

# La singularidad del *nearshoring* en México. Opciones y desafíos para el país en el marco incierto del fenómeno Trump 2.0

## The Distinctiveness of Nearshoring in Mexico: Opportunities and Challenges for the Country amid the Uncertain Landscape of the Trump 2.0 Phenomenon

CELSO GARRIDO NOGUERA\*  
GERARDO GARCÍA MUÑOZ\*\*

### RESUMEN

En el pasado reciente el tema del *nearshoring* en México ha sido motivo de comentarios muy optimistas, pero el explosivo proteccionismo de las políticas desplegadas en el inicio de la segunda presidencia de Trump genera incertidumbre sobre el futuro que tendrá México en el tema. Este trabajo aporta un marco conceptual sobre las especificidades del *nearshoring* en el país, con el que se respalda la percepción de que, en aún en el nuevo entorno, México sigue siendo atractivo para esas inversiones. Pero en esa reflexión se destaca también la necesidad de políticas públicas que fortalezcan la capacidad de gestionar favorablemente las opciones que se presenten con este tipo de inversiones, en beneficio de un desarrollo progresivo del país, lo que requiere profundizar las estrategias de cambio estructural de la economía nacional que sugieren el Plan México en curso de implementación en un contexto complejo y con muchos desafíos.

**Palabras clave:** singularidad, México, *nearshoring*, cambio estructural, incertidumbre.

### ABSTRACT

In recent years, nearshoring in Mexico has sparked highly optimistic discourse; however, the aggressive protectionism embedded in the policies enacted at the outset of Donald Trump's second presidency has introduced substantial uncertainty regarding Mexico's prospective role in this domain. This study provides a conceptual framework delineating the unique attributes of nearshoring within the Mexican context, thereby substantiating the view that, even under these altered conditions, Mexico retains considerable appeal for such investments. The analysis also underscores the imperative for public policies designed to enhance the nation's capacity to leverage these opportunities effectively, thereby fostering progressive national development.

\* Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana plantel Azcapotzalco (UAM-A); <cgn@azc.uam.mx>.

\*\* Departamento de Economía, División de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma Metropolitana plantel Azcapotzalco (UAM-A); <ggmu.@azc.uam.mx>.

Achieving this entails advancing structural economic transformation strategies outlined in the ongoing Plan Mexico, which must navigate a multifaceted environment replete with formidable challenges.

**Key words:** distinctiveness, Mexico, nearshoring, structural transformation, uncertainty.

## INTRODUCCIÓN

“La economía global entra en una nueva época”. Con esta dramática afirmación titulaba Pierre-Olivier Gourinchas (economista jefe del Fondo Monetario Internacional), una entrada que publicó el 22 de abril pasado en el blog de dicha institución (IMF Blog, 2025). El citado funcionario explicaba en esa publicación que “[...] El sistema económico global bajo el cual la mayoría de los países han operado durante los últimos 80 años se está reestructurando, lo que lleva al mundo a una nueva era”. Con esto se refería a la oleada de anuncios arancelarios que desde inicios del 2025 venía realizando el gobierno de Estados Unidos; más particularmente por el propio presidente Trump, el 2 de abril con la histriónica presentación de aranceles casi universales realizada bajo el lema de lo que dio en llamar “El día de la libertad” para su nación. Con ello, este país establece tasas efectivas a niveles no vistos en un siglo. Esta reflexión de Gourinchas formaba parte de los argumentos expuestos en el documento “Perspectivas de la economía mundial” publicado por el Fondo Monetario Internacional (IMF, 2025) y daba el encuadre para la grave reflexión presentada en la introducción de este documento.

La transcripción de las declaraciones presentada en el párrafo anterior tiene por objetivo evidenciar el extraordinario contexto actual en el que se realizará este estudio, originalmente concebido para reflexionar sobre el *nearshoring* en México y sus perspectivas, marcando la caótica avalancha de iniciativas sobre aranceles que está lanzando Donald Trump desde el inicio de su segunda presidencia. Con ello, se está impulsando una reforma radical de la política de comercio internacional y de la propia institución del Estado de Estados Unidos, creando un ambiente de inestabilidad e incertidumbre sobre los que inciden en la marcha de la economía mundial incluyendo el *nearshoring* en general y en la propia economía mexicana.

La pregunta básica que se planteó al abordar este estudio, dado el cerrado proteccionismo de Trump que se desprende de la aplicación masiva de aranceles y la consigna de *America first*, fue la de cuáles serán las perspectivas que tendrá el *nearshoring* en México los efectos de la nueva situación y su impacto en el flujo de inversión extranjera directa (IED) hacia el país.

Para explorar las posibles respuestas a esta pregunta, en este trabajo se busca ofrecer al lector un análisis informado sobre la naturaleza, alcance y posibilidades en México en relación con la relocalización de la IED global en el contexto señalado. Con este objetivo, argumentamos que para tener una comprensión más amplia de este fenómeno del *nearshoring* es necesario reconocer que, en el caso de México, éste tiene características singulares que lo distinguen de otros países. Esto responde a que esos flujos tienen dos determinaciones distintas, lo que crea un cuadro complejo, pero con alternativas interesantes.

De una parte, México, como en general ocurre a los otros países, enfrenta los flujos de relocalización de IED que se identifican como *nearshoring*, los que han adquirido relevancia luego de la crisis de la globalización en el 2008, con el impulso de acortar las cadenas globales de producción y reacomodar las cadenas globales de suministros. Esos flujos han operado tradicionalmente con base en un determinante central de las estrategias de inversión de las empresas, como es el hecho de que el país donde invierten les brinde acceso a mercados dinámicos, al tiempo que los mismos están influidos por estrategias de competencias de los países para atraerlos. En general esta modalidad de IED tiene como referente para sus desplazamientos las grandes regiones (Asia, Europa y Norteamérica) con las que se está reestructurando la globalización.

Dentro de ello, México participa en esa dinámica de relocalización de IED con sus factores básicos de atracción: el tratado comercial que facilita el acceso al mercado estadounidense y el bajo nivel de los salarios locales, aunque hay otros factores como lo que se denomina actualmente "*nearshoring* atenuado". Pero estas condiciones dinámicas pueden cambiar entre otras cosas, por el efecto en la variación de los costos arancelarios en los distintos países, conforme a las políticas que implemente el presidente Trump.

A diferencia de lo anterior, México ha tenido y tiene una opción de *nearshoring* distinta, resultado de un nexo histórico establecido desde los años sesenta del siglo pasado, entre nuestro país y grandes corporaciones estadounidenses, cuando esas empresas iniciaron un proceso de fragmentación y distribución geográfica de sus procesos productivos, trayendo a México parte de esos procesos con el modelo de las maquiladoras, aprovechando la vecindad entre ambos países y los bajos salarios en México.

Esta modalidad de inversiones transnacionales estadounidenses, junto con la participación de los mexicanos, contribuyó a dar origen a la globalización económica al crear cadenas globales de producción que luego se extenderían a muchos países. Esa relación constituyó una experiencia muy temprana y singular que dio lugar a lo que algunos autores identifican como *nearshoring estructural*, lo que habría generado una circunstancia de *acoplamiento estratégico* entre ambos países que perdura

hasta la fecha (Garrido, 2022). Este vínculo permanente ha evolucionado hasta convertirse en un tejido productivo regional en América del Norte que se ha dinamizado mediante los tratados comerciales establecidos entre México, Estados Unidos y Canadá (Garrido y García, 2024; Fernandez y Bamber, 2023).

Esto ha complejizado las características del citado *nearshoring estructural*, el cual ha adquirido un carácter multidireccional debido a la dinámica regional de las cadenas globales de producción. Este tejido económico de la región norteamericana resulta un factor decisivo para hacer previsible la continuación en el 2026 de los acuerdos comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá, aunque con previsible cambios en sus términos, dentro de las circunstancias de estar condicionada en su evolución en la globalización por la geopolítica de las pugnas por la hegemonía entre Estados Unidos y China.

De conjunto, en el caso de México estas dos modalidades para el *nearshoring* implican que en la participación en dichos flujos de IED, el país estará determinado por los factores propios de atracción de esos flujos al tiempo que, como integrante de América del Norte, se verá inmerso en los factores que operan en el juego geopolítico por la lucha de Estados Unidos con China por la hegemonía en la economía mundial.

En este contexto, la perspectiva previsible para México es que persistirá del *nearshoring* estructural trinacional pero la modalidad que asumirá en el futuro estará sujeta a las condiciones que se pacten en un nuevo tratado que se acuerde en la negociación del 2026, las que estará fuertemente marcadas por los determinantes que impongan en esto las pugnas de Estados Unidos por la hegemonía, lo que presumiblemente se cumplirá en un *mix* pragmático y cambiante de *shorings* entre *nearshoring*, *friendly shoring* y *security shoring*, como se argumenta en el desarrollo del artículo.

Este escenario base muestra el cuadro complejo de desafíos y oportunidades futuros para México, por lo que el país tendría que elaborar estrategias pragmáticas multiescenarios para gestionar las distintas posibilidades y desafíos que resultan de las dos modalidades de *nearshoring* mencionadas y las relaciones entre las mismas para un aprovechamiento positivo de esta posible configuración en beneficio del desarrollo del país, potenciando su identidad en el tejido de potencias en las que se encuentra.

Dada la problemática que se configura con la compleja trayectoria económica del país en las últimas décadas (Levy y López-Calva, 2023), esas políticas deberían impulsar un cambio estructural de la economía nacional que condujera a recuperar el sendero del crecimiento sostenido, incluyendo acciones para potenciar las distintas opciones de que se dispone para atraer y canalizar la relocalización de IED hacia el país, según hemos señalado, para la cual estrategias en curso de cambio estructural de la economía nacional que genera un contexto positivo para enfrentar los desafíos mencionados.

En lo inmediato, todo esto debería contribuir a preparar las condiciones para la renegociación del T-MEC en 2026, brindando atención permanente a la situación en la que va quedando el país en el juego de hegemonía global. Dada la importancia que tiene para Estados Unidos las diversas relaciones que mantiene con México, es previsible que esa negociación resulte en una renovación del tratado. Pero la relevancia de esto último y la incertidumbre que genera el estilo de gestión del presidente Trump, sugieren la necesidad de preparar estrategias alternativas dentro de la lógica de cambio estructural mencionado contemplando las diferentes posibilidades que ofrece el *nearshoring*.

