



**Ciencia Latina**  
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.  
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), julio-agosto 2024,  
Volumen 8, Número 4.

[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v8i4](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4)

## **EL IMPACTO DEL NEARSHORING EN MÉXICO: UNA OPORTUNIDAD COMPETITIVA**

**THE IMPACT OF NEARSHORING IN MEXICO:  
A COMPETITIVE OPPORTUNITY**

**Dr. Víctor Manuel Piedra Mayorga**

Universidad Autónoma de Tlaxcala, México

**Mtro. Miguel Ángel Vázquez Alamilla**

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

**Mtro. Raúl Rodríguez Moreno**

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

**Mtra. María Eugenia Alcántara Hernández**

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

**Mtra. Miriam Leilani Piedra Guzmán.**

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México

**MA José Wiliulfo Hernández Gálvez**

Universidad Autónoma de Tlaxcala, México

DOI: [https://doi.org/10.37811/cl\\_rem.v8i4.12687](https://doi.org/10.37811/cl_rem.v8i4.12687)

## El Impacto del Nearshoring en México: Una Oportunidad Competitiva

**Dr. Víctor Manuel Piedra Mayorga<sup>1</sup>**

[piedrinix@gmail.com](mailto:piedrinix@gmail.com)

<https://orcid.org/0000-0002-1213-7632>

Universidad Autónoma de Tlaxcala  
Cd. Sahagún Hidalgo  
México

**Mtro. Miguel Ángel Vázquez Alamilla**

[m\\_vazquez\\_alamilla@hotmail.com](mailto:m_vazquez_alamilla@hotmail.com)

<https://orcid.org/0000-0001-5349-7522>

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo  
Tlahuelilpan Hidalgo  
México

**Mtro. Raúl Rodríguez Moreno**

[raromo@hotmail.com](mailto:raromo@hotmail.com)

<https://orcid.org/0000-0001-8533-8024>

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo  
Tlahuelilpan Hidalgo  
México

**Mtra. María Eugenia Alcántara Hernández**

[eugenia31702@gmail.com](mailto:eugenia31702@gmail.com)

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo  
Cd. Sahagún Hidalgo  
México

**Mtra. Miriam Leilani Piedra Guzmán**

[mirizsaur@gmail.com](mailto:mirizsaur@gmail.com)

<https://orcid.org/0000-0001-8781-3861>

Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo  
Cd. Sahagún Hidalgo  
México

**MA José Wiliulfo Hernández Gálvez**

[wiliulfohernandez@gmail.com](mailto:wiliulfohernandez@gmail.com)

[20170041@uatx.mx](mailto:20170041@uatx.mx)

<https://orcid.org/0000-0002-7593-9851>

Universidad Autónoma de Tlaxcala  
México

### RESUMEN

Nearshoring significa trasladar la fabricación a un país cercano o transferir procesos de fabricación a una ubicación geográfica más cercana, en la que la empresa puede beneficiarse de la cercanía, el horario, la cultura, el idioma, la economía, la política o la historia, es una estrategia empresarial en la que una compañía traslada parte de sus operaciones o procesos de negocio a un país cercano (UNIR, 2024), en lugar de llevarlos a países más lejanos (offshoring) o mantenerlos en el país de origen (onshoring). El nearshoring tuvo su auge en las décadas de 1990 y 2000, en este periodo, muchas empresas buscaron alternativas más cercanas a sus países de origen para la subcontratación y la producción, como respuesta a los desafíos y costos asociados con el offshoring (deslocalización) a regiones más lejanas como Asia (TR, 2024). La búsqueda de la recuperación económica ha hecho que el comercio exterior, tan afectado por la pandemia, encuentre alternativas para optimizar las cadenas productivas y de esta forma, ha encontrado en el nearshoring una de las soluciones más ventajosas. Los acuerdos de libre comercio, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, facilitaron el comercio e inversión entre países vecinos, además de (Riquelme, 2018): Factores tecnológicos y económicos: las nuevas tecnologías y la globalización de la economía impulsaron el nearshoring (deslocalización cercana), las empresas buscaron reducir costos, mejorar la eficiencia, colaboración, aprovechando las ventajas de las zonas horarias similares, la cultura y el lenguaje común de diversos países. Crisis económicas y geopolíticas: influyen en la estrategia de nearshoring para reconsiderar la cadena de suministro y buscar opciones cercanas y seguras.

