



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

Limitaciones para el desarrollo del nearshoring en México 2019-2023

Andrés Morales-Alquicira¹

Araceli Rendón-Trejo^{}*

Irene Juana Guillén-Mondragón²

Resumen

La crisis financiera de 2008 y la comercial de 2009, mostraron la fragilidad de la producción globalizada, con ello surgió el nearshoring o reubicación geográfica de empresas hacia regiones o países cercanos a sus mercados objetivo. Posteriormente creció con los cortes de suministros provocados por: tensiones comerciales entre países, la pandemia de Covid 19 y, la invasión de Rusia a Ucrania. La llegada del nearshoring trae beneficios a los países. El objetivo del trabajo es analizar si los recursos y las condiciones institucionales de México, pueden mantener un crecimiento sustentable para el nearshoring que permita aprovechar sus beneficios para el desarrollo del país. La metodología de trabajo es cualitativa, se basa en el análisis y relación de información de artículos de investigación con datos oficiales sobre el tema. Entre los principales resultados está la identificación de relaciones entre el suministro de insumos y el flujo de Inversión Extranjera Directa.

Palabras clave: Nearshoring, Inversión Extranjera Directa, Reubicación.

Abstract

The financial crisis of 2008 and the commercial crisis of 2009, showed the fragility of globalized production, with this came the nearshoring or geographical relocation of companies to regions or countries close to their target markets. Subsequently, it grew with supply cuts caused by: trade tensions between countries, the Covid 19 pandemic, and Russia's invasion of Ukraine. The arrival of nearshoring brings benefits to countries. The objective of the work is to analyze if the resources and institutional conditions of Mexico can maintain a sustainable growth for nearshoring that allows to take advantage of its benefits for the development of the country. The work methodology is qualitative, it is based on the analysis and relationship of information from research articles with official data on the subject. Among the main results is the identification of relationships between the supply of inputs and the flow of Foreign Direct Investment.

Keywords: Nearshoring, Direct Foreign Investment, Relocation.

¹ **Unidad Xochimilco-Universidad Autónoma Metropolitana, México.

² Unidad Iztapalapa-Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Introducción

En un contexto de tensión geopolítica, fricciones comerciales y productivas en el mercado mundial entre los Estados Unidos y China, como principales actores, pero también de países europeos con ese país asiático, al que se suman los estragos provocados por la pandemia de Covid 19 y la invasión de Rusia a Ucrania, ya no sólo se cuestiona la viabilidad de la producción globalizada, se implementa su desmantelamiento (desglobalización). La principal tendencia de la desglobalización es la relocalización de producción al plano regional o al de país conocida como nearshoring. Aunque la implementación del nearshoring detonó con la paralización de las cadenas globales de producción (CGP) durante la pandemia y recientemente con el obstáculo de sus operaciones por la invasión de Rusia a Ucrania, la idea surge en la crisis financiera internacional de 2008 y el colapso comercial de 2009. A partir de esos eventos, se cuestionó el funcionamiento de las CGP. En este trabajo se analiza el comportamiento de las CGP con base en la literatura sobre la conformación y transformación de las cadenas globales de producción.

La reubicación de las cadenas productivas impulsa el crecimiento y desarrollo económico de los países a los que arriba. Su llegada se materializa mediante inversión extranjera directa (IED) que genera demanda de bienes y servicios que estimulan la producción local y el empleo, la magnitud del estímulo es diferente en cada país, depende del grado de cohesión de las cadenas productivas locales y su integración a las cadenas globales de producción.

La tensión económica entre Estados Unidos y China se manifiesta en diferentes campos: en el geopolítico, en el productivo, en el comercial, en el financiero entre otros. En materia comercial, el principal frente está en el acceso de China al mercado doméstico de Estados Unidos, el más importante del mundo, En esa disputa, Estados Unidos ha impuesto restricciones arancelarias a las mercancías producidas en China, la medida está provocando la reubicación de empresas chinas o de otros países establecidas en aquel país, a que migren hacia otros países, incluso hacia los Estados Unidos; en ese proceso los Estados Unidos y los países cercanos a él son los preferidos. La imposición de restricciones arancelarias no se limita a las mercancías producidas en China, Estados Unidos también las aplica a varias mercancías procedentes de países de Europa. Tales medidas proteccionistas limitan la capacidad de competencia de esas mercancías en el mercado estadounidense y, aceleran el desarrollo del nearshoring hacia países que tienen mejores tratamientos comerciales con Estados Unidos. En esa dinámica México se ve favorecido: su ubicación geográfica en la frontera sur de Estados Unidos; el tratamiento productivo y comercial especial pactado en la recientemente actualización del Tratado comercial México, Estados Unidos, Canadá (TMEC); sus capacidades productivas, comerciales y logísticas y; la infraestructura y los recursos con que cuenta, lo hacen atractivo para la reubicación de cadenas productivas. La llegada de IED al final de la pandemia (del

segundo semestre de 2022 al primer semestre de 2023) muestra el interés de las cadenas productivas por instalarse en México. México tiene la oportunidad de desarrollar su economía con esta nueva tendencia productiva de la economía mundial; no obstante, el reto es que el Estado mexicano acompañe este proceso, desarrolle los instrumentos e implemente las acciones necesarias para que el nearshoring sea sostenible y sustentable, de ser así, se logrará un mejor desarrollo para el país.

Este trabajo consiste en un análisis de las condiciones físicas y estructurales de la economía que presenta México para el desarrollo sostenido de la relocalización de cadenas productivas globales en el país durante 2019-2023. El período abarca un año anterior a la pandemia de Covid 19 (2019), el período de pandemia 2020-2022 y un año de recuperación post pandemia (2023). Se utiliza la inversión extranjera directa (IED) como indicador de la relocalización de las cadenas productivas. Con base en el análisis de información estadística de fuentes oficiales nacionales y de organismos internacionales, se identifica el comportamiento de la IED y se relaciona con información sobre la disponibilidad de recursos en el país y con las percepciones del sector empresarial sobre seguridad, corrupción y estado de derecho en México. Como resultado se deduce los retos que requerirá enfrentar el Estado mexicano para aprovechar el nearshoring como una palanca más para el desarrollo del país.