En la siguiente sección analizamos los aspectos generales del proceso de la globalización y el *nearshoring* y su manifestación en la primera modalidad en México. Posteriormente, exploramos lo relativo a la relación binacional México-Estados Unidos y la conformación de la región de América del Norte con base en el *nearshoring* estructural y el *acoplamiento estratégico* que hemos señalado y la tendencia a estar determinado por factores geopolíticos. Cerramos el trabajo con algunas conclusiones preliminares.

## GLOBALIZACIÓN, REDES PRODUCTIVAS TRANSNACIONALES Y NEARSHORING

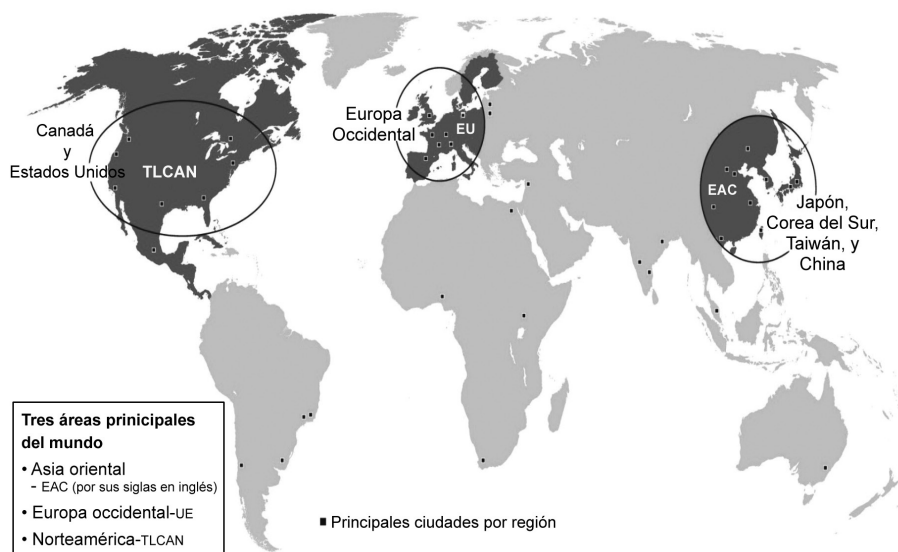
La globalización económica impulsada por las matrices de grandes corporaciones de Estados Unidos y otros países desarrollados fue resultado de nuevas modalidades productivas, posibilitadas por cambios tecnológicos que permitían la fragmentación de los procesos productivos y por la reducción de los costos de transporte internacional. De conjunto, esto permitía la distribución de parte de esos procesos productivos hacia países con bajos salarios buscando incrementar la rentabilidad, lo que implicó reducir las capacidades productivas en los países desarrollados de origen, como fue el caso de Estados Unidos (*offshoring*) (Castillo y Fuentes, 2025).

Estas modalidades de inversión fueron generando un tejido de redes económicas transnacionales de alcance global con base en cadenas globales de producción (CGP) como modalidad dominante de IED. Estas cadenas, motivadas por el objetivo de ganancia se extendieron a regiones cada vez más remotas respecto a los países de domicilio de sus matrices, haciéndose cada vez más frágiles ante riesgos imprevistos.

Operativamente, las CGP se configuraban a partir de que la matriz de una corporación de un país desarrollado decide exportar una parte fraccionada de sus procesos productivos hacia un país en desarrollo que tiene trabajadores con bajos salarios los cuales se pueden contratar para el uso del equipamiento productivo exportado. De

esta manera, el país desarrollado donde está la matriz se convierte en “país matriz” y el país en desarrollo que recibe la inversión se convierte en “país fábrica”. Este par “país matriz-país fábrica” configuran un eslabón en las CGP. Partiendo de la articulación entre eslabones de distintos países, se desarrollan CGP que dan origen a la globalización de la economía mundial, la que se estructura a partir de tres grandes pares (país matriz-país fábrica) como son: Estados Unidos-México, Alemania-Polonia y Japón-China. Estos dan origen a tres grandes regiones globales que son identificadas en la literatura como “fábrica de América del Norte”, “fábrica Europa” y “fábrica Asia” (Baldwin, 2016) (véase el mapa 1).

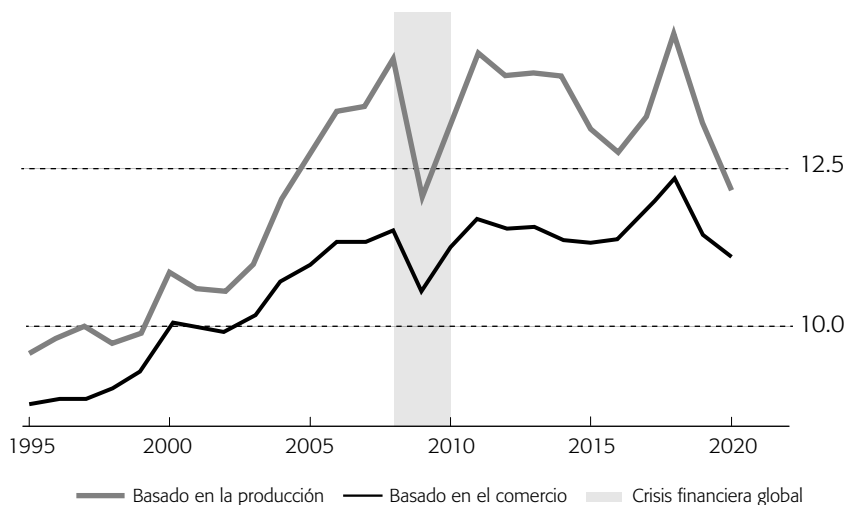
MAPA 1  
TRES “REGIONES FÁBRICA” EN LA GLOBALIZACIÓN



Fuente: Berglee *et al.* (2024).

Esta evolución de las CGP con la se generó la globalización económica, se cumplió durante un largo ciclo desde los años ochenta del siglo pasado hasta el 2008. Dentro de este ciclo se produjo una fase de aceleración vertiginosa desde los noventa del siglo pasado en lo que se dio en llamar como la “hiperglobalización”, hasta desembocar en el colapso de esta economía global con la crisis del 2008, como puede verse en la gráfica 1.

GRÁFICA 1  
TASA DE PARTICIPACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES  
DE VALOR A NIVEL MUNDIAL (%) (1995-2020)



Fuente: wto (2021).

Según se puede observar en la gráfica, esta evolución de las cadenas globales de valor superó a la evolución del comercio durante el período. Esto refleja el hecho de que con las CGP se integraron las relaciones producción-comercio debido a la naturaleza de los procesos de producción fragmentados, lo que cambia la naturaleza tradicional del comercio internacional.

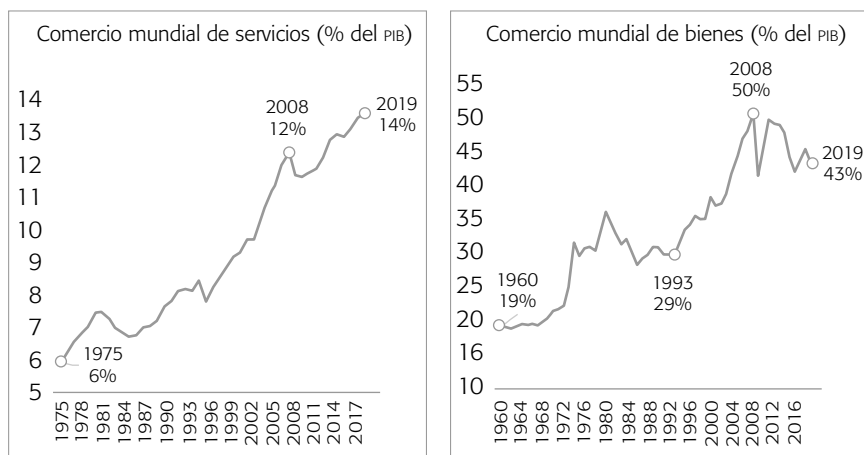
Luego de la crisis del 2008 se produjo un periodo de incertidumbre sobre cuál sería el futuro de la globalización con algunas voces que anticipaban su desaparición al tiempo que resurgía el nacionalismo de derecha o de ultraderecha, como se ha visto en los años siguientes. Sin embargo, predominó la visión de que la globalización continuaría, pero a un ritmo más lento por lo que pasó a ser concebida como “globalización lenta” (Antras, 2020).

Al respecto, hay que señalar que esta interpretación sobre la evolución de la globalización asumiendo un pico en 2008, es cuestionada por Baldwin en una serie de estudios publicados en 2022 en el portal de Internet de Vox EU-CEPR (véase Baldwin, 2022). Este autor argumenta primero que la evolución de la globalización en los últimos años de la hiperglobalización y en los años posteriores fue diferente según países, regiones y productos, lo que tiene aspectos muy relevantes: No profundizamos este punto por limitaciones de espacio, pero lo señalamos para llamar la atención del lector interesado en profundizar en el tema.

Lo que sí vamos a destacar de esas reflexiones es la que se presenta en (Baldwin, 2022) en el sentido de que desde 2008 en adelante se han registrado cambios importantes en las tendencias sectoriales dentro de la globalización, particularmente la que se produce con la continua dinámica expansiva del comercio mundial de los servicios después del 2008 frente a una marcada contracción del comercio en términos de productos (véanse las gráficas 2 y 3). Esto es resultado del impacto de las transformaciones digitales en general y en particular en las CGP y de insumos donde los servicios intermedios se constituyen en un componente central.

Apuntamos este cambio porque es relevante para la dinámica del *nearshoring* que nos ocupa, sobre lo cual se requeriría desarrollar investigaciones, particularmente atendiendo la ofensiva de Trump con aranceles sobre el comercio de productos para contender con el déficit de Estados Unidos, sin mencionar el importante superávit de este país en la balanza de servicios.