**Palabras clave:** comercio, intercambio, costos

---

<sup>1</sup> Autor principal

Correspondencia: [piedrinix@gmail.com](mailto:piedrinix@gmail.com)

# The impact of Nearshoring in Mexico: A Competitive Opportunity

## ABSTRACT

Nearshoring means moving manufacturing to a nearby country or transferring manufacturing processes to a more immediate geographic location, where the company can benefit from the proximity, schedule, culture, language, economics, politics or history, It is a business strategy in which a company moves part of its operations or business processes to a nearby country, instead of taking them to more distant countries (offshoring) or keeping them in the country of origin (onshoring). Nearshoring had its rise in the 1990s and 2000s. During this period, many companies sought alternatives closer to their home countries for outsourcing and production, in response to the challenges and costs associated with offshoring. (offshoring) to more distant regions such as Asia. The search for economic recovery has caused foreign trade, so affected by the pandemic, to find alternatives to optimize production chains and in this way, it has found one of the most advantageous solutions in nearshoring. Free trade agreements, such as the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994, facilitated trade and investment between neighboring countries, in addition to: Technological and economic factors: new technologies and the globalization of the economy promoted nearshoring, companies sought to reduce costs, improve efficiency, collaboration, taking advantage of the advantages of similar time zones, culture and common language from various countries. Economic and geopolitical crises: they influence the nearshoring strategy to reconsider the supply chain and look for nearby and safe options.

**Keywords:** trade, exchange, costs

*Artículo recibido 08 julio 2024*

*Aceptado para publicación: 10 agosto 2024*



## INTRODUCCIÓN

Muchas empresas están buscando la cercanía de Estados Unidos, aun considerado el mercado más grande del mundo para producir a los menores costos y evitar interrupciones en la producción, como ocurrió con la pandemia del covid-19, que desató problemas en las cadenas de suministro globales, esta incertidumbre provoco la búsqueda de alternativas para mover su producción en el mundo, ya que en el caso de China (Generix, 2020), país donde tuvo su origen la pandemia cerro sus fronteras afectando la salida y traslado de su producción fuera del país, pero beneficiando a otros países para producir y vender más, lo que los orillo a aprovechar esta situación para producir más, replantear su logística y buscar ahorrar en costos, seguros o traslados, estableciendo sus empresas cerca de su mercado objetivo, Donald Trump, expresidente de Estados Unidos (2016-2020) decidió emprender una guerra arancelaria con China para equilibrar costos de producción y venta de los productos (AFP, 2024).

Con el nearshoring las empresas pretenden mover parte de su producción hacia su destino final de manera cercana, buscando cadenas de producción más cortas y resilientes, que sean capaces de mantenerse en operaciones siempre. Las empresas no van a salirse de Asia, donde están economías como la china, con más de 1,300 millones de habitantes, y el hindú, que tiene más de 1,400 millones de personas, lo que buscan es estar más cerca de Estados Unidos considerado como el mercado más grande el mundo (Spence, 2024), muchas empresas extranjeras y las estadounidenses están trasladando sus operaciones a México para aprovechar su cercanía, reducir costos, seguros de transporte, tiempos, costos laborales más bajos, estabilidad económica, acuerdos, tratados internacionales y política en comparación con regiones como Europa del este, ya que muchas empresas de Europa Occidental han optado por el nearshoring hacia países de Europa del Este, como Polonia, Rumania y República Checa, beneficiándose de la cercanía geográfica, mano de obra calificada y costos competitivos (BMV, 2023). La pandemia de COVID-19 y las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China revitalizaron el interés por el nearshoring, las empresas buscan diversificar y asegurar sus cadenas de suministro, reduciendo la dependencia de regiones distantes y mitigando riesgos asociados con interrupciones globales (UNIR, 2024).



## Objetivo

Analizar los efectos, ventajas y desventajas del nearshoring en México en el intercambio comercial mundial y cuáles son los estados mexicanos que se beneficiarían más con el proceso de deslocalización empresarial.

## Metodología de la investigación

El estudio es cualitativo, descriptivo y se desarrolla con la intención de conocer cuál son los efectos, ventajas y desventajas del nearshoring en México a partir de la obtención de datos en medios informativos e internet.

## DESARROLLO

El nearshoring es motivado por factores económicos, tecnológicos y geopolíticos, principales desafíos relacionados con el comercio internacional y la gestión de la cadena de suministro, originando que todos los países están aprobando leyes o revisando reglamentos para disminuir el impacto en el flujo de caja financiero derivado de una paralización global (TR, 2024), aunque es difícil conocer todos los incentivos fiscales y comerciales alrededor del mundo. El nearshoring ofrece varios beneficios fiscales que incluyen (véase cuadro1):