La metodología de trabajo es de carácter cualitativo, se basó en la revisión de documentos, artículos y textos académicos, así como de información oficial y estadísticas de organismos nacionales e internacionales.

El trabajo se estructura en tres apartados, en el primero se desarrolla el marco teórico, los temas que se abordan son: el desmantelamiento de la producción globalizada, la construcción del nearshoring, los beneficios para los países receptores del nearshoring y, los atractivos y desafíos de las empresas para reubicarse.

En el segundo apartado, se aborda el nearshoring en México como estudio de caso. Los temas considerados son: origen, destino y comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) en México y la posición de las importaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos.

En el tercer apartado, se discute sobre los retos que requiere enfrentar el Estado mexicano para promover el nearshoring como una estrategia más para el desarrollo del país. El debate se lleva a cabo en torno a la hipótesis del trabajo, que plantea: “A pesar de que México es un candidato natural para la relocalización de empresas que surten bienes al mercado de Estados Unidos, el nearshoring está llegando en forma moderada debido a la limitada atención que el gobierno mexicano da a las condiciones físicas y estructurales de la economía.”

Finalmente se exponen las conclusiones derivadas de la investigación y se presentan las referencias bibliográficas.

Desarrollo

En este apartado se expone el marco teórico que guía el trabajo, se abordan cuatro temas: el desmantelamiento de la producción globalizada, la construcción del nearshoring, los beneficios para los países receptores del nearshoring y, los atractivos y desafíos de las empresas para reubicarse.

El desmantelamiento de la producción globalizada

Durante la segunda mitad de la década de 1990, la relación entre el comercio mundial y el PIB mundial creció con la liberalización del comercio, se estancó a partir del nuevo siglo y colapsó en 2009 con las crisis: financiera de 2008 y comercial de 2009. A partir de esos eventos, se cuestionó el funcionamiento de las cadenas globales de producción (CGP) e inició su reconversión. En este trabajo se explica el comportamiento de las CGP con base en la literatura sobre la conformación y transformación de las cadenas globales de producción. Este enfoque asocia como factores determinantes de esa configuración: los cambios en las cadenas globales de suministro y logística (CGS), las posibilidades de fragmentación tecnológica y dispersión geográfica de los procesos productivos y, la lógica de una organización vertical a nivel global. En el trabajo se menciona también el impacto de eventos externos que generan cambios en la configuración de las CGP, se incluye así, la pandemia de Covid 19 y la invasión de Rusia a Ucrania.

La crisis financiera de 2008 detonó el colapso comercial de 2009, al respecto Garrido (2022) menciona:

... es relevante considerar la crisis de los créditos hipotecarios y los mercados de productos financieros en 2008, ya que marcó un primer punto de inflexión para la hiperglobalización, que fue seguida por la gran crisis comercial en 2009. ... resulta destacable la relación que hubo entre la crisis financiera de 2008 y la crisis comercial de 2009, ya que la primera inició a mediados de 2007, al principio en los países del norte, asociada con deficiencias regulatorias en el comercio de las hipotecas, pero llevó a que en la segunda mitad de 2008 se detonara la crisis del conjunto del comercio internacional. (Garrido, 2022, pág. 32).

La crisis comercial mostró que estaba relacionada con la financiera, al respecto Baldwin (2009) expone: “El comercio mundial experimentó un colapso repentino, severo y sincronizado a fines de 2008 ... el colapso fue causado por el aplazamiento repentino de las compras inducido por la recesión, especialmente de bienes duraderos de consumo y de inversión (y sus partes y componentes).” (Baldwin, 2009, pág. 1).

La crisis comercial también reveló que tenía componentes propios, mostró que la producción globalizada presentaba problemas estructurales que limitaban su funcionamiento, de acuerdo con Baldwin (2009), la forma de operar de las CGP y de las CGS jugaron un papel central en el colapso

comercial. Una década antes de la crisis comercial, el comercio mundial crecía, entre otros factores, por la liberalización del comercio, sin embargo, en palabra de Baldwin:

... un impulsor clave fue el establecimiento de cadenas de suministro internacionales (la fabricación se desagregó geográficamente y varias partes del proceso de valor agregado se colocaron en naciones cercanas). Esta desagregación significó que el mismo valor agregado cruzara fronteras varias veces. En una cadena de suministro internacional simple, las partes importadas se transformarían en componentes exportados que, a su vez, se ensamblarían en productos finales y se exportarían nuevamente, por lo que las cifras comerciales contarían el valor final añadido varias veces. (Baldwin, 2009, pág. 6).

Desde la perspectiva de Baldwin, la forma de operar de las CGP y de las CGS tuvieron un papel central en la crisis comercial de 2009. Para 2018 las tasas de crecimiento del comercio mundial, ya habían logrado cierta recuperación (Garrido, 2022, pág. 32), sin embargo, la pandemia de COVID-19 en marzo de 2020 y la invasión de Rusia a Ucrania en febrero de 2022 cortaron temporalmente el flujo de varias CGP y de CGS, lo que reactivó los cuestionamientos a la producción globalizada y destacó la importancia de la producción regional.

...la interrupción de los aprovisionamientos en algunos de los eslabones de las cadenas a consecuencia de las crisis mencionadas, llevó a la ruptura de múltiples cadenas de suministro, haciendo evidente su fragilidad debida a su muy extenso alcance geográfico y las dificultades para gestionar el problema. Esto fue agudizado por los cambios en el conjunto de las condiciones que las habían hecho posible, como la emergencia de políticas proteccionistas y las consecuentes alzas arancelarias en algunas naciones. En contraste, los hechos anteriores llevaron, de la mano del nearshoring ..., a recuperar la importancia de la dimensión regional... (Garrido, 2022, pág. 20).