GRÁFICAS 2 Y 3  
PARTICIPACIÓN DEL COMERCIO DE SERVICIOS Y DE PRODUCTOS  
EN EL COMERCIO MUNDIAL (% DEL PIB)



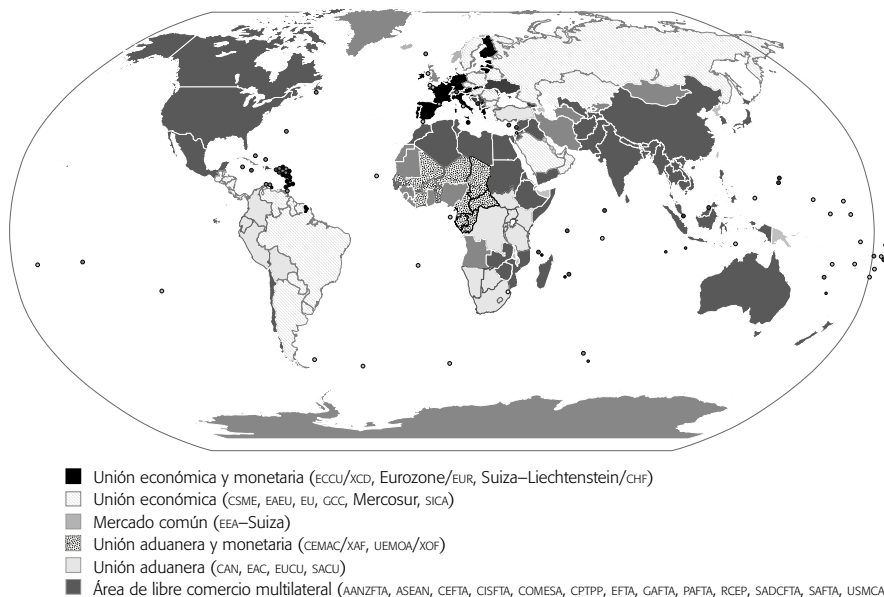
Fuente: Baldwin (2022).

Un aspecto relevante para el tema que nos ocupa en este estudio es el referido al hecho de que, en la evolución de la globalización, los países fueron desarrollando nuevas modalidades de interrelación institucional entre ellos para generar formas de gobernanza del tejido de naciones, en el marco de la tendencia de la globalización a evolucionar con base en regiones globales estructuradas con base de las regiones fabrica mencionadas más arriba.

Esas nuevas relaciones institucionales se han desarrollado a través del establecimiento de tratados de libre comercio en general y en particular con los llamados tratados de libre comercio “profundos”, los que atienden más aspectos que los comerciales en los acuerdos en las relaciones entre los países (Matto *et al.*, 2020). Esto configura un tejido global de tratados de libre comercio muy complejo, una de las bases para los procesos de *nearshoring* que nos ocupan, en lo que México participa con el vigente T-MEC sobre el cual volvemos más adelante.

El mapa 2 brinda un cuadro general del enorme tejido de los tratados de libre comercio a nivel global, lo que da una imagen del alcance de estas estrategias<sup>1</sup>.

MAPA 2  
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO A NIVEL MUNDIAL



Fuente: Wikipedia (s.f.).

En este contexto, desde la crisis del 2008 se han identificado tendencias a la reconfiguración de las cadenas globales de valor determinadas por cuatro tendencias generales: el aumento de los costos laborales en China, la preocupación por la

<sup>1</sup> Este mapa identifica a los países agrupándolos según se adhieren a cada distinto tipo de tratado. La página fuente contiene un amplio conjunto de materiales referidos a diversos aspectos del tema.

sostenibilidad de esas cadenas, los riesgos geopolíticos y el resurgimiento del proteccionismo en los países desarrollados (Braun *et al.*, 2023). En general se prevé que la relocalización de la IED será un fenómeno de carácter regional buscando generar cadenas de producción más cortas y cercanas a los grandes centros económicos. En la actualidad, esta relocalización de IED en la economía global se mantiene muy activa por las cambiantes condiciones que generan las políticas de aranceles que está implementando el presidente Trump, lo que obliga a los gestores de las cadenas de suministros a la búsqueda de opciones para compensar los efectos de costo y los problemas de suministro que esto genera.

Por otra parte, también es esperable que la pugna entre Estados Unidos y China por la hegemonía mundial incida en este tema en la medida que los contendientes fijen restricciones al direccionamiento de las inversiones en función de los efectos que las mismas puedan generar en esa pugna. En esto será de impacto la evolución de dicha pugna en relación con las llamadas “tierras raras” y “minerales estratégicos” que son esenciales para un conjunto de industrias fundamentales, particularmente en electrónica y en la naciente industria de los vehículos eléctricos.

Finalmente, debe señalarse el extraordinario proceso de cambio en curso con la digitalización de la economía y la inteligencia artificial que está impactando fuertemente en los modos de organización de las CGP y las cadenas globales suministros, junto con los efectos que podrá tener la robótica sobre las relaciones laborales como factor de atracción del *nearshoring*, en lo que algunos autores identifican que habrá de marcar la evolución de la globalización como “globótica” (Balwin, 2019).

Es posible prever que estos procesos de relocalización de IED en la economía se mantendrán con una dinámica intensa y cambiante conforme se vayan definiendo las características que asumirá la economía global, en cuyo contexto México participa en la relocalización de IED, a partir de sus factores básicos de atracción: el tratado comercial que facilita el acceso al mercado estadounidense y el bajo nivel de los salarios locales. En nuestro país, el tema del *nearshoring* ha tenido un fuerte impacto en los últimos años debido a las expectativas que generan lo que podrían significar estos flujos para el desarrollo. Esas expectativas fueron alimentadas por un informe del Banco Interamericano de Desarrollo del 2021 que estimaba en 78 000 000 000 de dólares el impacto del *nearshoring* en exportaciones en América Latina (IADB, 2021).

Sumado a lo anterior, también se considera el hecho de que más allá de las incertidumbres que generan las amenazas a México por parte del gobierno de Estados Unidos en el sentido de realizar cambios desfavorables en los acuerdos comerciales, el país cuenta con una muy amplia red de catorce tratados de libre comercio que cubren cincuenta países, lo que resulta un atractivo importante para eventuales inversiones tipo *nearshoring* (véase el mapa 3).

MAPA 3  
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO

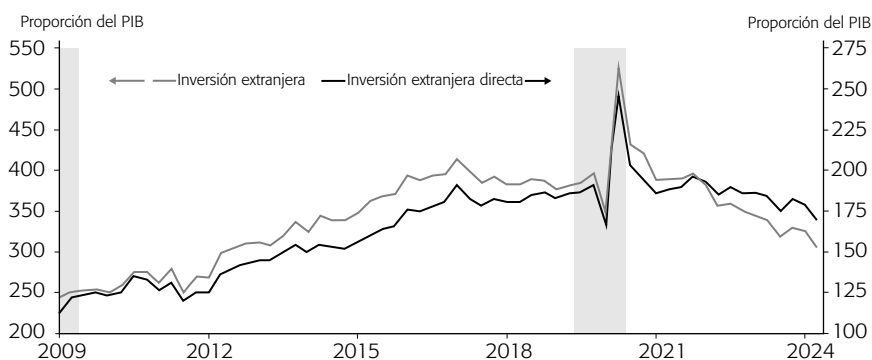


Fuente: Prodensa (2024).

Sin embargo, el alcance de esta tendencia del *nearshoring* en México es motivo de discusión en la literatura sobre el tema. En principio se señala que esto no será una solución rápida ni única para el desarrollo de México, que de concretarse no tendrá impacto general ya que es esperable que se concentre en algunos sectores (por ejemplo, la industria automovilística) y algunas regiones del país (previsiblemente los estados del norte). Una expectativa posible para dicha tendencia la genera la posibilidad de que China desplace importantes inversiones en México como está ocurriendo en otros países de América Latina. Sin embargo, los hechos recientes muestran que Estados Unidos desarrollaría fuertes presiones para bloquear esta posibilidad que de concretarse debitaría su papel hegemónico en el país (Durán, 2024).

Una visión más positiva sobre el impacto que podrían generar estos flujos en México es la que se brinda en Chiquiar y Tobal (2024) los que estiman que el PIB de México podría crecer un 2 por ciento adicional debido a este fenómeno de *nearshoring*, lo que representaría una ganancia comparable al impacto económico experimentado en el país con la firma del TLCAN.

GRÁFICA 4  
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO



**Nota:** Los datos de la posición de inversión internacional se reportan trimestralmente, se reportan en dólares estadounidenses y están ajustados por estacionalidad. La inversión extranjera incluye la inversión extranjera directa, pero también inversión de cartera y otros tipos que no implican una participación de control. El último dato corresponde al segundo trimestre de 2024. Las barras sombreadas indican recesiones en México.

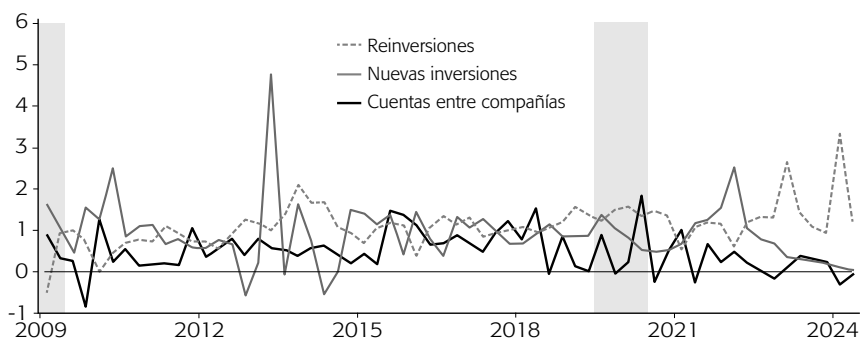
**Fuentes:** Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF); Instituto Nacional de Estadística y Geografía; Banco de México; Haver Analytics; cálculo de los autores, Martínez *et al.* (2024).

En contraste, Martínez *et al.* (2024) cuestionan la posibilidad de que se hubieran concretado esos flujos extraordinarios de IED hacia México, señalando que de haberse

registrado tendrían que haberse evidenciado tanto en la balanza de pagos como en la posición de inversión internacional, las que registran flujos financieros, comerciales y de inversión del país. Como también señalan estos autores, de haberse producido una relocalización de la IED hacia México bajo la modalidad de *nearshoring* debería haberse evidenciado en la evolución de la IED, o estar registrada en la balanza de pagos o en el aumento de los pasivos en manos de extranjeros dentro de la posición de inversión internacional. Por el contrario, lo que se produjo es una caída de la IED en el país desde el 2020 como puede verse en la gráfica 4.