**Cuadro 1:** Ventajas y Desventajas del Nearshoring

Incentivos fiscales directos como exenciones de impuestos temporales o permanentes sobre la renta corporativa para atraer inversiones extranjeras, reducción de tasas y tarifas impositivas, reducidas sobre las ganancias, ingresos o beneficios generados por las operaciones nearshore, créditos fiscales por inversiones en infraestructuras, capacitación de empleados, investigación y desarrollo.	Deducciones fiscales por gastos de capital, por inversiones en maquinaria, equipos y otras instalaciones necesarias para las operaciones, deducciones por capacitación y desarrollo, por gastos relacionados con la formación y capacitación de los empleados locales, deducciones por investigación y desarrollo con incentivos fiscales para actividades de I+D, que son relevantes en sectores tecnológicos y de innovación.	Zonas francas y parques industriales exención de aranceles y tasas aduaneras, en las zonas francas o parques industriales pueden beneficiarse de exenciones o reducciones en aranceles y tasas aduaneras, exenciones de impuestos sobre las ventas o el valor agregado.	Subvenciones gubernamentales, ayudas financieras directas para apoyar la instalación y operación de nuevas plantas o centros de servicios, incentivos financieros para la creación de empleos incluyen subsidios salariales o bonificaciones fiscales.
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Eliminación de la doble imposición entre países pueden permitir que las empresas eviten pagar impuestos en ambos países sobre los mismos ingresos, beneficios fiscales locales y regionales, incentivos a nivel estatal o municipal como reducciones en impuestos locales, tarifas de servicios públicos o tasas de licencia. Calidad de los productos excelente, al conocer los fabricantes mejor el mercado y el entorno.</p>	<p>Fomento a la innovación y la tecnología: incentivos específicos para sectores tecnológico, beneficios fiscales dirigidos a sectores tecnológicos, como tics, manufactura avanzada, biotecnología, estos beneficios fiscales son para atraer inversiones extranjeras y fomentar el desarrollo económico local, estos incentivos pueden impactar sus costos y operaciones a largo plazo. Mejor protección de la propiedad intelectual.</p>	<p>Ampliación del número de proveedores. Mejor conocimiento del mercado y del marco legal. Acceso a más cantidad y calidad de talento, ya que el establecimiento de múltiples empresas y extranjeras favorece la creación de clústeres sectoriales y ayuda a mejorar la capacitación.</p>	<p>Reducción de tiempos y costos de transporte. Mayor contacto con los proveedores subcontratados. Horarios similares, lo que facilita la organización (llamadas, reuniones) y gestión de actividades o procesos.</p>
<p>El nearshoring proporciona a las empresas una combinación de ahorro en costos, mejoras en la eficiencia operativa, mejor gestión de riesgos y oportunidades para un crecimiento más sostenible, además de beneficios aduaneros, beneficios en el impuesto sobre la renta, impuestos sobre las ventas, impuesto sobre el valor agregado e impuesto sobre los sueldos.</p>	<p>El offshoring implica externalizar servicios en países lejanos que ofrecen costos laborales más bajos como India, China o Filipinas, los que generalmente tienen un huso horario distinto, es una opción más económica, pero frecuentemente surgen problemas en la comunicación y coordinación, en materia cultural y legal e, incluso, pueden afectar aspectos idiomáticos y conflictos políticos, implica menos costos.</p>		
<p><b>Desventajas</b></p>	<p>Alto coste de implantación inicial. Reducción de empleos en el país de origen. Fuerte dependencia de otros países. Problemáticas de cumplimiento.</p>		



Hace algunos años atrás China era el proveedor preferido por Estados Unidos considerado como el mayor importador mundial, sin embargo, los problemas entre ambas naciones y las ventajas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (T-MEC) han hecho que México haya ido ganando terreno y que más empresas lo elijan para establecer operaciones (Riquelme, 2018). Esto ha hecho que México, quien ya era destino de muchas plantas desde hace décadas, se haya revalorizado y convertido en una mejor alternativa por su cercanía con Estados Unidos aportándole al país no solo un incremento del PIB, sino aumento del número de personas empleadas y mejores salarios (Generix, 2020).

Según la Secretaría de Economía, en 2022 la cifra de Inversión Extranjera Directa (IED) fue de 35,292 millones de dólares, lo que refleja un aumento de 12 % en comparación con 2021. De esta cifra, el 36 % viene del sector manufacturero, destacándose la fabricación de automóviles, componentes eléctricos, equipo de generación y distribución de energía eléctrica, entre otros (AFP, 2024). Por esto, las empresas en México han comenzado a orientar su estrategia a medio plazo para aprovechar al máximo esta tendencia en el aumento del gasto relacionado con la deslocalización, donde se perfilan además inversiones de empresas chinas buscando aligerar costos acercando su producción al mercado americano (Spence, 2024). También se muestran atentos a estos movimientos los departamentos de logística de las empresas ante el papel determinante que juegan para que sus productos lleguen a tiempo y forma al consumidor (BMV, 2023).

Este modelo se ha convertido en una estrategia cada vez más popular para las empresas que buscan aumentar su competitividad y rentabilidad, sin perder el control de su producción. En este sentido, el Gobierno de México, buscando atraer más inversiones, ha tomado medidas como la expedición de un decreto de incentivos fiscales que busca generar, en 2024, hasta 18,500 millones de dólares extra en inversiones (Garrido, 2022).