La construcción del nearshoring

A partir de la crisis financiera de 2008 y la crisis comercial de 2009 se han producido transformaciones en las CGP, que han modificado las dinámicas de operación e inversión de las empresas transnacionales. Al respecto Garrido comenta “Los efectos y tensiones generados por la secuencia de las distintas crisis ocurridas desde 2008 han inducido a muchas empresas transnacionales y a las partes interesadas (stakeholders) en sus operaciones a reconsiderar y, en algunos casos, a cambiar sus estrategias de inversión.” (Garrido, 2022, pág. 38).

Se han producido debates sobre el futuro de la globalización. Se plantea su desmantelamiento (desglobalización) a través de ajustes específicos en las configuraciones de cada CGP. Todas las propuestas plantean la reubicación de la producción. Entre las tendencias más importantes están el reshoring y el nearshoring, la primera consiste en la reubicación de “... las inversiones en los países sede para tener cadenas más cortas, menos fragmentadas y con menos dispersión geográfica.”

(Garrido, 2022, pág. 38), la segunda se basa en la regionalización de las cadenas de producción. En este trabajo se entiende por nearshoring, el proceso de relocalización de las CGP, del plano global al regional o de país, con el objetivo de estar más cerca de sus mercados de venta y de insumos.

La paralización temporal o parcial de las operaciones de varias cadenas globales de suministro y producción, como resultado de la pandemia de Covid 19 o la invasión de Rusia a Ucrania han favorecido las tendencias de reubicación de la producción.

Beneficios para los países receptores del nearshoring

Son varios los beneficios económicos que obtienen los países con la llegada del nearshoring. La reubicación de la producción no sólo impacta el sector económico al que pertenece el fragmento tecnológico que se traslada. Como se mencionó anteriormente, las CGP están ligadas con CGSL, por lo que su llegada impacta a diferentes sectores de la producción y los servicios. Operativamente la reubicación implica la entrada de IED al país, que es utilizada en la adaptación o construcción de nuevas plantas en las que, por lo general, se instala nueva tecnología, que dependiendo del fragmento tecnológico que se reubica y del papel que juega en la CGP puede ser de punta, con ello aumenta la productividad de los sectores involucrados. El efecto multiplicador de la IED en la economía local dependerá del nivel de integración entre las propias cadenas de producción locales y entre éstas y la CGP que se reubica.

La IED se materializa en producción y servicios que generan empleo; cuando éste último es estable y, su remuneración adecuada con el nivel de precios del país receptor, permite el desarrollo de las familias, favorece el arraigo de la población, reduce la migración y promueve el desarrollo del país. En este sentido, los gobiernos suelen hacer uso de la política económica con el objetivo de promover y lograr: un alto crecimiento económico, pleno empleo, nivel de precios estable, así como una distribución más equitativa del ingreso (Guerrero-Carrasco, Ramírez-Carguacundo, Pine-Ramírez, & Zárate Enriquez, 2016).

Atractivos y desafíos de las empresas para reubicarse

Operativamente el nearshoring implica la instalación de plantas productivas en los países en que se reubica la producción (adecuación o construcción), por lo general son plantas de empresas multinacionales, que establecen sus actividades de producción y proveeduría en el país o continente en el que van a comercializar sus productos, con ello, reducen el riesgo de sufrir paros en sus procesos de operación. Otros atractivos de la reubicación para las empresas son: la garantía de disponer de suministros durante el proceso de fabricación y la facilidad de trasladar sus productos a su mercado meta, para ser comercializados.

Pero no todo son atractivos, existen desafíos como: reubicar la producción conservando su nivel de calidad y productividad, lo que implica en principio trasladar o formar nueva mano de obra

especializada; mantener o modificar las cadenas de proveeduría y logística sin reducir su desempeño (Garrido, 2022); así como adecuar sus operaciones a las nuevas condiciones del entorno económico, político, social y cultural del país en el que se reubica.

Estudio de caso. El nearshoring en México

En este apartado se aborda el estudio del nearshoring en México en el periodo 2019- 2023. El período abarca un año anterior a la pandemia de Covid 19 (2019), el período de pandemia 2020-2022 y un año de recuperación post pandemia (2023). El análisis se realiza a través de revisar el comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) como un indicador de la reubicación de cadenas productivas al país. Los temas que se abordan son: origen, destino y comportamiento de la IED en México y, la posición de las importaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos.

Origen, destino y comportamiento de IED en México

A pesar de los atractivos que tiene México para el establecimiento del nearshoring (ubicación en la frontera del mercado más grande del mundo; tratamiento comercial especial producto del TMEC; capacidades productivas, logística y proveeduría e infraestructura entre otros), no es el país al que llegó más IED en 2022. De acuerdo con datos de 2022 (UNCTAD, 2023) México ocupó la posición número 11 entre los 12 países con mayor entrada de IED, 35 mil millones de dólares (ver tabla 1), casi la octava parte de la IED que llegó al país que obtuvo el primer lugar, Estados Unidos o, menos de la mitad de la inversión que entró a Brasil, 86 mil millones de dólares, a pesar de que ese país está ubicado en Sudamérica y cuenta apenas con un Protocolo Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial con Estados Unidos (The International Trade Administration, U.S., 2022).

Tabla 1

Los 12 países con mayor entrada de IED en 2022

	Posición		IED (miles de millones de dólares)		Variación (%)
	2022	2021	2022	2021	2021-2022
Estados Unidos	1	1	285	388	-26.5
China	2	2	189	181	4.4
Singapur	3	4	141	131	7.6
Hong Kong (China)	4	3	118	140	-15.7
Brasil	5	6	86	51	68.6
Australia	6	21	62	21	195.2
Canadá	7	5	53	66	-19.7
India	8	8	49	45	8.9
Suecia	9	19	46	21	119.0
Francia	10	12	36	31	16.1
México	11	11	35	32	9.4
España	12	17	35	22	59.1

Fuente: Elaboración propia con información de (UNCTAD, 2023, pág. 17).