Dentro de esta evolución problemática de la IED cabe destacar sus componentes, ya que como puede verse en la gráfica 5, desde 2022 esta ha consistido predominantemente en reinversión de utilidades mientras que las nuevas inversiones y las cuentas entre compañías han tenido una tendencia decreciente. Esto puede interpretarse como que las empresas extranjeras actúan manteniendo posiciones a la espera de la evolución de la situación del país, particularmente con lo que resulte de la renegociación del T-MEC en 2026.

GRÁFICA 5  
COMPONENTES DE LA IED EN MÉXICO



**Notas:** Los datos se reportan trimestralmente, están expresados en dólares estadounidenses y ajustados por estacionalidad. El último dato corresponde al segundo trimestre de 2024. Las barras sombreadas indican recesiones en México.

**Fuentes:** Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF); Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); Banco de México; Haver Analytics; cálculo de los autores, Martínez *et al.* (2024).

Sin embargo, éstos y otros autores señalan que podría haber modalidades alternativas no visualizadas de *nearshoring* frente al de la IED como son las denominadas *nulce nearshoring* o *nearshoring* atenuado. Éstas son, por ejemplo, las que ofrecen las *shelter companies* bajo el Programa Shelter o Plan de albergue en México, que no

hacen visible el impacto de esta actividad dentro de las iniciativas para la relocalización de IED en el país. Ésta consiste en una modalidad empresarial que ofrece un conjunto de servicios administrativos que facilitan la instalación de operaciones de manufactura a empresas extranjeras en México, debido a que la localización de IED en el país representa un proceso muy complejo que de no hacerse de la manera adecuada puede redundar en pérdidas o aún en el fracaso de la inversión. Por lo tanto, los negocios de servicios *shelter* son, de hecho, una parte inicial de una relocalización de inversiones en el país.

Por ello, estos *shelter* están siendo muy activos en la manufactura y específicamente en los sectores automotriz, aeroespacial y electrónica. Otra industria muy importante donde son relevantes estos servicios es la de tecnologías de información (TI), que está creciendo significativamente en el país. En esta industria un gran número de empresas externalizan servicios como modalidad de “albergue” para soporte técnico y desarrollo de software. Otra modalidad con que se desarrollan estos servicios administrativos es la de servicios al cliente y los *call center* para beneficiarse de las afinidades lingüísticas culturales del personal local. Las actividades de estas empresas albergue se reflejan en las exportaciones de servicios de México, dentro de la categoría de “otros servicios empresariales”, que incluyen arrendamientos, alquiler de activos y servicios de gestión.

También hay otra posibilidad de acciones de empresas extranjeras, particularmente las estadounidenses, que implican de manera indirecta una acción de *nearshoring* sin realizar inversiones directas, que consisten en que ese tipo de empresas subcontrate a empresas mexicanas para que realicen parte de sus procesos productivos en la producción de bienes que exportaran a Estados Unidos en el marco del T-MEC. Aunque estas condiciones pueden cambiar, entre otras cosas, por el efecto que pueda generar la variación de los costos arancelarios en los distintos países, conforme a las políticas que implemente el presidente Trump.

Otra modalidad de *nearshoring* de IED en México es la que pueden desarrollar empresas extranjeras a través del comercio electrónico, lo que ha generado cambios logísticos que nuestro país podría aprovechar para desarrollarse como centro logístico del comercio electrónico de Estados Unidos.

Una modalidad singular de este *nearshoring* atenuado es la que se dio en llamar como comercio *minimis*. Se trata de envíos transfronterizos de objetos pequeños sin pagar aranceles. Esto fue aprovechado por las plataformas de comercio electrónico chinas como Temu y Shein, las que desarrollaron envíos de sus productos desde México hacia Estados Unidos aprovechando que en ese país el valor mínimo de estos paquetes iba desde doscientos a ochocientos dólares. Estos envíos se desarrollaron en gran escala desde México y también desde Canadá, y alcanzaron en 2015 un monto

del orden de 54 000 000 000 de dólares en comercio electrónico de empresas predominantemente chinas con Estados Unidos.

En términos generales hay coincidencia en la literatura que México tiene muy buenas posibilidades para atraer montos significativos de *nearshoring*, y que en las circunstancias actuales ello está limitado por la incertidumbre con lo que pueda ocurrir con la renegociación del T-MEC en el 2026 y las nuevas reglas que se establezcan en el mismo. Sin embargo, Flach *et al.* (2022) señalan también, por ejemplo, que aunque esos desafíos se resolvieran favorablemente, México enfrentaría factores de infraestructura que son limitantes para la atracción de ese tipo de inversiones, en particular las insuficiencias de infraestructura y de logística adecuada para hacer rentable las nuevas inversiones y la disponibilidad limitada de trabajadores con niveles de formación elevada que se requieren para las industrias de alta tecnología.

### MÉXICO, NEARSHORING ESTRUCTURAL, LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE Y LAS TENSIONES DE LA GEOPOLÍTICA EN LAS CADENAS DE SUMINISTRO

En esta sección se analiza lo mencionado en la introducción respecto a que México ha tenido y tiene una opción de *nearshoring* distinta a la analizada en la sección anterior, lo que lo ha llevado quedar determinada en su evolución en la globalización por la geopolítica de las pugnas por la hegemonía entre Estados Unidos y China. Esa modalidad alternativa de *nearshoring* fue resultado de un nexo histórico establecido entre México y grandes corporaciones estadounidenses desde los años sesenta del siglo pasado. Ese nexo se generó cuando esas empresas encontraron las posibilidades de fragmentar sus procesos productivos para distribuirlo geográficamente a terceros países que tuvieran salarios más bajos que los de Estados Unidos para aumentar sus ganancias.

Por razones geográficas e históricas, México era un destinatario natural para recibir esas inversiones, particularmente en su frontera norte. Para favorecer este nexo binacional, el 20 de mayo de 1965 el gobierno mexicano estableció la Política de Fomento a la Industria Maquiladora de Exportación en el norte del país, que se implementó esa política mediante el Programa de Industrialización de la Frontera Norte, promulgando un programa regional de desarrollo e impulsando el modelo de las maquiladoras. Conforme al mismo, estas empresas se responsabilizaban de crear fuentes de empleo, fortalecer la balanza comercial del país, así como contribuir a la integración entre las distintas industrias e impulsar su desarrollo tecnológico.

La inversión de empresas estadounidenses en México bajo la figura de la maquiladora operando en México con trabajadores mexicanos constituyó la base de

una modalidad muy temprana y singular de relocalización de inversiones extranjeras de carácter transnacional, dando lugar a lo que algunos autores identifican como *nearshoring estructural*, lo que habría generado una circunstancia de *acoplamiento estratégico* entre ambos países que perdura hasta la fecha (Garrido, 2022).

Este acoplamiento productivo se ve potenciado por la extraordinaria configuración socioeconómica que asumió la frontera entre Estados Unidos y México, reconocida popularmente en México como La Frontera Norte y en Estados Unidos como *The Border* (véase el mapa 4).

MAPA 4  
FRONTERA NORTE/THE BORDER MÉXICO-ESTADOS UNIDOS



Fuente: White House Archives (s.f.).

Esta frontera se constituye por la franja de territorio ubicada a ambos lados de la línea fronteriza entre Estados Unidos y México que va de oeste a este, con una longitud de más de tres mil kilómetros. En esta franja se encuentran diversos estados y múltiples ciudades estadounidenses y mexicanas que establecen un comercio anual de 780 000 000 000 de dólares, en la que viven más de 26 000 000 de personas que han generado un tejido social y cultural propio y heterogéneo. Todo esto constituye a la región fronteriza en un territorio binacional mexicanoamericano de enorme importancia en sus actividades económicas de diverso tipo que podría ubicarla como la octava

economía del mundo. En conjunto, todo esto justifica concebir a este territorio como una evidencia de acoplamiento estratégico a nivel subregional entre Estados Unidos y México, lo que agrega otra singularidad en la configuración de la región de América del Norte. Conforme a la lógica del modelo empresarial de la maquiladora, supone una producción transnacional, con base en insumos intermedios que reciben transformaciones para luego ser nuevamente exportados y posteriormente reimportados entre Estados Unidos y México, en lo que sufren distintas transformaciones hasta aplicarse en los productos finales de los que son parte.

Todo esto conduce al actual entrelazamiento entre las economías de ambos países, con determinaciones que llamamos más arriba como *nearshoring estructural* y *acoplamiento estratégico* de tal alcance que, de alguna manera, se ha avanzado en la formación de una economía binacional mexicanoamericana y por lo tanto, ambas determinaciones se reproducen con carácter permanente.

Vista desde la lógica que consideramos en la sección anterior, la maquiladora como modelo de IED implicó que Estados Unidos se constituyeran como país matriz y México como país fábrica, lo que representó generar un eslabón de una cadena productiva cuando las empresas matrices replicaron esta modalidad de inversión en otros países, y desarrollaron cadenas globales de producción de alcance mundial.

En México, esta modalidad de IED como maquiladora evolucionó a lo largo del tiempo hasta que en el año 2006 se promulgó el decreto que dio origen al programa para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Immex), que llevaría a internalizar la lógica general de la maquiladora al conjunto de la economía nacional.

Este programa Immex es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias.

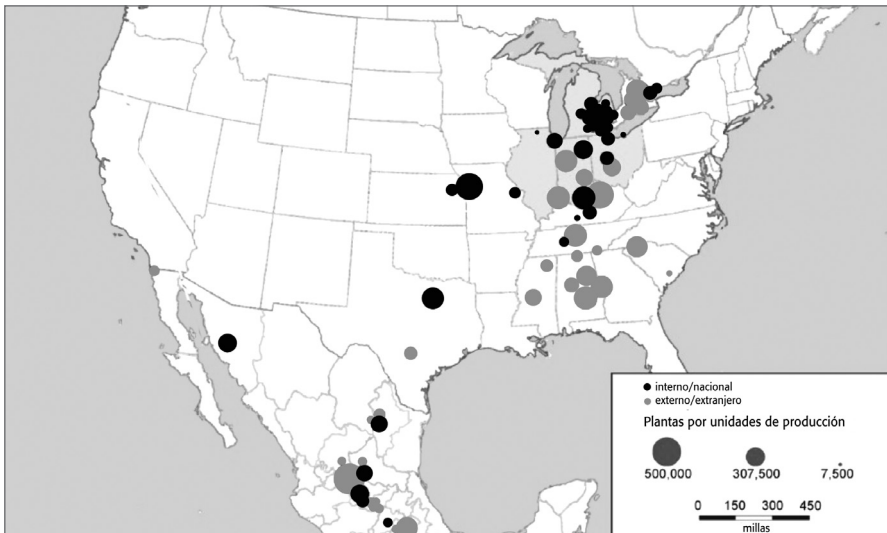
Este tipo de vínculo entre México y Estados Unidos también se desarrolló por distintas razones entre ese país y Canadá, lo que ha llevado a la formación de cadenas globales de producción que entrelazan los tres países como es el caso de la industria automotriz. De esta manera, el *nearshoring* estructural y el acoplamiento estratégico de Estados Unidos-México se extiende, para establecerse con características propias en la relación Estados Unidos-Canadá.