En la cadena de suministros los directores y los gerentes de las áreas de comercio internacional monitorean las órdenes de compra y las fechas de entrega esperadas de los productos que están solicitando. Para la mayoría de las empresas, esta situación se convierte en un problema, porque los pedidos fueron emitidos, pero, debido a la paralización en Asia, la comunicación de las fábricas acerca de cuándo esos productos serán realmente enviados es extremadamente deficitaria, ya que no se sabe si

las mercancías están saliendo de la línea, o siendo puestas en embalajes o si están en un contenedor en algún lugar del mundo (Grant, 2024). Y el problema no solo es el flujo logístico, donde están las mercancías físicamente, sino también el flujo financiero, ya que también hay que ubicar las órdenes de compra, el recibo fiscal o el pago en el ciclo de vida de una carga (Riquelme, 2018).

Si la economía global operara como anteriormente se hacía sin el nearshoring originara discusiones y movimientos en torno de toda esa noción de tener una mayor visibilidad en tiempo real, tanto del movimiento físico de mercancía como de la documentación necesaria para su elegibilidad, como certificados preferenciales de origen y documentos financieros, incluyendo cartas de crédito (TR, 2024). Existe un impacto diario de la situación actual en los gestores de comercio internacional de las empresas, puede dificultar su procesamiento, dentro de una empresa existen diferentes profesionales que están haciendo lo posible para descubrir cuál es el status, por ejemplo, el área de Tesorería busca información con un banco, o el área de logística tratando ese tema con las transportadoras marítimas, o alguien recibiendo toda esa información por correo electrónico y tratando de crear una imagen de cómo están las cosas, utilizando básicamente el Excel (EI, 2023). Esto genera cambios operativos en su manejo, y va a permitir desarrollar mejores herramientas de visibilidad, en los diversos bienes, proveedores de la cadena de suministros para obtener un mejor cumplimiento de las reglamentaciones, especialmente en aspectos como el trabajo forzado y una serie de otros requisitos reglamentarios que necesitan ser atendidos, una contrapartida funciona cuando el proveedor recibe más volumen de la empresa y, a cambio, invierte más en controles para que la empresa esté segura de que es un colaborador que cumple con las reglamentaciones.

Pero qué sucede cuando una empresa coloca todos sus productos en el mercado y ese mercado se cierra, esta situación origina cadenas de suministros más cortas, lo que significa que la producción puede quedar un poco más cerca de casa o existirá más diversificación de proveedores. De este modo, si una empresa necesita mudarse a una región diferente, podrá hacerlo más rápidamente, además de re evaluar el campo de batalla, y hacer cambios rápidos y ágiles en su cadena de suministros esto dependerá de la información apropiada (Grant, 2024). Por ejemplo, si la decisión es mudar la producción de China a Camboya, además de saber si hay una fábrica con la capacidad adecuada para atender a su demanda de producción, también es necesario observar el impacto que eso causará en su costo de importación, de



producción, del envío de los productos, pero también puede haber impuestos y diferentes tasas cuando se hacen estos cambios, estas consideraciones y la capacidad de analizar en forma rápida facilita las decisiones en un plazo más corto y de forma ágil, esto será el nuevo status operativo que se seguirá ya que las empresas o gobiernos, aprenderán con la actual crisis pandémica y tomarán acciones, o simplemente se sentirán aliviados por haber sobrevivido y continuarán con los mismos procesos (UNIR, 2024). Frente a un escenario económico mundial incierto, los países de América Latina se enfrentan a grandes desafíos en busca de robustecer sus industrias y el comercio, los pronósticos económicos comienzan a virar hacia una salida pronta de la crisis que, sin duda, requerirá medidas estratégicas y extraordinarias. En el caso de México se puede recomponer su economía con énfasis en el comercio exterior y recuperar valores históricos de comercialización con las economías más desarrolladas del mundo. A pesar de la disminución de la capacidad de oferta y la caída de la demanda mundial de varios sectores, la internacionalización de bienes y servicios de México comienza a percibir una recuperación, en julio de 2020, las exportaciones mexicanas recuperaron el 96.8% del valor perdido desde principios de año, y el Gobierno Federal señaló que la ratificación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y la reconfiguración del comercio por los cambios geopolíticos a nivel mundial impulsarán una recuperación acelerada y sostenida de la actividad económica del país (Zamarrón, 2023), por ello será clave volver a alcanzar los niveles históricos de exportaciones. México se ubica entre los primeros 10 jugadores en el comercio internacional y, en 2013, alcanzó el décimo lugar como país exportador a nivel mundial y el primero entre los países de América Latina y el Caribe, por esta situación el comercio exterior impulsara la recuperación económica (De la Mora, 2022), (veá figura 1)

**Figura 1:** Países a los que más exporta México



Una de las razones para creer en esta reactivación económica es el análisis de países que ya habrían superado la pandemia, principalmente en Asia y Europa, y que hoy están consolidando el proceso de recuperación del crecimiento, ya que las perspectivas son los cambios significativos en el proceso de medidas proteccionistas, pero, en el plano general, la confianza de algunos sectores específicos, como el automotriz y la electrónica, deberá permanecer intacta para no sólo reactivar el comercio exterior sino también consolidar sus mercados y sectores, el sector líder en el comercio exterior es el automotriz (UNIR, 2024), el cual contribuye con casi 4 de cada 10 dólares de exportaciones, el segundo sector líder es el de la industria electrónica que realiza exportaciones por más de 75,000 millones de dólares, por ello es importante diversificar los productos esenciales con comercio flexible y crear nuevos nichos de mercado y no depender de una única fuente de productos esenciales (De la Mora, 2022).

