esta estrategia enfrenta tres obstáculos. Primero, la administración estadounidense impuso aranceles del 25% a la mayoría de sus socios (incluyendo India y México) y un 25% adicional a quie-

⁸ Existe un interés creciente en México por las motocicletas para servicios de paquetería y transporte por aplicación. Al igual que en India, en zonas de la periferia de la CDMX, la movilidad se apoya en moto-taxis, lo que ha derivado en nuevas reglamentaciones.

nes compren petróleo ruso. En febrero de 2026, se acordó reducirlos al 18%, condicionado a que India cese la compra de crudo ruso y aumente sus importaciones desde EE. UU.

Segundo, aunque México ha sorteado mejor estos gravámenes gracias al T-MEC, su ventaja depende del cumplimiento de reglas de origen y de la revisión del tratado en 2026, que podría endurecer las condiciones tripartitas. Pese a esto, en 2025 México aumentó sus ventas a EEUU, consolidándose como un destino atractivo para la inversión (Brooks, 2026). No obstante, México también impuso aranceles de entre el 5% y 50% a países sin tratado de libre comercio, como India. Finalmente, estos obstáculos generan un entorno de incertidumbre. El proteccionismo de EEUU limita la PCE de India, impone agendas mixtas y rompe el orden comercial establecido desde 1945 y 1995. Todo esto ocurre bajo un marco de tensiones geopolíticas críticas que involucran a potencias globales y regionales.

Esta PCE de India, aunque potenciada tras la pandemia de 2020, tiene sus raíces en una incipiente diversificación comercial iniciada a finales de los noventa. Con el tiempo, India consolidó una estrategia sectorial con metas claras pero discreta, consciente de que México pertenece a la zona de influencia estadounidense. La propinquidad con el mercado de EEUU está mediada por el TLCAN y el T-MEC, marcos que India ha aprovechado con un pragmatismo adaptable. Sin alardes, India ha tomado oportunidades estratégicas, ajustándose a las circunstancias para insertarse en la región sin confrontar directamente los intereses del vecino del norte.

Aunque el sector automotriz ejemplifica mejor esta estrategia, otras industrias indias muestran un interés creciente en el mercado norteamericano. Un caso relevante es UPL Ltd., que anunció una inversión de 11 millones de dólares para construir un Centro de Investigación y Desarrollo y una planta de fabricación en Saltillo.

Además, destacan estrategias de financiamiento como Credlix, una plataforma global de cadenas de suministro que permite a las PyME (pequeñas y medianas empresas) acceder a capital de trabajo rápido y sin garantías, fortaleciendo el corredor comercial bilateral e impulsando a los manufactureros mexicanos (Business Wire [BW], 2025).

Observaciones finales

Del análisis anterior, se puede observar que existe una PCE estratégica, la cual puede caracterizarse como de *free rider* al buscar un acceso para entrar al mercado de América del Norte, debido a que el bloque comercial se vuelve cada vez más cerrado. Sin embargo, esta política no está completamente en orden y se requiere discreción, ya que la sobra del proteccionismo estadounidense parece hacerse más patente, lo cual puede abrir o cerrar posibilidades, de acuerdo al proceder del gobierno indio.

India puede ser un *free rider* o no; el problema es que tal vez no tenga otra opción. Sin mencionar que México también requiere de otros socios comerciales, atraer IED y diversificar su comercio. Precisamente, esto podría traer tensiones con Washington, desde donde se ha establecido una política exterior y comercial que presiona a México para alejarse cada vez más de China —y con relativo éxito, como lo prueban los aranceles a los países que no tienen tratado de libre comercio con México, ya sea Corea del Sur, China o India—, trabajar más arduamente en la lucha contra el tráfico de fentanilo y el crimen organizado, y limitar la influencia económica del gigante asiático en sectores clave como el automotriz, haciendo más estrictas las reglas de origen dentro del T-MEC. De hecho, México, y en muchos sentidos el continente americano, está en medio de la rivalidad

comercial y política entre Pekín y Washington. Lo cual no necesariamente es malo para India porque también es verdad que a los ojos de los EEUU, India también es un factor para la contención de China en el Indo-Pacífico. De tal suerte, es posible que la administración Trump vea con mejores ojos la inversión india que la china en sectores tan sensibles como el automotriz.

El 2 de febrero de 2026 se llegó a un acuerdo para que los aranceles estadounidenses disminuyan de 50% a 18%, lo que, acorde con ciertas condiciones, podría significar otro aliciente para India y su PCE. El 6 de febrero de 2026, fueron develados más detalles del trato antes citado, mostrando que India obtendría una cuota a una tasa preferencial, sujeta a ciertas condiciones enmarcadas en la Proclama 9888 reformada de 2019. Pues, México sigue teniendo un tratamiento comercial mucho más ventajoso que Delhi, pero su estrategia debe adaptarse a los nuevos tiempos con rapidez, por lo que para mantener las reglas de origen, más empresas indias tendrían que relocalizarse en México, para vender a EEUU y sobre todo para obtener los beneficios del T-MEC. Asimismo, que la iniciativa privada del subcontinente siga invirtiendo en el sector automotriz mexicano a partir de la adquisición de empresas, del establecimiento de nuevas plantas o de la creación de empresas conjuntas, le permitiría sortear los embates de las reglas de origen y superar las cuotas con tasa preferencial. En estos tiempos de incertidumbre, lo más importante es la paciencia; después de la revisión del T-MEC y de que las reglas estén más claras, India y sus empresarios podrán decidir cómo responder. Y es que antes de la conclusión de la revisión, México no estará dispuesto a sentarse a negociar ningún tipo de acuerdo comercial de libre comercio con India —el cual ha estado buscando desde hace tiempo—, por lo que la prudencia y la paciencia serán esenciales.