De conjunto esto genera un tejido trilateral de relaciones entre Estados Unidos, México y Canadá que va a configurar a una región económica de América del Norte de enorme importancia en el contexto de la economía global, que es la base de la "fábrica

de América del Norte” frente a la “fábrica Europa” y la “fábrica Asia” que mencionamos más arriba.

Una imagen de este tejido productivo regional desde el punto de vista de las cadenas globales de producción se obtiene para el caso de la cadena automotriz con la información de la distribución de la red de plantas ensambladoras de vehículos de diverso tipo en América del Norte que se presenta en el mapa 5.

MAPA 5  
UBICACIÓN DE LAS PLANTAS DE ENSAMBLADO DE VEHÍCULOS  
DE COMBUSTIÓN INTERNA (ICE) Y DE VEHÍCULOS HÍBRIDOS ELÉCTRICOS (HEV)  
EN NORTEAMÉRICA, DE FABRICANTES LOCALES Y EXTRANJEROS (2023)

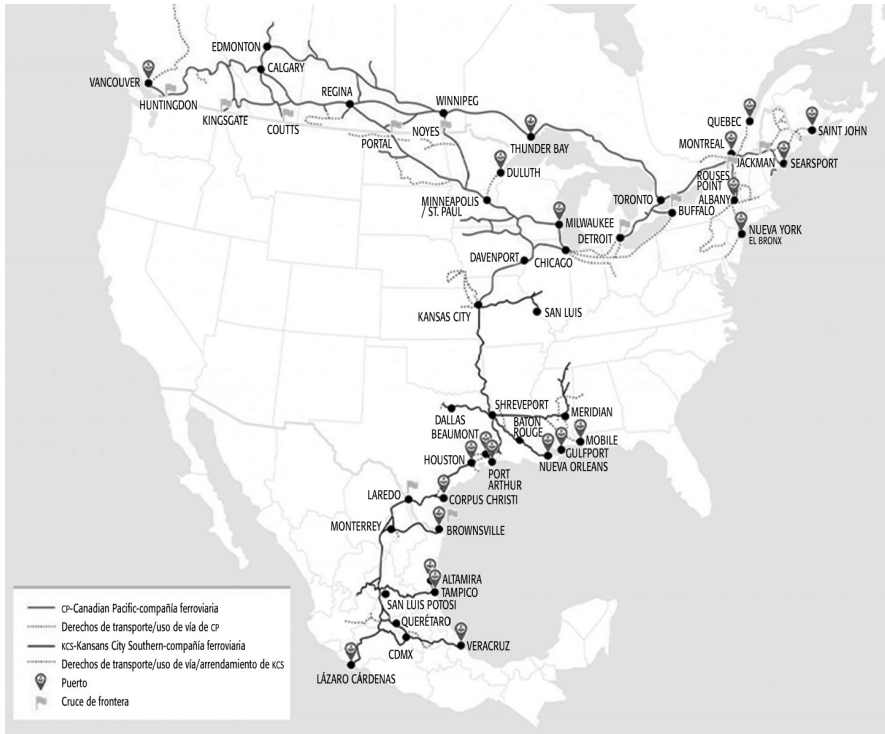


Fuente: Klier y Rubenstein (2024).

Estos complejos productivos están ubicados desde Ontario (Canadá) hasta el Golfo de México en Estados Unidos, donde son identificados por la gente de la industria como “el callejón del automóvil” por la estrecha franja del territorio en la que se encuentran las plantas, y se prolongan en el centro de México.

Las CGP que operan en la región de América del Norte cuentan para sus actividades con una sólida infraestructura de transporte (ferrocarriles, carreteras, puertos y aeropuertos) que brindan comunicaciones rápidas y eficiente al interior de América del Norte que concretan a la integración económica de la citada región. Un ejemplo de esto lo constituye la línea ferroviaria CPKC, resultado de la integración en el 2023 de las empresas Canadian Pacific y Kansas City, cuyo trazado puede ver en el mapa 6.

MAPA 6  
LÍNEA FERROVIARIA CPKC EN AMÉRICA DEL NORTE



Fuente: *Mexico Industry* (2023).

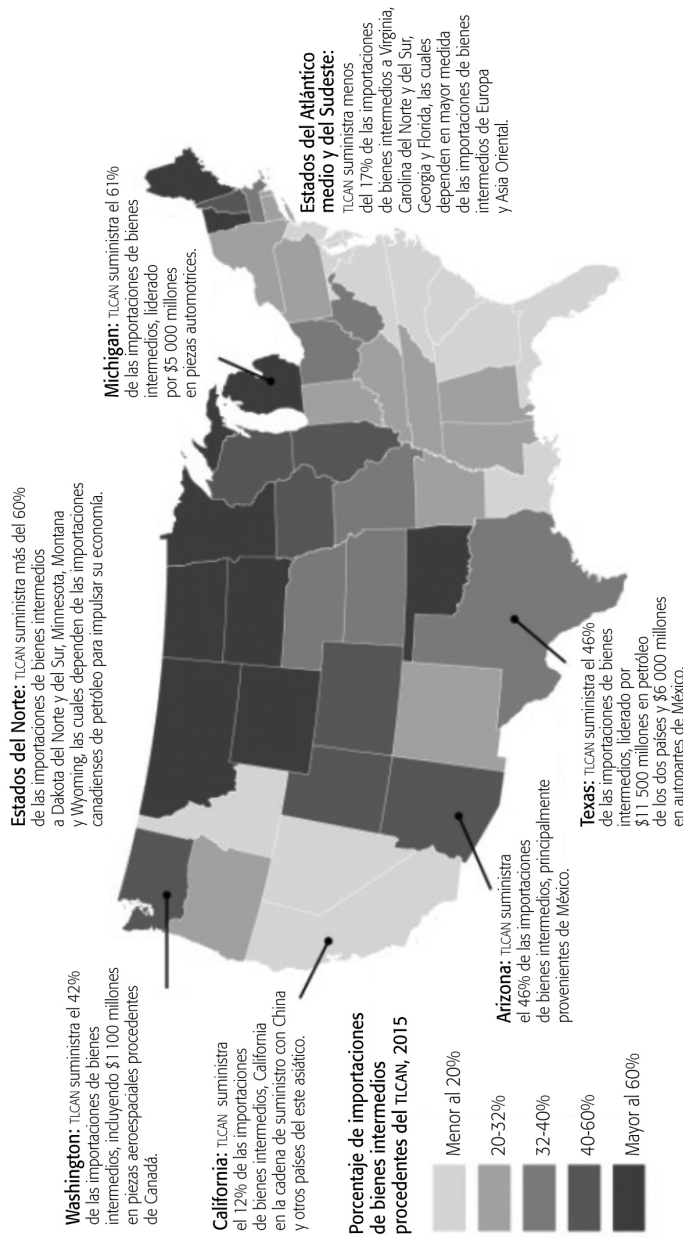
Esta línea ferroviaria, con un tendido de treinta y dos mil kilómetros, recorre el territorio desde el puerto de Lázaro Cárdenas en México al de Toronto, en el oeste de Canadá y Quebec en el este del país, y finalmente Nueva York en el este de Estados Unidos, lo que la constituye en una suerte de espina dorsal del subcontinente. En su recorrido, esta línea ferroviaria conecta múltiples ciudades de los tres países, lo cual la convierte en una fuerza de integración económica, social y cultural entre los mismos.

Otra evidencia del grado de entrelazamiento de las economías de Estados Unidos con las de México y Canadá en la dirección de conformar una región económica de América del Norte es la existencia de lo que Brookings denominó “Plataforma de producción de América del Norte”, refiriéndose al tejido de cadenas de producción de insumos intermedios de México y Canadá que abastecen a la economía estadounidense.<sup>2</sup> Esto

<sup>2</sup> En la página de Brookings.edu donde se informa sobre estas relaciones de suministro se puede descargar el archivo fuente con la información con que elaboraron el mapa para el año 2015 (Brookings Institution, 2015).

PLATAFORMA DE PRODUCCIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE

Mitad de las importaciones estadounidenses provenientes de Canadá y México son bienes intermedios que después son utilizados en la producción local, una proporción mucho mayor que la destinada a la Unión Europea o China. Desde energía hasta autos, los debates sobre política comercial deben reconocer la dependencia única de muchos estados en la cadena de suministro norteamericana.



Fuente: Parilla (2017).

puede verse en el mapa 7, donde se informa sobre la diferencia en la provisión de insumos intermedios de México y Canadá a los muy diversos estados en Estados Unidos, lo que se manifiesta en la intensidad relativa de la manera en que se les marca.

En el mapa puede verse que siete u ocho estados aparecen teniendo más del 80 por ciento de los citados insumos intermedios provenientes de México y Canadá y otros seis o siete dependen del 40 al 60 por ciento de esas fuentes de insumos. Los estados que dependen más de las importaciones intermedias del TLCAN como proporción de su base de importación total tienden a estar involucrados en uno de dos grandes sectores: manufactura avanzada y energía.

En conjunto, casi el 30 por ciento de los cincuenta estados de la Unión tienen una dependencia básica de México y Canadá para sus actividades productivas, lo que sugiere la base de un tejido económico común entre los tres países. Lo anterior obliga a reconocer que los productos estadounidenses, canadienses o mexicanos no se fabrican en los respectivos países, sino en “las fábricas de Norteamérica”. Esto remite a la necesidad de reconocer que en la economía global la competencia se produce entre productos producidos en las grandes regiones fábrica que mencionamos más arriba: fábrica de América del Norte, fábrica Europa y fábrica Asia (Baldwin, 2017).