El nearshoring es una práctica común en varios países, los más destacados son México, Costa Rica, Colombia y Argentina en América Latina, así como países de Europa del Este como Ucrania, Polonia y Rumania. Estos países son atractivos para las empresas que buscan externalizar servicios cercanos a su ubicación principal, pero a costos más bajos que en su propio país (EI, 2023), para practicar el nearshoring, es importante tener habilidades de comunicación efectiva, capacidad para trabajar en equipos multiculturales y multidisciplinarios, flexibilidad para adaptarse a diferentes horarios y culturas de trabajo, tener habilidades de gestión, tener una mentalidad abierta y estar dispuesto a aprender sobre las diferencias culturales y de negocio de los países con los que se va a trabajar.

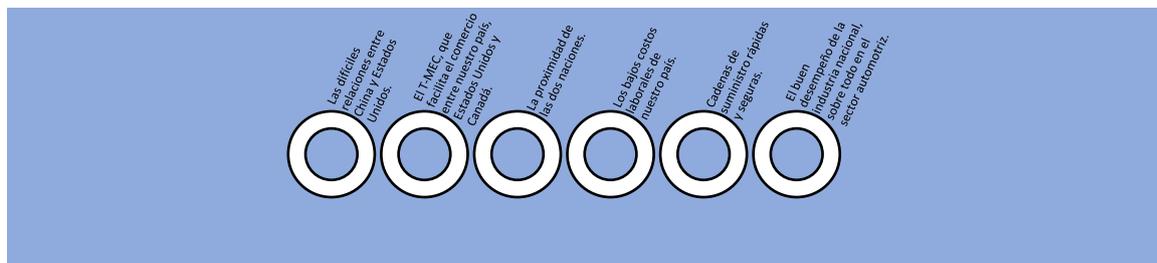
El nearshoring se aplica a áreas como manufactura, tecnología de la información, servicios de atención al cliente o comercio exterior aprovechando la cercanía de Estados Unidos considerado como el mayor importador mundial, estos son algunos de los factores que le favorecen a México. La pandemia evidencio fallas en los procesos que antes eran imperceptibles frente a la regularidad que se vivía, el comercio exterior está dentro de este contexto, la logística del transporte internacional ha sido gravemente afectada y se necesitan encontrar soluciones rápidas, el nearshoring es la estrategia de externalización por la que una empresa transfiere parte de su producción a terceros que, a pesar de ubicarse en otros países, están localizados en destinos cercanos y con una zona horaria semejante, esta práctica surge como respuesta al offshoring, para reducir costos y buscar proveedores en otros destinos,



se espera acercar los centros de producción tercerizada y solucionar estos inconvenientes (El país, 2024).

En México el nearshoring según un estudio realizado por Statista sobre los proveedores de las importaciones un poco más del 45% provenía de Estados Unidos y casi el 30%, de China, Japón, Alemania y Corea del Sur. Con la pandemia, la logística del offshoring se vio seriamente afectada, ya que muchos de los proveedores de América están en Asia, siendo que China es uno de los más importantes. La interrupción de las operaciones en este país al inicio del año demostró la vulnerabilidad del offshoring, sobre todo cuando hay exclusividad en los proveedores o estos se encuentran en el mismo país. Es por este motivo que la resiliencia organizacional está haciendo que cada vez más empresas adopten el nearshoring no solo en México y Estados Unidos, sino también en el resto de países. Estados Unidos y China han sido los mayores proveedores, pero las relaciones entre estos dos países cada vez están más decadentes, ante esta situación, México ha ido ganando terreno poco a poco, y hoy existe un escenario favorable para que más empresas en Estados Unidos adopten el nearshoring y se concentren en México, a continuación, se mencionan los factores que favorecen el nearshoring entre México y Estados Unidos (veáse figura 2):

**Figura 2:** factores que favorecen el nearshoring en México



A pesar de que Estados Unidos es el mercado más atractivo del continente, no se puede dejar de lado otros países, América es un continente que tiene muchas cosas en común, lo cual facilita los negocios. Encontrar nuevos mercados y nuevos proveedores dentro de este territorio colaborará no solamente con el crecimiento del país, sino también de todo el continente, si bien la mano de obra no es tan económica como la de Asia, existen valores competitivos que quizás no puedan igualarse a los de los países asiáticos, pero que sin duda contrabalancearán los gastos de logística de mercancías y reducirán los riesgos de la distancia.