Por último, India sigue negociando con EEUU un acuerdo de libre comercio, pero, si bien se alcanzó la disminución de los aranceles, hay agendas como el agro, los transgénicos, los textiles, justamente el sector automotriz —en concreto los vehículos eléctricos—, o la entrada de los privados estadounidenses a la industria nuclear india que todavía no se sabe a ciencia cierta cómo fueron negociadas. Por lo cual, hay todavía mucho campo fértil para la investigación y será necesario esperar más tiempo para conocer la evolución de estas dinámicas comerciales. En el caso de México, al concluir la revisión del T-MEC, se sabrá si el *nearshoring* es viable o no, y si habrá espacio para negociar tratados con otros países bajo la sombra del proteccionismo de los EEUU.

Fuentes

- Brooks, D. (21 de enero de 2026). Por qué México ha sido el gran beneficiado de los aranceles de Trump (y la prueba de fuego que enfrenta en 2026). *BBC*. Recuperado de: <https://www.bbc.com/mundo/articles/cvgnp9z50zpo>
- Business Wire (BW). (24 de junio de 2025). *India-Mexico Trade Corridor: Credlix Launches India Sourcing to Strengthen Bilateral Trade and Financing for Mexican Manufacturers*. Recuperado de: <https://www.businesswire.com/news/home/20250624961276/en/IndiaMexico-Trade-Corridor-Credlix-Launches-India-Sourcing-to-Strengthen-Bilateral-Trade-and-Financing-for-Mexican-Manufacturers>
- Confederation of Indian Industry (CII). (2024). *India-Mexico. Economic Engagement. The Next Trajectory*. Confederation of Indian Industry. Recuperado de: https://www.cii.in/International_ResearchPDF/India_Mexico_Report.pdf

- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy*. Princeton University Press.
- Kohli, A. (2004). *State-Directed Development. Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge University Press.
- Ledford, J. (2025). *Advancing American Interests in the Western Hemisphere*. Washington: United States Senate Foreign Relations Committee. Recuperado de: https://www.foreign.senate.gov/download/07/02/2025/030525_ledford_testimonypdf
- Mastanduno, M. (1998). Economics and Security in Statecraft and Scholarship. *International Organization*, 52(4), 825-854. Recuperado de: <http://www.jstor.org/stable/2601359>
- Ministry of Commerce & Industry (MC&I). (2026). *Trade Statistics*. Ministry of Commerce and Industry. Recuperado de: <https://www.commerce.gov.in/#/trade-statistics>
- Ministry of External Affairs (MEA). (13 de agosto de 2020). *India - Mexico Trade and Economic Relations*. Ministry of External Affairs. Recuperado de: https://www.indiainmexico.gov.in/eoimx_pages/MTM5
- MEA. (2025). *India-Mexico: Economic & Commercial brief*. Ministry of External Affairs. Recuperado de: https://indiainmexico.gov.in/public_files/assets/pdf/India-Mexico_Trade_Commercial_Relations_june.pdf
- MotoCorp, H. (2026). *Más de 125 millones de clientes satisfechos en todo el mundo*. Hero MotoCorp. Recuperado de: <https://www.heromotors.mx/hero/historiaHero>
- Myers, M. (2025). *Advancing American Interests in the Western Hemisphere. Testimony Before the Senate Foreign Relations Committee*. Washington: Senate Foreign Relations Committee. Recuperado de: https://www.foreign.senate.gov/download/030525_myers_testimonypdf

- Opportimes. (22 de noviembre de 2024). *Top 27 Indian companies in Mexico*. Recuperado de: <https://www.opportimes.com/en/top-27-indian-companies-in-mexico/#:~:text=On%20the%20technology%20front%2C%20Zoho,business%20presence%20in%20the%20country>
- Ortiz Wadgymar, A. (1998). *Política Económica de México 1982-2000*. Editorial Nuestro Tiempo.
- Root, F. R., Roland L. Kramer y Maurice Y. d'Arlin. (1966). *International Trade and Finance*. South-Western Publishing Company.
- Rosas, M. C. (1999). *México y la política comercial externa de las grandes potencias*. UNAM-IIE-Miguel Ángel Porrúa.
- Secretaría de Economía (SE). (30 de junio de 2025). *Inversión extranjera directa*. Secretaría de Economía. Recuperado de: https://www.datos.gob.mx/dataset/inversion_extranjera_directa
- SE. (2026). *Estados Unidos*. Secretaría de Economía. Recuperado de: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/country/estados-unidos>
- SE. (2026a). *India*. Secretaría de Economía. Recuperado de: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/country/india>
- Silva Parada, J. (2018). *La política comercial externa de India como estrategia de seguridad económica, 2004-2014* [Tesis de doctorado, UNAM]. Recuperado de: <http://132.248.9.195/ptd2017/noviembre/0768275/Index.html>
- Silva Parada, J. (2021). Financial liberalization during the Modi government: Political and economic implications. *India Review*, 20(1), 29-67. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/14736489.2021.1875700>