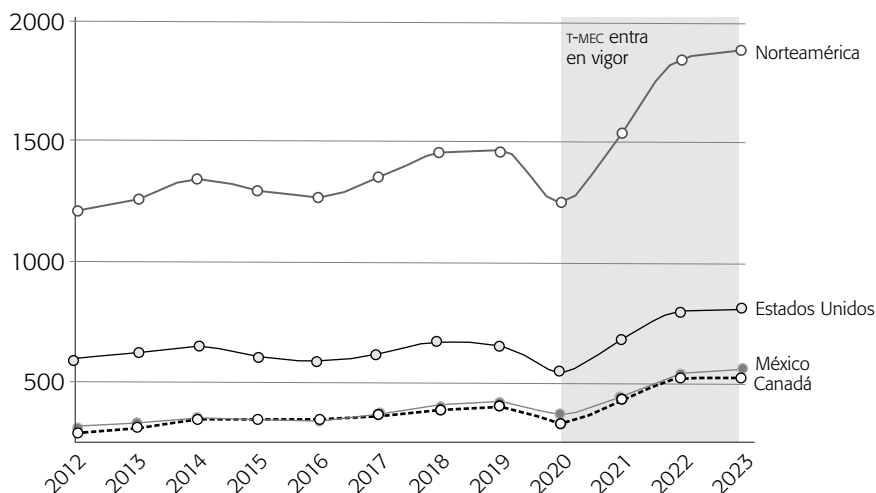
Este tejido productivo de la región de América del Norte tuvo una expresión institucional con los tratados de libre comercio “profundos” (Matto *et al.*, 2020) firmados entre los tres países del subcontinente, con los que se establecen acuerdos sobre diversas áreas de actividad económica, más allá del puro comercio internacional. El primero de dichos tratados fue el TLCAN en 1992, que representó en su momento el mayor tamaño económico nivel mundial. Aunque no fueron objetivos centrales de estos tratados, han sido de gran impacto en la integración del tejido productivo de la región de Norteamérica, particularmente el T-MEC (Garrido y García, 2024; Fernández y Bamber, 2023; Wayne y Marroquín, 2024).

El impacto del T-MEC en la región de América del Norte se hace evidente con los tres indicadores que presentamos a continuación. De una parte, la evolución de las exportaciones intrarregionales de bienes y servicios en Norteamérica entre 2012 y 2023, de lo que se informa en la gráfica 6, donde se destaca el fuerte impulso de dichas exportaciones para los tres países bajo la vigencia del T-MEC.

De acuerdo con lo que se informa en esta gráfica, el comercio total intrarregional aumentó en el orden del 60 por ciento entre 2011 y 2023, en lo que Estados Unidos es el factor dominante.

En buena medida, esta dinámica del comercio interregional refleja los flujos de insumos intermedios entre los tres países, los que se producen por la dinámica de las CGP que operan en la región, conforme a la lógica general de estas cadenas que mencionamos más arriba (Parilla, 2017).

GRÁFICA 6  
EXPORTACIONES INTRARREGIONALES DE BIENES Y SERVICIOS  
EN AMÉRICA DEL NORTE (2012-2023)  
(miles de millones de dólares)



Fuente: Wayne y Marroquín (2024).

Otra evidencia relevante del impacto regional del T-MEC es la se obtiene al considerar la inversión de capital en América del Norte entre 2016 y 2024, que como se observa en la gráfica 7 tuvo un importante incremento en el período de operación del mencionado tratado, alcanzando valores del orden de 220 000 000 000 de dólares en el 2023.

Desde el comienzo de la operación del T-MEC hasta el 2024, estas inversiones aumentaron un 136 por ciento.

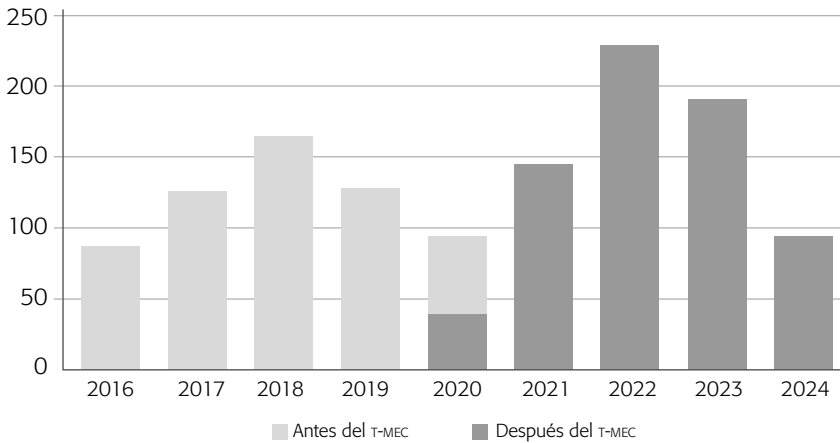
Adicionalmente, el T-MEC resultó importante para la conformación de esta región económica por la evolución que indujo a la IED entre los tres países entre 2020 y 2023, lo cual se puede observar en la gráfica 8, lo que indica la trabazón productiva que se ha generado entre ellos bajo e impulso de dicho tratado.

Sin embargo, esta combinación entre estructura productiva regional de América del Norte y el tejido comercial institucional “profundo” entre los tres países de la región, contenía una tensión que habría de irse desarrollando desde la crisis del 2008 hasta modificar el significado del *nearshoring* estructural que fue su base.

La cuestión básica es que en esta estructura (región-tratados) participa Estados Unidos que es la potencia hegemónica en la economía global. Esto implica que la dinámica de redefinición de dicha hegemonía que acompaña a la reconfiguración de la globalización, luego de la crisis, llevara a desarrollar la tensión latente entre hegemonía y dominación en la citada estructura región-tratado. Por esto, el *nearshoring estructural*

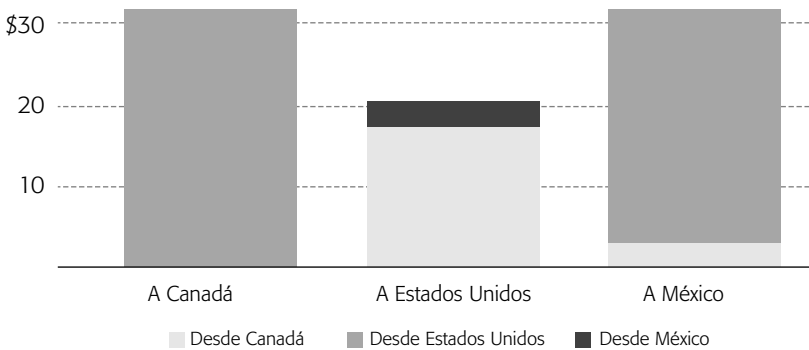
determinado inicialmente por razones económicas capitalistas se complejizó hasta estar sujeto adicionalmente a objetivos geopolíticos, en la medida de que ese *nearshoring* va a estar condicionado por Estados Unidos, en razón de sus objetivos geopolíticos en la pugna por la hegemonía global.

GRÁFICA 7  
INVERSIÓN DE CAPITAL EN AMÉRICA DEL NORTE (2016-2024)  
(miles de millones de dólares)



Fuente: Wayne y Marroquín (2024).

GRÁFICA 8  
INVERSIÓN EXTRANJERA INTRA-AMÉRICA DEL NORTE  
(2020-2023) (miles de millones de dólares)



Fuente: Meltzer *et al.* (2023).

Las fuerzas operantes en este cambio son las que se desarrollaron con las CGP implementadas por empresas estadounidense, lo que dio lugar a una suerte de división del trabajo entre Estados Unidos, México y China creando “circuitos productivo-comerciales” entre dichos países porque, por una parte, las matrices de las CGP en Estados Unidos externalizaban a China en muchos casos asociados a empresas chinas, insumos intermedios para procesos de producción de media y alta tecnología con elevado valor agregado aprovechando los mayores niveles tecnológicos y de conocimiento en dicho país (electrónica, computación). En contrapartida, China exportaba a Estados Unidos bienes de consumo tecnológicos de bajo costo y de consumo masivo.

Por otra parte, las matrices estadounidenses (en la lógica original del *nearshoring*) externalizaron hacia México insumos intermedios para ser transformados en procesos productivos de nivel medio y bajo de complejidad (ensamblado electrónico y automotriz, procesado de insumos textiles) y en contraste sus subsidiarias en México exportaban a Estados Unidos productos industriales terminados (automóviles, televisores, computadoras o textiles) a precios muy competitivos.

Por su parte, México importaba de China insumos intermedios de media y alta tecnología para los segmentos de las CGP en México para complementar la producción mencionada que estas exportarían a Estados Unidos. Esto se tradujo, por un lado, en un creciente déficit comercial de Estados Unidos con China, debido al aumento de las exportaciones de nivel tecnológico medio y alto de China a Estados Unidos, que se duplicaron entre 1995 y 2017.

En el caso de México, las relaciones de comercio con China incrementaron aceleradamente su presencia, pasando de menos del 1 por ciento del total del comercio exterior mexicano al 9.74 por ciento con un déficit creciente, al punto de que en el 2018 la relación importaciones exportaciones fue de 11.2 unidades importadas por cada unidad exportada por México (Dussel, 2020).

En 2017, la creciente competencia de China en Estados Unidos en sectores como inteligencia artificial, electrónica, telecomunicaciones y proyectos de infraestructura había provocado la preocupación de los empresarios; junto a esto se comenzó a prestar atención al creciente déficit comercial de Estados Unidos con China. En su primera presidencia, Donald Trump aplicó aranceles a las importaciones desde China.

Por su parte la administración de Biden continuó aumentando la presión sobre China mediante aranceles para reducir el déficit de Estados Unidos con ese país, lo cual dio junto con una estrategia para reconstruir la industria en Estados Unidos, que desde los años noventa se había reducido fuertemente en su capacidad de producción y de sus cadenas globales de suministros, así como en el empleo, en parte a consecuencia de la exportación de instalaciones productivas para construir las CGP, pero también por efecto de las transformaciones tecnológicas con la digitalización de la producción y

el desarrollo de los sectores de servicios. Para revertir esta situación, el gobierno de Biden impulsó las leyes Inflation Reduction Act y Chips and Science Act, que ofrecían un amplio conjunto de incentivos para recuperar el desarrollo de la manufactura del país, al tiempo que impulsaban industria de frontera, como era el caso de los chips y los vehículos eléctricos. Ambas leyes fueron dotadas de importantes recursos: la primera con 738 000 000 000 de dólares y la segunda recibió 53 000 000 000 de dólares.