México será beneficiado por la relocalización de las empresas y un ejemplo de ello es la posible llegada de inversiones de Tesla al país, además forma parte del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), por lo que se vuelve un destino más atractivo que otros para la llegada de esas empresas que quieren estar más cerca del mercado estadounidense. Las empresas mudaron sus operaciones a Asia debido a los bajos costos de producción que ofrecían países como China, la fábrica del mundo. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que México podría atraer alrededor de 35,000 millones de dólares por la relocalización.

A finales de 2022, la secretaria de Economía, informó que había más de 400 empresas interesadas en establecerse en México, BMW anunció una inversión por 800 millones de euros en la planta que tiene en San Luis Potosí, donde ensamblará autos eléctricos (El país, 2024).

México cuenta con cadenas de producción y logística bien establecidas con Estados Unidos, además comparte husos horarios con el vecino del norte, una ventaja que las empresas e inversionistas toman en cuenta para decidir dónde ubicar sus centros de producción, existen por la relocalización ahorro en costos de transporte, un menor riesgo de interrupción en la cadena, menores tiempos de traslados de mercancías e insumos. México, Canadá y China son los tres principales socios comerciales de Estados Unidos, de acuerdo con información del Buró de Análisis Económico (BEA). En los últimos años México ofrece costos laborales más bajos que China, por ejemplo, el costo por hora en México era de 4.82 dólares por hora, mientras que en China pagaban 6.5 dólares por hora, de acuerdo con datos del CCMX, entre los sectores que se pueden beneficiar de la relocalización, está el metal-mecánico, tecnológico, eléctrico y electrónico. (En México existen 231 empresas extranjeras que más venden en el país participan en 44 sectores, pero en sólo seis concentran el 70% de su facturación, existen 1746 multinacionales, de los 5.2 millones de empleos en México 27.5% los crearon las empresas foráneas). La inversión y las empresas están llegando a México por el nearshoring, el gobierno ofrece certeza y certidumbre, de que las reglas del juego no van a cambiar de un momento a otro, mejor seguridad, mejores rutas de logística para el traslado de mercancías y capacidad en los puertos y aeropuertos para el manejo de la misma, también se tiene que mejorar la capacidad aduanera para tener tiempos competitivos, además de contar con una oferta educativa para seguir contando con mano de obra calificada, que satisfaga las necesidades de las empresas.



El nearshoring en México representa una oportunidad económica para el país solo comparable con lo que se vio tras la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y bien aprovechado puede generar el mayor crecimiento económico desde el “milagro mexicano” (1941-1982), ya que no hay país en el mundo con una mejor oportunidad que México para aprovechar o sacar este nuevo fenómeno, con esta nueva estrategia empresarial se debe relocalizar parte de la producción y cadenas de suministro de las empresas en zonas más cercanas a su mercado principal de destino (Santander, 2020).

Existen condiciones que detonaron el nearshoring en México y que hoy están mitigadas, como la crisis en las cadenas de suministro globales y el repunte de tarifas de transporte provocada por la pandemia de Covid-19, hay otras que persistirán en el mediano plazo y le dan a México una ventaja competitiva única en el mundo: la guerra comercial entre Estados Unidos y China; la guerra de Rusia contra Ucrania y el incremento del costo de la mano de obra en Asia (USLA, 2024). También la disponibilidad de mano de obra calificada; México es el país con más tratados y acuerdos comerciales del mundo; es el mayor exportador de manufacturas de América Latina y el principal proveedor comercial de Estados Unidos superando a China (El país, 2024).

## RESULTADOS

Por lo tanto, se espera un crecimiento exponencial económico importante que impacte en una mejor calidad de vida para los mexicanos, reducir la migración de mano de obra mexicana, elevar el nivel académico de la educación superior, se reducirá la corrupción, se reformara la Ley y México será una potencia mundial en un término de 5 años.

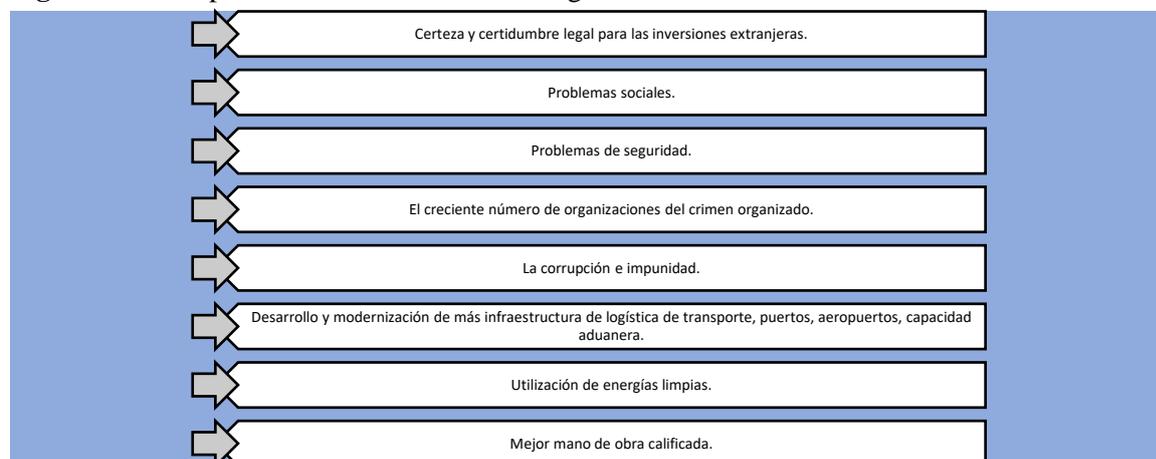
**Figura 4:** Estados mexicanos beneficiados con el nearshoring