De los 35,291.6 millones de dólares que llegaron a México en 2022, el 42.6% provino de Estados Unidos, 15,021.6 millones de dólares (ver tabla 2), el 10.7% de Canadá, 3,780.1 millones de dólares y, el 6.6% de Argentina, 2,315.9 millones de dólares.

Tabla 2

IED en México por país de origen de 2019-2022

País de Origen		2019	2020	2021	2022		
		(Valor en millones de dólares)				%	%@
Nº	Total	34,567.0	28,195.1	31,543.5	35,291.6	100.0	
1	Estados Unidos	12,901.6	10,563.8	14,590.6	15,021.6	42.6	42.6
2	Canadá	2,896.1	4,109.1	2,478.6	3,780.1	10.7	53.3
3	Argentina	464.0	663.5	-465.9	2,315.9	6.6	59.8
4	Japón	1,491.6	1,225.6	1,508.1	1,838.8	5.2	65.0
5	Reino Unido	730.9	886.5	1,664.8	1,757.8	5.0	70.0
6	España	4,404.7	4,023.7	4,282.8	1,637.9	4.6	74.7
7	Corea	172.5	601.4	692.8	673.5	1.9	76.6
8	Hong Kong	79.6	74.3	79.1	453.7	1.3	77.9
9	Francia	1,043.6	414.6	500.5	421.7	1.2	79.1
10	China	136.7	191.0	386.3	282.2	0.8	79.9
	Otros países	10,232.7	5,444.9	5,614.2	7,108.1	20.1	100.0

Nota: %@= Porcentaje acumulado.

Fuente: Elaboración propia con información de la (Secretaría de Economía, 2023).

La distribución de la IED en 2022 por tipo de inversión, colocó a la nueva inversión en el primer sitio con el 48.2%, 16,993.1 millones de dólares, seguida muy de cerca por la reinversión de utilidades que alcanzó el 45.4% con 16,027.8 millones de dólares. Las cuentas entre compañías tuvieron una presencia de 6.4%, 2,270.7 millones de dólares (ver tabla 3).

Tabla 3

IED en México por tipo de inversión, 2013, 2019-2022

(Valor en millones de dólares)

Tipo de Inversión	2013		2019		2020		2021		2022	
	Valor	%								
Total	48,354.4	100.0	34,567.0	100.0	28,195.1	100.0	31,543.5	100.0	35,291.6	100.0
Nuevas inversiones	22,038.6	45.6	13,527.7	39.1	6,741.2	23.9	13,653.2	43.3	16,993.1	48.2
Reinversión de utilidades	18,496.6	38.3	18,170.3	52.6	16,125.2	57.2	12,658.9	40.1	16,027.8	45.4
Cuentas entre compañías	7,819.2	16.2	2,869.0	8.3	5,328.8	18.9	5,231.4	16.6	2,270.7	6.4

Fuente: Elaboración propia con información de la (Secretaría de Economía, 2023).

Es importante destacar que el monto total de la IED en 2013 fue superior al de 2022, 48,354.4 millones de dólares y 35,291.6 millones de dólares respectivamente. Lo mismo ocurre con las nuevas inversiones, las de 2013 fueron mayores a las de 2022, 22,038.6 millones de dólares y 16,993.1 millones de dólares respectivamente, lo que evidencia que, si bien el nearshoring está creciendo en el mundo, hasta 2022 el comportamiento de la IED como un factor que revela el comportamiento de la reubicación productiva parece no tener a México como un destino muy atractivo.

En 2022, la distribución de la IED por sector económico en México se concentró en las manufacturas, 12,711 millones de dólares (36%), seguidas muy de lejos por el transporte, correos y almacenamiento, 5,339 millones de dólares (15.1%), los servicios financieros y de seguros, 4,640 millones de dólares (13.1%) y, la información en medios masivos, 4,485 millones de dólares (12.7%). En conjunto estos sectores concentraron el 77% de la IED (ver tabla 4).

Desde una perspectiva de conjunto, de los 22 sectores económicos en que se clasifica la economía mexicana, 12 sectores concentraron 95% de la IED, los 10 restantes 5%.

Tabla 4
IED en México por sector económico, 2019-2022

Sector económico	2019	2020	2021	2022		
	(Valor en millones de dólares)				%	%@
Total	34,567	28,195	31,543	35,292	100	
31-33 Industrias manufactureras	15,814	10,821	11,633	12,711	36.0	36.0
48 y 49 Transportes, correos y almacenamiento	946	2,857	3,134	5,339	15.1	51.1
52 Servicios financieros y de seguros	5,760	6,641	4,887	4,640	13.1	64.3
51 Información en medios masivos	1,814	1,241	608	4,485	12.7	77.0
43 y 46 Comercio	3,392	2,150	2,914	2,182	6.2	83.2
21 Minería	2,024	1,541	4,833	1,603	4.5	87.7
23 Construcción	402	415	222	1,295	3.7	91.4
72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	1,041	1,103	1,466	1,279	3.6	95.0
Resto de 22 sectores económicos (10 sectores)	3,375	1,427	1,846	1,756	5	100.0

Nota: %@= Porcentaje acumulado.

Fuente: Elaboración propia con información de la (Secretaría de Economía, 2023).

En las manufacturas, la IED se concentró en cinco subsectores, en la fabricación de equipo de transporte arribaron 4,361.6 millones de dólares (34.3%), industrias metálicas básicas 2,275.5 millones de dólares (17.9%), industria alimentaria, 1,376.2 millones de dólares (10.8%), fabricación de equipo de computación, 919.7 millones de dólares (7.2%), y en fabricación de accesorios, aparatos

eléctricos y equipo de generación eléctrica, 823.5 millones de dólares (6.5%). En conjunto el 76.7% de la IED. (ver tabla 5).