En este contexto, la administración de Biden desarrolló una estrategia de recomposición de las cadenas globales de empresas estadounidenses de suministros con un fuerte enfoque geopolítico. Partiendo del concepto de la relocalización de las inversiones globales que hemos venido comentando, la secretaria del Tesoro, Janet Yellen, propuso un nuevo concepto para dicha acción, con la idea de que estos movimientos se realizaran hacia países que compartieran los ideales de Estados Unidos sobre el libre mercado, las relaciones laborales y los estándares ambientales y que aseguraran el acceso de los mercados, reduciendo los riesgos para Estados Unidos y sus países aliados. Yellen llamó a este modelo *friend-shoring*, lo que implicaba priorizar un concepto geopolítico que tenía el supuesto de que con ello se construiría un bloque de “países democráticos” frente a los “países autoritarios”, para generar mediante acuerdos políticos condiciones de estabilidad las cadenas de insumos para integrantes del primer bloque.

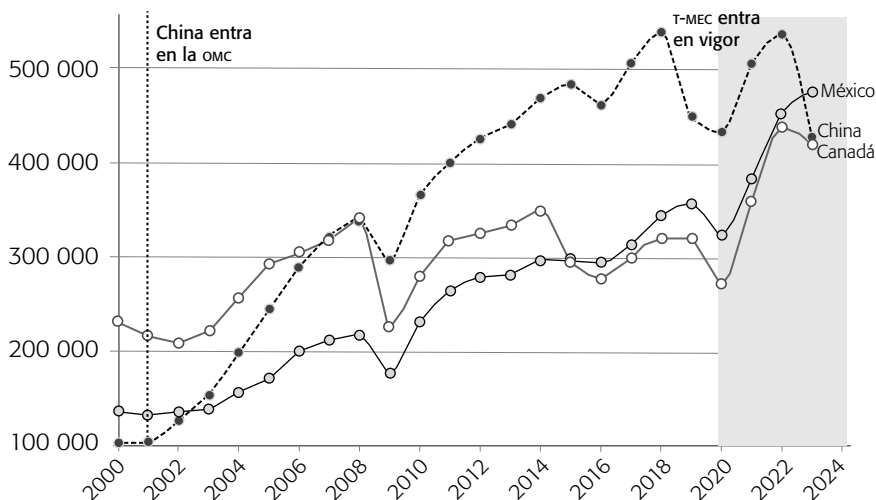
Durante la administración de Biden, este concepto se aplicó para las inversiones estadounidenses en China estimulando su relocalización con la reducción del déficit, estimulado con el incentivo de los aranceles aplicados al comercio con ese país. De hecho, se trataba de una suerte de *reshoring* indirecto a “países confiables” en relación con los temas señalados, hacia donde se esperaba que dichas compañías movieran sus inversiones, El objetivo era trasladar las cadenas de suministro de China a socios estadounidenses como Taiwán, India, Vietnam y México (Maihold, 2022). Entre esas opciones, México resulta menos atractivo en términos de costo, pero es mucho más atractivo en cuanto a distancia al mercado estadounidense.

En el enfoque geopolítico predomina el *friend-shoring*, pues éste desplazaba la racionalidad económica para estos flujos lo que resultaba problemático para algunos analistas en la medida en que esto podía ser leído como un *security-shoring* que condicionaría las decisiones de los países. Este *friend-shoring* no tuvo continuidad con el nuevo gobierno de Trump, lo que respondería al hecho de que “Trump no tiene amigos”, según un analista; pero Trump sí está actuando en cuanto a las relaciones internacionales, con los acuerdos para las cadenas suministro con un enfoque de *security-shoring* al presionar las lealtades con Estados Unidos frente a China, como ya se le ha hecho sentir a México.

De hecho, la aplicación de estas políticas del *friend-shoring* generaron un importante flujo de inversiones hacia México en una suerte de *nearshoring* estructural *indirecto*,

debido a una gestión política de relocalización de cadenas de suministros desde China (véanse mapas 5 y 6). En conjunto, todo esto se tradujo en un cambio en la participación relativa en las exportaciones de varios países a Estados Unidos, donde México pasó a ocupar el primer lugar y China decreció al nivel de Canadá (véase la gráfica 9).

GRÁFICA 9  
PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS  
(2000-2024) (miles de millones de dólares)



Fuente: Wayne y Marroquín (2024).

En contraste con lo anterior en los últimos años también se desarrolló una dinámica *nearshoring intrarregional* desde dentro de Estados Unidos, donde compañías estadounidenses realizaron inversiones en México buscando los bajos costos salariales de México frente al aumento de los costos y limitaciones del mercado de trabajo en aquel país. Esto habría inducido algunas acciones del nuevo gobierno de Trump tratando de retener esas inversiones en Estados Unidos, lo que ha complejizado las características del citado *nearshoring estructural*, el cual ha adquirido un carácter multidireccional debido a la dinámica regional de las cadenas globales de producción. Este tejido económico de la región norteamericana resulta un factor decisivo para hacer previsible la continuación en el 2026 de los acuerdos comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá, aunque con cambios en sus términos.

En este contexto, parece previsible la persistencia del *nearshoring* estructural tri-nacional mientras que las perspectivas de la primera modalidad de *nearshoring* que

analizamos más arriba queda sujeta a las condiciones que se pacten en un nuevo tratado, pero también por la evolución que sigan las regiones globales y las pugnas por la hegemonía. Este escenario base México muestra el cuadro complejo de desafíos y oportunidades futuros para sí mismo, por lo que el país tendría que elaborar estrategias para las dos opciones de *nearshoring* y las relaciones entre las mismas, para un aprovechamiento positivo para potenciar esta posible configuración en beneficio del desarrollo del país.

Dada la problemática que se configura con la compleja trayectoria económica del país en las últimas décadas a lo que hicimos referencia más arriba, esas políticas deberían impulsar un cambio estructural de la economía nacional para recuperar el sendero del crecimiento sostenido, incluyendo acciones para potenciar la atracción y la canalización de la relocalización de IED hacia México, que hemos señalado.

Adicionalmente, todo esto debería contribuir a preparar las condiciones para la renegociación del T-MEC en 2026. En vista de la importancia que tienen para Estados Unidos las diversas relaciones que mantiene con México, parece viable que esa negociación resulte en una renovación del tratado. Pero por lo trascendente de este último y la incertidumbre que genera el estilo de gestión del presidente Trump, sugieren la necesidad de preparar estrategias alternativas dentro de la lógica de cambio estructural mencionado, para la gestión de las dos posibilidades de *nearshoring*.

## CONCLUSIONES

El análisis desarrollado previamente reafirma la percepción de los analistas respecto a que los flujos de IED hacia México bajo la modalidad de *nearshoring* tienen grandes potencialidades, que se suelen explicar por la proximidad con Estados Unidos y los bajos salarios relativos en el país. Sin duda, esos dos factores son centrales para el atractivo de México para la relocalización de IED global, pero un aporte central del estudio es hacer evidente que estas capacidades responden a fenómenos mucho más complejos que los mencionados, los que se explican en el estudio como resultado de una singularidad de México en el *nearshoring*, lo cual es resultado de que el flujo citado opera en México con dos modalidades distintas.

Estas modalidades están sujetas a diferentes determinaciones, lo que implica que el análisis de las circunstancias y perspectivas del *nearshoring* en nuestro país debe considerar un cuadro amplio y complejo de factores muchos de los cuales están sujetos a incertidumbres, lo que hace difícil determinar con precisión las posibles condiciones y perspectivas que pueden avizorarse para dichos flujos y su impactos en la economía nacional, lo que de alguna manera representa un aporte central de esta investigación.

Analizamos las modalidades en las dos secciones del trabajo, de las cuales destacamos los siguiente. En la primera sección se explora la situación general de México respecto a las relocalizaciones de las cadenas globales de suministros en el conjunto de la economía global, en donde se destaca que México participa en esos flujos desde una posición particular como integrante de una región de la economía global liderada por Estados Unidos, el país más desarrollado de la economía mundial. En función de las relaciones con ese país, México ha desarrollado una importante plataforma industrial ensambladora generada con su participación en cadenas globales de producción muy poderosas, y junto ello, el país cuenta con una importante fuerza de trabajo experta en este tipo de inversiones y además existe un tejido institucional muy desarrollado para favorecer inversiones extranjeras, todo en un marco de estabilidad macroeconómica y política que es relevante para los inversionistas. De manera sintética, éstos son factores de gran atracción para inversionistas internacionales, aunados a los mencionados más arriba.

En contraste, hay factores que limitan ese atractivo nacional, como son de una parte las insuficiencias de la infraestructura energética y el encarecimiento de los espacios físicos para las instalaciones de plantas. Finalmente, hay un factor que ha generado una desaceleración del *nearshoring*, como es la incertidumbre sobre qué ocurrirá con la renegociación del T-MEC que representa un aspecto fundamental para atraer IED hacia el país como espacio para acceder al mercado estadounidense, aunque hay una percepción amplia de que este tratado se renegociará favorablemente.

Esto se apoya con el análisis que se realiza en la segunda sección, sobre la singularidad que existe en la relación económica entre Estados Unidos y México como actores de la globalización, por lo que se identifica como *nearshoring estructural* entre ambos países en las cadenas globales de producción de origen estadounidense, lo que termina generando un *acoplamiento estratégico* entre ambas economías, lo cual se ha visto reforzado por el TLCAN y su continuación en el T-MEC, los que han favorecido el desarrollo del conjunto de América del Norte como una región económica fuertemente integrada con vínculos de interdependencia importantes en los tres países.

Un elemento relevante adicional que se argumenta en esta sección es el que se refiere a la complejización del concepto de *nearshoring* que resulta del hecho de que las relaciones de Canadá y México con Estados Unidos se producen en el marco de este último en la pugna con China por la hegemonía en la economía mundial, lo cual introduce determinantes geopolíticos al *nearshoring* debido a que Estados Unidos puede condicionar las nuevas inversiones en función de sus objetivos estratégicos con lo que algunos autores renombran a los citados como *security-shoring* refiriéndose a los condicionantes que puede tener México para aceptar las nuevas inversiones si éstas fueran cuestionadas por Estados Unidos.