## CONCLUSIONES

Pero, así como tiene ventajas, también hay retos por superar en el país para que el nearshoring en México sea una realidad, algunos de ellos son (veáse figura 3):

**Figura 3:** Retos para México con el nearshoring



México tiene incentivos fiscales para atraer empresas por el nearshoring ya que puede representar el cambio estructural más relevante para el país después del TLCAN, pero sus resultados están condicionados al buen desempeño de la economía de Estados Unidos; a la estabilidad económica interna; a los avances de la sociopolítica y al repunte de las inversiones extranjeras en el país, la debilidad del nearshoring en México es que, a diferencia del TLCAN, no es una política de Estado por parte de México y tampoco es un acuerdo firmado con Estados Unidos (Zamarrón, 2023), sino un producto de circunstancias como los efectos económicos de la pandemia de Covid-19, la guerra comercial entre Estados Unidos y China y el conflicto bélico de Rusia contra Ucrania (Galindo, 2023). El nearshoring en México es una oportunidad única que difícilmente se repetirá en el futuro, los beneficios del nearshoring se podrían visualizar en un horizonte de siete años, que fue más o menos el tiempo en el que el TLCAN dejó ver sus principales efectos, si se capturan todos los beneficios del nearshoring en México se podrían esperar estos resultados (Santander, 2020):

La economía mexicana podría crecer 3.7% al año, tras solo crecer 2.6% anual en las dos últimas décadas.

Las manufacturas pesarían 96% de las exportaciones totales.

La inversión crecería 7.4% al año y equivaldría a 28.6% del PIB, su máximo histórico.

El ganador sería el sector manufacturero.

Se generarían alrededor de un millón de nuevos empleos formales al año.

Las exportaciones aumentarían desde 578,000 millones de dólares en 2022 hasta 1.1 billones de dólares en 2030, pasando de 39% hasta 49% del PIB.

La inversión extranjera pasaría desde 36,000 millones de dólares en 2022 hasta 87,000 mil millones en 2030, pasando de 2.5% a 3.8% del PIB.

La manufactura en México puede crecer 5% al año por nearshoring si no ocurre algún fenómeno extraordinario interno o externo, conocido como cisne negro en el argot económico (Un cisne negro es un acontecimiento improbable que tiene un gran impacto en la economía. Es un evento con efectos negativos que obliga al sistema financiero a tener que tomar medidas para volver a funcionar), el cierre del actual gobierno mexicano ha sido ordenado, sin una crisis económica o financiera, la probabilidad de una crisis es baja, con sesgo a moderada, dada la presencia de pocos factores de riesgo en semáforo ámbar (Santander, 2020). ECOBI analiza 16 factores de riesgo macroeconómicos de los cuales dos son fuente de preocupación en este año (semáforo rojo): las tasas de la Fed y la de México. El resto está en semáforo verde (riesgo bajo) o ámbar (riesgo moderado) (Galindo, 2023). Estos factores son tasa de cambio del peso mexicano frente a otras monedas, estabilidad política y social del país, inflación, costos laborales, disponibilidad de infraestructura tecnológica y de transporte, calidad de la educación, fuerza laboral, PIB en términos reales, empleo formal (trabajadores asegurados en el IMSS), patrones registrados en el IMSS, unidades económicas del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), Inversión Extranjera Directa, exportaciones, entrada de visitantes extranjeros, ingreso de los hogares, empleo y ocupación trimestral e indicador de Confianza del Consumidor Jalisciense (ICCJ).

Antes de 1995, la mayoría de los factores estaban en semáforo rojo y era inminente una crisis. Hoy, las cosas son muy distintas, la economía mexicana actualmente es una de las más fuertes o resiliente del mundo, presenta mejores indicadores que otras economías emergentes de la región, el potencial de México es muy grande (Zamarrón, 2023), de las economías estatales, los siguientes estados son los más beneficiados con el nearshoring en México, con Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, San Luis Potosí, Guanajuato, Aguascalientes, Jalisco, Hidalgo, Estado de México, Morelos y Puebla y Nuevo León a la cabeza, es la primera entidad manufacturera del país en PIB, IED, empleo y a punto



de serlo en salarios, acumulando en conjunto casi 48% del total nacional. Su ritmo exportador es elevado y sus exportaciones se concentran fundamentalmente en equipo de transporte (automotriz) y accesorios electrónicos y equipos de cómputo y comunicación. Las industrias que más se van a beneficiar son de vehículos, electrónicos, autopartes, (veáse figura 4) entre otros (Garrido, 2022).