Tabla 5

IED en México en la Industria manufacturera, 2019-2022

Subsector manufacturero	2019	2020	2021	2022		
	(Valor en millones de dólares)				%	%@
Total	15,813.6	10,820.5	11,632.5	12,711.1	100	
Fabricación de equipo de transporte	7,373.5	4,428.2	5,545.1	4,361.6	34.3	34.3
Industrias metálicas básicas	206.9	454.9	709	2,275.5	17.9	52.2
Industria alimentaria	581.3	401.6	-1.1	1,376.2	10.8	63.0
Fabricación de equipo de computación, ...	509.3	804.1	1,088.9	919.7	7.2	70.2
Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación eléctrica	857.9	412.8	1,164.4	823.5	6.5	76.7
Industria del papel	147.8	162.4	159.3	775.4	6.1	82.8
Industria del plástico y del hule	852.4	693.3	657.8	656.6	5.2	88.0
Fabricación de maquinaria y equipo	149.2	400.3	660.9	419.8	3.3	91.3
Industria química	1,799.0	1,065.0	670.7	369.6	2.9	94.2
Resto (12 subsectores más)	3,336.2	1,998.0	977.5	733.2	5.8	100.0

Nota: %@= Porcentaje acumulado.

Fuente: Elaboración propia con información de la (Secretaría de Economía, 2023).

En 2023 se observa un cambio en el comportamiento de la IED que se dirige a la fabricación de equipo de transporte. De los 4,361 millones de dólares que se invirtieron en 2022, sólo 763 millones de dólares se dirigieron a la fabricación de autos eléctricos (El Economista, 2023), (ver tabla 6). Para el primer semestre de 2023 ya se habían invertido 9,060 millones de dólares, el doble de lo invertido en todo el subsector de fabricación de equipo de transporte en 2022. En este segmento manufacturero está ocurriendo la mayor reubicación de CGP en México.

Tabla 6

México: Inversiones en autos eléctricos de 2019 a 2023 (millones de dólares)

Año	Empresa	Monto	Entidad	Proyecto
Inversión total (2019-2023)		11,923		
En adaptación de planta (2019-2023)		3,723		
2019	Ford (E.U.)	1,100	Estado de México	Ensamble de SUB eléctricas.
2021	GM (E.U.)	1,000	Coahuila	Producción de SUB eléctricas.
2022	VW (Alemania)	763	Puebla	Ensamble de SUB eléctricas.
2023	BMW (Alemania)	860	San Luis Potosí	Producción de autos y baterías.
Nuevas inversiones (2023)		8,200		
2023	Stellantis (Francia, Italia, E.U.)	200	Coahuila	Producción de autos eléctricos.
2023	Tesla (E.U.)	5,000	Nuevo León	Producción de autos eléctricos.
2023	Jetour (China)	3,000	Región Bajío	Producción de autos eléctricos.

Fuente: Elaboración propia con información de (El Economista, 2023).

Ya que la reubicación de las CGP considera como factores determinantes de su configuración: el mercado meta, los cambios en las cadenas globales de suministro, las posibilidades de fragmentación tecnológica y la dispersión geográfica de los procesos productivos, ¿Cuáles son las entidades más demandadas de México para reubicarse?

Con base en el supuesto que la IED llega principalmente a las entidades que presentan mejores condiciones para el desarrollo de las CGP, en la tabla 7 se muestra las diez entidades más demandadas de México en 2013 y 2022. Aunque entre esos años hay cambios en la posición de algunas entidades, la preferencia por ellas es mayor a la de las demás del país. Destacan entre otras las ubicadas en el centro (Ciudad de México, Estado de México, Puebla), las del Norte (Nuevo León, Chihuahua, Baja California) y las del Bajío-Occidente (Guanajuato, Jalisco), en general son entidades que cuentan con mejor infraestructura, servicios y cercanía al mercado de Estados Unidos.

Tabla 7

IED en México por entidad federativa. 2013, 2022

N°	Entidad federativa	2013			2022		
		Valor (millones de dólares)	%	%@	Valor (millones de dólares)	%	%@
1	Ciudad de México	5,835.3	12.1	12.1	10,923.3	31.0	31.0
2	Nuevo León	2,214.6	4.6	16.6	4,397.3	12.5	43.4
3	Jalisco	2,937.9	6.1	22.7	2,894.9	8.2	51.6
4	Baja California	1,290.8	2.7	25.4	1,877.3	5.3	56.9
5	Chihuahua	2,311.4	4.8	30.2	1,875.9	5.3	62.2
6	Estado de México	4,608.4	9.5	39.7	1,805.9	5.1	67.4
7	Guanajuato	2,621.4	5.4	45.1	1,564.5	4.4	71.8
8	Tamaulipas	1,732.4	3.6	48.7	982.5	2.8	74.6
9	Sinaloa	605.4	1.3	50.0	866.9	2.5	77.0
10	Puebla	1,504.5	3.1	53.1	798.1	2.3	79.3
	Entidades restantes (22)	22,692.1	46.9	100.0	7,305.1	20.7	100.0
	Total	48,354.4	100		35,291.6	100	

Nota: %@= Porcentaje acumulado.

Fuente: Elaboración propia con información de la (Secretaría de Economía, 2023).

Posición de las importaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos

Un efecto de la relocalización de las empresas hacia México está en la modificación de su posición como proveedor de mercancías en Estados Unidos. Desde 2018 ocupó el segundo lugar y, a partir de 2023 desplazó a China del primer lugar. (United States Census Bureau, 2023).

Discusión

En este apartado se realiza una discusión sobre los retos que requiere enfrentar el Estado mexicano para promover el nearshoring como una estrategia más para el desarrollo del país. El debate se lleva a cabo en torno a la hipótesis del trabajo, que plantea: “A pesar de que México es un candidato natural para la relocalización de empresas que surten bienes al mercado de Estados Unidos, el nearshoring está llegando en forma moderada debido a la limitada atención que el gobierno mexicano da a las condiciones físicas y estructurales de la economía.” En la discusión se relaciona el comportamiento de la IED con información de dos temas fundamentales para el desarrollo sostenido del nearshoring: la disponibilidad de recursos y las percepciones del sector empresarial sobre otras condiciones para reubicarse en México. En el primero se analiza la disponibilidad de dos recursos; agua y electricidad ofrecidos por el Estado. En el segundo se exponen las percepciones de las empresas sobre otros atractivos y desafíos que enfrentan al reubicarse en México. Como resultado de la discusión se deducen los principales retos que requerirá afrontar el Estado mexicano para aprovechar el nearshoring como una estrategia más para el desarrollo del país.