Como resultado general, el estudio ofrece un panorama complejo razonado que enriquece la comprensión del tema de la relocalización de IED en México y sus incertidumbres. Así, todo lo señalado resulta sujeto a las condiciones de incertidumbre que genera el estilo y la concepción de política de Donald Trump en su segunda presidencia, frente a lo cual no es posible hacer mayores previsiones.

Al respecto cabe mencionar que, aunque estuvo fuera del alcance del trabajo, un factor favorable para México es que enfrenta estos desafíos con una estrategia de política económica orientada a buscar un cambio estructural en varios aspectos de la economía nacional como es el Plan México. Más allá de factores cuestionables en el mismo y de las dificultades del país para llevarlo adelante, lo importante es la voluntad política de fortalecer la economía nacional en la dirección de retomar el sendero del desarrollo, como condición que potencia su capacidad para participar positivamente en su nueva etapa de inserción en la economía global.

## FUENTES

ANTRÁS, POL

2020 “De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-Covid-19 Age”, ECB Forum: “Central Banks in a Shifting World” Conference Proceedings, en <<https://scholar.harvard.edu/antras/publications/de-globalisation-global-value-chains-post-covid-19-age>>.

BALDWIN, RICHARD

2022 *The Peak Globalization Myth: Part 4 – Services Trade Did Not Peak*, Vox EU- CEPR webpage, en <<https://cepr.org/voxeu/columns/peak-globalisation-myth-part-4-services-trade-did-not-peak>>.

2019 *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*, Londres, Weidenfeld & Nicolson.

2016 *The Great Convergence*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

BERGLEE ET AL.

2024 *World Regional Geography: People, Places, and Globalization*, LOUIS (The Louisiana Library Network), en <<https://louis.pressbooks.pub/worldregionalgeography/>>, <<https://louis.pressbooks.pub/worldregionalgeography/front-matter/about-the-author>>.

BRAUN, MIGUEL, P.M. GARCÍA y D.F. MOLERO

2023 “Nearshoring and Regional Value Chains: Are They the New Normal?”, en *The Elgar Companion to the World Trade Organization*, Cheltenham, R.U., Edward Elgar, pp. 638-659, en <<https://www.elgaronline.com/edcollchap/book/9781800882867/chapter34.xml>>, DOI: doi.org/10.4337/9781800882867.00043

BROOKINGS INSTITUTION

2015 <<https://www.brookings.edu/articles/how-u-s-states-rely-on-the-nafta-supply-chain/>>.

CASTILLO, R. y N. FUENTES

2025 “Medición de la deslocalización industrial en Estados Unidos y México durante 2013- 2018: un enfoque insumo producto inter-países”, *Revista de Economía*, en <<https://www.revista.economia.uady.mx/index.php/reveco/article/view/426/268>>.

CHIQUIAR, DANIEL y M. TOBAL

2024 “Nearshoring: Possible Scenarios of its Size and Impact on Mexico Economy. Challenges and Opportunities for Participating in Global Value Chains”, Policy paper no. 32, CAF, en <<https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/2228/Nearshoring%20Possible%20Scenarios%20of%20its%20Size%20and%20Impact%20on%20Mexico%20C2%20B4s%20Economy.pdf?sequence=5&isAllowed=y>>.

DURÁN FERNANDEZ, R.

2024 *Nearshoring in Mexico*, México, Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE) Ideas, en <<https://egade.tec.mx/en/egade-ideas/authors/roberto-duran-fernandez>>.

DUSSEL, ENRIQUE

2020 *La nueva relación triangular entre Estados Unidos, China y América Latina. El caso de México*, México, Heinrich Boll Stiftung, en <[https://www.researchgate.net/publication/342258415\\_La\\_nueva\\_relacion\\_triangular\\_entre\\_Estados\\_Unidos\\_China\\_y\\_America\\_Latina\\_-\\_el\\_caso\\_de\\_Mexico](https://www.researchgate.net/publication/342258415_La_nueva_relacion_triangular_entre_Estados_Unidos_China_y_America_Latina_-_el_caso_de_Mexico)>.

FERNANDEZ, K. y P. BAMBER

2023 “Advancing Regionalization for Global Economic Leadership”, *The Wilson*

*Quarterly*, Wilson Center, en <[https://www.wilsonquarterly.com/quarterly/\\_/advancing-regionalization-for-global-economic-leadership](https://www.wilsonquarterly.com/quarterly/_/advancing-regionalization-for-global-economic-leadership)>.

FLACH, LISANDRA ET AL.

2022 *The Integration of Mexico in Global Value Chains: Opportunities and Challenges*, México, Konrad-Adenauer-Stiftung, en <[https://www.kas.de/documents/266027/23210398/The+Integration+of+Mexico+in+Global+Value+Chains+Opportunities+and+Challenges\\_KAS\\_M%C3%A9xico\\_ifo\\_compressed.pdf/18c5a99f-afda-aa9-ddf1-afd10b14380e?version=1.0&t=1678385287714](https://www.kas.de/documents/266027/23210398/The+Integration+of+Mexico+in+Global+Value+Chains+Opportunities+and+Challenges_KAS_M%C3%A9xico_ifo_compressed.pdf/18c5a99f-afda-aa9-ddf1-afd10b14380e?version=1.0&t=1678385287714)>.

GARRIDO NOGUERA, CELSO

2022 “México en la fábrica de América del Norte y el *nearshoring*”, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en <[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48056/1/S2200726\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48056/1/S2200726_es.pdf)>.

GARRIDO NOGUERA, CELSO y GERARDO GARCÍA MUÑOZ

2024 “La geografía económico-política de la región T-MEC y la competencia de México en la globalización”, en Samuel Ortiz Velázquez, coord., *México en la era del T-MEC y el nearshoring. Un balance preliminar*, México, Facultad de Economía, UNAM.

GOURINCHAS, PIERRE OLIVIER

2025 “La economía mundial entra en una nueva era”, IMF Blog, 22 de abril, en <<https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2025/04/22/the-global-economy-enters-a-new-era>>, consultada el 24 de octubre de 2025.

INTER-AMERICAN DEVELOPMENT BANK (IADB)

2021 “*Nearshoring* agregaría US\$78,000 millones en exportaciones de América Latina y Caribe”, Washington, D.C., IADB, en <<https://www.iadb.org/es/noticias/nearshoring-agregaria-us78000-millones-en-exportaciones-de-america-latina-y-caribe>>.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF)

2025 *Perspectivas de la economía mundial: Un momento crítico en medio de cambios en las políticas*, Washington, D.C., IMF, en <<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2025/10/14/world-economic-outlook-october-2025>>, consultada el 24 de octubre de 2025.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) BLOG

2025 “Pierre-Olivier Gourinchas”, en <[https://www.imf.org/en/Blogs/authors?author=Pierre-Olivier+Gourinchas&utm\\_medium=email&utm\\_source=govdelivery](https://www.imf.org/en/Blogs/authors?author=Pierre-Olivier+Gourinchas&utm_medium=email&utm_source=govdelivery)>.

KLIER, T. y J. RUBENSTEIN

2024 “The Emerging Geography of Electric Vehicle Production in North America: Revolution or Evolution?”, *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, en <<https://www.chicagofed.org/publications/economic-perspectives/2024/4>>.

LEVY, SANTIAGO y LUIS FELIPE LÓPEZ-CALVA

2023 “¿Qué falló? ¿Qué sigue? México 1990-2023”, *Nexos*, en <<https://www.nexos.com.mx/?p=74046>>.

MAIHOLD, GÜNTHER

2022 “A New Geopolitics of Supply Chains”, SWP Comment, Berlín, en <<https://www.swp-berlin.org/10.18449/2022C45/>>.

MARTINEZ GARCÍA, ENRIQUE, MANUEL SÁNCHEZ y LUIS B. TORRES

2024 *Mexico Nearshoring. Yet to Yield Big Investment Despite Global Trade Tensions*, Federal Reserve Bank of Dallas, en <<https://www.dallasfed.org/research/economics/2024/1205>>.

MATTO, A., N. ROCHA y M. RUTA

2020 *The Evolution of Deep Trade Agreements*, Washington, D.C., World Bank, en <<https://pubdocs.worldbank.org/en/612591607633317234/Overview-The-Evolution-of-Deep-Trade-Agreements.pdf>>.

MELTZER, J. *et al.*

2023 “Reflecting on Impact and Charting the Future”, Policy Brief, Wilson Center, en <<https://www.brookings.edu/articles/usmca-at-3-reflecting-on-impact-and-charting-the-future/>>.

MEXICO INDUSTRY

2023 “Nueva línea ferroviaria CPKC”, *Mexico Industry*, en <<https://mexicoindustry.com/noticia/la-nueva-linea-de-ferrocarril-cpkc-que-une-a-mexico-estados-unidos-y-canada>>, consultada el 4 de agosto de 2025>.

PARILLA, JOSEPH

2017 “How U.S. States Rely on the NAFTA Supply Chain”, Brookings web, en <<https://www.brookings.edu/articles/how-u-s-states-rely-on-the-nafta-supply-chain/>>.

PROMOTORA Y DESARROLLADORA DEL NORESTE, S.A. (PRODENSA)

2024 “Aprovechar el libre comercio: un pasaporte para hacer negocios en México”, Prodena, en <<https://www.prodena.com/insights/blog/capitalizing-on-free-trade-a-passport-for-doing-business-in-mexico>>.

WAYNE, EARL ANTHONY y MARROQUÍN BITAR, DIEGO

2024 “USMCA at Four: Measuring Success, Addressing China, and Working Towards the 2026 Review”, julio, en <<https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/uploads/documents/USMCAatFour.pdf>>.

WHITE HOUSE ARCHIVES

s.f. “Frontera Norte”, en <<https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/in-focus/usmxborder/map.html>>, consultada el 7 de enero de 2025.

WIKIPEDIA

s.f. “Free Trade Area”, en <[https://en.wikipedia.org/wiki/Free\\_trade\\_area](https://en.wikipedia.org/wiki/Free_trade_area)>.

WORLD TRADE ORGANIZATION

2021 “Global Value Chain Development. Report 2021”, Ginebra, WTO, en <[https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/00\\_gvc\\_dev\\_report\\_2021\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_gvc_dev_report_2021_e.pdf)>.