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

AFP, (2024). EU aumenta aranceles por 18 millones de dólares a productos chinos, cuadruplica tarifas a autos eléctricos. Recuperado de [EU aumenta aranceles por 18,000 millones de dólares a productos chinos; cuadruplica tarifas a autos eléctricos \(economista.com.mx\)](https://www.economista.com.mx/mercados/2024/05/10/eu-aumenta-aranceles-por-18-000-millones-de-dolares-a-productos-chinos-cuadruplica-tarifas-a-autos-electricos)

BMV, (2023). Nearshoring, el puente entre economías desarrolladas y emergentes. Recuperado de [Nearshoring, el puente entre economías desarrolladas y emergentes – Hablemos de Bolsa \(bmv.com.mx\)](https://www.bmv.com.mx/actualidad/nearshoring-el-puente-entre-economias-desarrolladas-y-emergentes)

De la Mora, (2022). El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México. Recuperado de [El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México \(revistacomercioexterior.com\)](https://www.revistacomercioexterior.com/2022/05/05/el-comercio-exterior-como-palanca-del-crecimiento-economico-y-desarrollo-de-mexico/)

El país, (2024). México supera por primera vez a China como principal exportador de Estados Unidos desde 2002. Recuperado de [México supera por primera vez a China como principal exportador de EE UU desde 2002 | Economía | EL PAÍS México \(elpais.com\)](https://www.elpais.com/mexico/2024/05/10/mexico-supera-por-primera-vez-a-china-como-principal-exportador-de-ee-uu-desde-2002/)

EI, (2023). ¿Qué es tesorería y sus funciones? Recuperado de [¿Qué es tesorería y sus funciones? | Euroinnova](https://www.euroinnova.com/que-es-tesoreria-y-sus-funciones/)

Galindo, (2023). INFRAESTRUCTURA REQUIERE ALINEARSE AL NEARSHORING. RECUPERADO DE [Infraestructura requiere alinearse al nearshoring – T21](https://www.t21.com.mx/infraestructura-requiere-alinearse-al-nearshoring/)

Garrido, (2023). México en la fábrica del norte y el nearshoring. Recuperado de [México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring \(cepal.org\)](https://www.cepal.org/es/publicaciones/2023/04/mexico-en-la-fabrica-del-norte-y-el-nearshoring)

Grant, (2024). Cómo China utiliza a México como "puerta trasera" para ingresar sus productos en EE.UU. Recuperado de [Cómo China utiliza a México como "puerta trasera" para ingresar sus productos en EE.UU. - BBC News Mundo](https://www.bbc.com/news/mundo-67890123)

Generix, (2020). El COVID y sus impactos en la cadena de suministro. Recuperado de [El COVID-19 y sus impactos en la cadena de suministro | Generix Group](https://www.generixgroup.com/es/actualidad/el-covid-19-y-sus-impactos-en-la-cadena-de-suministro/)



- Riquelme, (2018). ¿Qué es el tratado de libre comercio de América del norte? Recuperado de [¿Qué es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte? \(eleconomista.com.mx\)](https://eleconomista.com.mx/que-es-el-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte)
- Spence, (2024). El gigante indio ha llegado. Recuperado de [El gigante indio ha llegado \(eleconomista.com.mx\)](https://eleconomista.com.mx/el-gigante-indio-ha-llegado)
- TR, (2024). Nearshoring. La solución actual para el comercio exterior. Recuperado de [Nearshoring: La solución actual para el comercio exterior | Thomson Reuters \(thomsonreutersmexico.com\)](https://thomsonreutersmexico.com/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior)
- UNIR, (2024). Nearshoring: que es ventajas y ejemplos. Recuperado de [¿Qué es el nearshoring? Principales ventajas y ejemplos | UNIR México](https://unir.com.mx/que-es-el-nearshoring-principales-ventajas-y-ejemplos)
- Santander, (2020). ¿Qué es a teoría del cisne negro?. Recuperado de [Qué es la teoría del cisne negro - Blog Santander \(bancosantander.es\)](https://bancosantander.es/que-es-la-teoria-del-cisne-negro)
- USLA, (2024). Impera necesidad de distribución equitativa de la relocalización: Nearshoring Talks 2024. Recuperado de [Impera necesidad de distribución equitativa de la relocalización: Nearshoring Talks 2024 – El Financiero](https://el-financiero.com/nearshoring-talks-2024)
- Zamarrón, (2023). Nearshoring en México: estos son los beneficios que podría obtener el país a 2030. Recuperado de [Nearshoring en México: estos son los beneficios que podría obtener el país a 2030 \(forbes.com.mx\)](https://forbes.com.mx/nearshoring-en-mexico-estos-son-los-beneficios-que-podria-obtener-el-pais-a-2030)