Disponibilidad de recursos en México

Los principales atractivos para la reubicación de las cadenas productivas en México son: la cercanía geográfica con los Estados Unidos y el Tratado comercial México, Estados Unidos, Canadá. Respecto del tratado, Ríos-Ruíz (2008) menciona que: “El Comercio internacional se realiza a través de tratados internacionales, mismos que son signados por dos o más países para llevar a cabo actividades económicas de comercio” (Ríos- Ruiz, 2008, pág. 1). Para el caso de México, el Banco de México menciona que estos dos factores “... reducen las barreras institucionales y monetarias al comercio y facilitan el tránsito de productos entre estos dos países. En consecuencia, México es un candidato natural para la relocalización de empresas que surten bienes al mercado estadounidense.” (Banco de México, 2022, pág. 17). Sin embargo, el que México tenga la condición de candidato natural para la reubicación de las empresas que tienen como mercado meta el de Estados Unidos, no basta para convertirlo en la mejor opción para la reubicación de las empresas. Hay otros factores en los que éstas ponen atención como: el nivel de salarios, la calificación de fuerza laboral, la infraestructura, la calidad de la proveeduría, la eficiencia de la logística y, el estado de derecho entre otros. Recordemos que, en el caso de este último, es por medio de las instituciones del Estado que se hacen valer los derechos de propiedad y el respeto de las reglas de operación de la actividad económica (Mankiw, 2015, pág. 12).

Respecto al nivel de salario y refiriéndose en particular a la relación México-Estados Unidos, Garrido (2022) menciona que: “los bajos salarios son...determinantes estructurales de la relación del

sistema económico que se articula en ambos países.” (Garrido, 2022, pág. 42) y, constituyen un atractivo para las empresas. Por otra parte, la calificación de la mano de obra es adecuada para la realización de la mayoría de las tareas que demanda la reubicación de las empresas. Para tareas especiales, las empresas capacitan al personal, por lo que este factor no es un obstáculo para la reubicación de las empresas.

Entre los factores que por sus características limitan la llegada de la IED al país se encuentran: la oferta de bienes y servicios que provee el gobierno: agua, electricidad y la operación del marco regulatorio; así como las percepciones del sector empresarial sobre otros desafíos que enfrentan al reubicarse en México, enseguida se analizan.

Agua. Un insumo fundamental para la operación de las empresas es el agua. De acuerdo con información de la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA), la disponibilidad de este insumo no es favorable, para muchas de las entidades en donde se asienta la industria. Con base en información de los mercados más dinámicos del sector inmobiliario industrial de México en 2023, de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP), se identificó que varias empresas que están reubicando sus plantas en México, se instalan en parques industriales localizados principalmente en tres regiones: en la Norte, que incluye las ciudades y áreas de influencia de Monterrey, Saltillo, Ciudad Juárez y Tijuana; en la región Bajío-Occidente, que abarca las entidades de Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Jalisco y; en la Región de la CDMX y área metropolitana (AMPIP, 2023). Son precisamente estas regiones en donde la CONAGUA reporta problemas de agua renovable per cápita y grado de presión (CONAGUA, 2022, pág. 187). En la tabla 8 se muestra la situación que presenta el agua renovable per cápita y el grado de presión en las principales entidades o ciudades con zonas industriales en 2020 y su estimación para 2030.

Tabla 8

Situación de agua renovable per cápita y grado de presión en principales entidades, o ciudades con zonas industriales, 2020 y 2030

Región Hidrológica Administrativa	Agua renovable per cápita (1)		Grado de presión (2)		Principales entidades, o ciudades con zonas industriales (3)
	2020	2030	2020	2030	2023
Península de Baja California	Con estrés	Escasez crónica	Alto	Muy alto	Tijuana
Noroeste	Sin estrés	Sin estrés	Alto	Alto	
Pacífico Norte	Sin estrés	Sin estrés	Alto	Alto	
Balsas	Sin estrés	Sin estrés	Alto	Alto	
Pacífico Sur	Sin estrés	Sin estrés	Sin estrés	Sin estrés	
Río Bravo	Escasez crónica	Escasez crónica	Alto	Alto	Ciudad Juárez, Monterrey, Saltillo

Cuencas Centrales del Norte	Escasez crónica	Escasez crónica	Alto	Alto	
Lerma-Santiago-Pacífico	Con estrés	Con estrés	Alto	Alto	Guanajuato, Jalisco, zonas industriales de Querétaro y Estado de México
Golfo Norte	Sin estrés	Sin estrés	Medio	Medio	
Golfo Centro	Sin estrés	Sin estrés	Sin estrés	Sin estrés	
Frontera Sur	Sin estrés	Sin estrés	Sin estrés	Sin estrés	
Península de Yucatán	Sin estrés	Sin estrés	Bajo	Medio	
Aguas del Valle de México	Escasez absoluta	Escasez absoluta	Muy alto	Muy alto	Ciudad de México y área metropolitana

Nota: (1) Escala en (m³/habitante/año), con intervalos de: menor a 500 (escasez absoluta), de 500 a 1,000 (escasez crónica), de 1,000 a 1,700 (con estrés), y mayor a 1,700 (sin estrés).

(2) Escala en porcentaje, con intervalos de: mayor a 100 (muy alto), de 40 a 100 (alto), de 20 a 40 (medio), de 10 a 20 (bajo), menor a 10 (sin estrés).

Fuente: Elaboración propia con información de (CONAGUA, 2022, pág. 187) y (AMPIP, 2023).

En 2020 y en la estimación de 2030, la región Aguas del Valle de México presenta escasez absoluta en agua renovable per cápita y grado de presión³ muy alto, lo que limita la operación presente y futura de las empresas. Las regiones Península de Baja California, Río Bravo y Cuencas Centrales del Norte presentan escasez crónica en agua renovable per cápita y riesgo alto o muy alto en el grado de presión. En estas regiones se ubican parques industriales en las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Monterrey y Saltillo. Aunque menos grave, la región Lerma-Santiago-Pacífico es clasificada por la CONAGUA con estrés en agua renovable per cápita y riesgo alto en el grado de presión, ahí se ubican zonas y desarrollos industriales de Guanajuato, Jalisco, algunos de Querétaro y del Estado de México. En términos generales se observa que las principales regiones para la reubicación industrial presentan problemas en el abastecimiento de agua y que esa situación se irá agudizando, la estimación para 2030 de la CONAGUA así lo muestra.

Energía eléctrica. Otro insumo básico para la operación de las empresas es la electricidad. Para que su abasto sea considerado competitivo, debe satisfacer la demanda del consumo, proveerse sin interrupciones, accesible para toda actividad y, producirse de forma limpia y racional en el uso de recursos naturales. En la actualidad cada vez más países limitan el uso de combustibles fósiles en la producción y distribución de mercancías, incluso acuerdan estimular a las empresas que utilicen energías limpias como condición para su financiamiento y acceso a los mercados. Para aprovechar el nearshoring, México requiere un abasto energético con esas características. Pero, ¿Cuál es la situación actual de la generación de electricidad en el país?

³ El grado de presión del agua es el cociente entre el volumen total de agua concesionada y el agua renovable expresada en porcentaje. (CONAGUA, 2022, pág. 338). Cuando es superior 100 significa que el volumen de agua concesionada es superior al nivel de agua renovable. Esto ocurre actualmente en la región hidrológica administrativa de Aguas del Valle de México

Con base en datos de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), de 2019 a 2021 la generación neta total de energía en el país disminuyó 14.89%. comportamiento que pone en riesgo el abasto de electricidad no sólo para las empresas sino para todo el país (ver tabla 9).

En ese período las energías limpias crecieron 30.06% y las fósiles disminuyeron 30.11%. Aunque el valor de la tasa a la que crece la energía limpia es idéntico al de la tasa a que disminuye la energía fósil, el efecto en el total de energía generada es una contracción, debido a que los montos de generación de energías son diferentes.

En términos de participación de los tipos de energía en la generación neta total, las energías limpias representaron en 2019 el 25.29% y en 2021 el 38.65%, las energías fósiles representaron en 2019 el 74.71% y en 2021 el 61.35%,

Tabla 9

Generación neta de energía limpia y fósil (2019-2021)

Generación neta de energía		2019	2020	2021	Variación (%)
					2019-2021
Total	(GWh)	150,073	120,888	127,721	-14.89
	(%)	100	100	100	
Limpia	(GWh)	37,953	40,691	49,364	30.06
	(%)	25.29	33.66	38.65	
Fósil	(GWh)	112,120	80,197	78,357	-30.11
	(%)	74.71	66.34	61.35	

Fuente: Elaboración propia con información de (CFE, 2022, pág. 13).

Los esfuerzos realizados por México para transitar hacia una producción más limpia y respetuosa del medio ambiente han sido limitados. De acuerdo con datos del índice de transición energética 2023 del Foro Económico Mundial (2023), entre 2021 y 2023 México retrocedió 22 lugares y se ubicó en la posición 68, debajo de nueve países de América Latina (WEF, 2023, pág. 12). La evolución de este comportamiento evidencia que el abasto de energía en México no es competitivo.

Otras condiciones para reubicarse en México, las percepciones del sector empresarial

En 2022 el Banco de México realizó una serie de entrevistas a empresas para obtener información sobre su percepción de los beneficios del nearshoring para el país. Una de las preguntas que realizaron fue: "En su opinión, ¿cómo calificaría la importancia que tienen los siguientes factores en México para hacerlo un destino más competitivo para la llegada de empresas internacionales?" (Banco de México, 2022, pág. 20). Los factores que se incluían en la pregunta eran: la cercanía con Estados

Unidos, el nivel de salarios, la calificación de la fuerza laboral, la infraestructura, el estado de derecho y las condiciones impositivas). Con base en una agregación de los resultados que reportó el banco, se obtuvo, para este trabajo, que los factores considerados como incentivos (fuertes o moderados) fueron: la cercanía con Estados Unidos (98.01%), el nivel de salarios (89.55%), la calificación de la fuerza laboral (76.18%) y la Infraestructura (45.39%) y, como desincentivos (fuertes o moderados), el estado de derecho (79.41%) y las condiciones impositivas (44.86%).

Montaño y Ordoñez (2022), agregan un desafío más y, mencionan que posiblemente sea el principal “...comprender y cumplir con nuestra actual regulación, ya que, para operar en México, deben cumplir con un procedimiento administrativo que demora entre tres y nueve meses (incluso más, en algunos casos).” (Montaño & Ordóñez, 2022). Al respecto en la Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas 2020 (ENCRIGE 2020) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), se menciona que, de un total de 4,129,983 unidades económicas establecidas en México en 2020, el 28.2% (1,162,938 unidades) percibieron el marco regulatorio como obstáculo para el cumplimiento del objetivo del negocio. Entre las unidades del sector industrial esa percepción se elevó a 47%. (INEGI, 2021, pág. 11).

La comprensión del marco regulatorio de la actividad que la empresa realizarán en el país, es fundamental para cumplir con los requisitos establecidos en el TMEC sobre componentes y procesos para que sus productos se consideren originarios de Norteamérica y eviten el pago de aranceles.

Otro de los desafíos que enfrentan las empresas es la corrupción. Al respecto, la ENCRIGE 2020 reporta que, a nivel nacional en 2020, el 71.5% de las unidades económicas consideró que los actos de corrupción por parte de los servidores públicos son frecuentes. (INEGI, 2021, pág. 62). También reporta que estimó en 4 millones el número de unidades económicas que realizaron algún trámite o tuvieron algún contacto con autoridades y que 204.3 mil unidades económicas experimentaron al menos un acto de corrupción. (INEGI, 2021, pág. 67).

Una preocupación que se suma a los desafíos que enfrentan las empresas al tomar la decisión de reubicarse en México son las señales que la actual administración da en relación con el incumplimiento de acuerdos (entre los que destaca el de liberalización de la producción energética) y, las violaciones el estado de derecho y la propiedad privada.

Retos que requiere enfrentar el Estado mexicano para impulsar el nearshoring

Como se expuso en este trabajo, son múltiples los beneficios que obtienen los países con el nearshoring. Las empresas que se relocalizan demandan suministros y servicios que estimulan la inversión local, crean así un efecto multiplicador de inversión y empleo que beneficia al país. Para maximizar ese beneficio, los gobiernos hacen uso de la política económica para promover las

condiciones materiales y estructurales que favorezcan la relocalización de las cadenas de producción en el país y, paralelamente estimulan las condiciones que promuevan el crecimiento económico, el empleo, un nivel de precios estable y una distribución más equitativa del ingreso. El objetivo de este trabajo fue analizar si el gobierno mexicano lo hace, recordemos que la hipótesis que orientó la investigación fue: “México es un candidato natural para la relocalización de empresas que surten bienes al mercado de Estados Unidos, no obstante, el nearshoring está llegando en forma moderada, debido a la limitada atención que el gobierno mexicano da a las condiciones físicas y estructurales de la economía.” Para probar la hipótesis, se dividió en tres partes. La primera, “México es un candidato natural para la relocalización de empresas que surten bienes al mercado de Estados Unidos,” se aceptó como verdadera ya que el componente geográfico es contundente con ello, el hecho es reconocido por varios autores, empresas y el propio Banco de México.

La segunda parte “no obstante el nearshoring está llegando en forma moderada”, llevó a realizar una revisión del comportamiento de la IED total y de la inversión en el subsector manufacturero que fabrica equipo de transporte, subsector donde se concentra la mayor cantidad de IED. Con relación al comportamiento de la primera, se observó que se está recuperando de la caída ocurrida durante el primer año de la pandemia (2020), pero que el monto de 2022, a pesar de ser mayor al de 2019, aún está lejos del que tenía en 2013. En el caso de la segunda se observó que el monto más reciente (el del primer semestre de 2023) muestra un valor mayor, que el acumulado durante el 2022, e incluso supera al de 2019 (un año anterior a la pandemia). Si suponemos un escenario en el que el monto de 2024 sea aún mayor, el monto de 2023 será un punto de inflexión para la IED en ese subsector industrial y, posiblemente contribuya a que el monto de la IED total supere el valor alcanzado en 2013. Por ahora no lo ha logrado y en consecuencia se aceptó que el nearshoring está llegando en forma moderada.

La tercera parte de la hipótesis “debido a la limitada atención que el gobierno mexicano da a las condiciones físicas y estructurales de la economía” llevó a revisar dos puntos: las características del suministro del agua y la electricidad y las percepciones del sector empresarial sobre otras condiciones estructurales y del entorno socioeconómico que consideran para reubicarse en México. Respecto al primer punto se identificó que para que el suministro del agua o de la electricidad sea considerado competitivo debe cumplir con cuatro características: suficiencia, confiabilidad, accesibilidad y sustentabilidad. En el caso del agua se identificó con información de fuentes oficiales que en 5 de las 13 regiones hidrológica-administrativas en que se divide el país existe, desde el 2020, estrés o escasez (crónica o absoluta) de agua renovable per cápita y que se estima que, para el 2030 la situación se agravará. También se conoció que en 2020 el grado de presión es alto o muy alto en 8 de las 13 regiones señaladas y que entre ellas se encuentran las principales entidades, o ciudades con

zonas industriales, por lo que el suministro se consideró como no competitivo. Respecto a la electricidad se conoció que, aunque entre 2019 y 2021 la generación neta de energía limpia aumentó y la fósil disminuyó, la generación neta total tuvo una reducción de 14.89% por lo que también el suministro de este insumo no se consideró competitivo.

Respecto al segundo punto y, con base en la ENCRIGE 2020 del INEGI, se supo que el 28.2% de las unidades económicas establecidas en México en 2020 (1,162,938 unidades) percibieron el marco regulatorio como obstáculo para el cumplimiento del objetivo de la empresa y que, 204,300 unidades económicas experimentaron al menos un acto de corrupción. También y con base en información de una serie de entrevistas realizadas a empresas por el Banco de México en 2022 se conoció que el 79.41% de empresas entrevistadas consideraron como desincentivo (fuerte o moderado) el estado de derecho. Con base en esos resultados se aceptó que el gobierno mexicano da poca atención a las condiciones físicas y estructurales de la economía, y que por ello el nearshoring está llegando en forma limitada al país. En consecuencia, se aceptó como verdadera la hipótesis del trabajo. Derivado de este análisis, el reto para el gobierno mexicano será, si decide aprovechar los beneficios del nearshoring para el desarrollo del país, en principio atender y mejorar las características del suministro de agua y electricidad que produce y comercializa. La meta es hacerlos competitivos. Otros temas de igual o mayor importancia por atender son: el marco regulatorio, la corrupción, el cumplimiento del estado de derecho, el respeto de acuerdos y la atención de los problemas que originan inseguridad y violencia en el país. Todos ellos son obstáculos de diferente naturaleza que impactan el clima de confianza en el país y que, además de los factores económicos, influyen poderosamente en la llegada del nearshoring.

Conclusiones

Con base en el análisis realizado en este trabajo se obtienen las siguientes conclusiones:

- Por su ubicación geográfica, por las ventajas productivas y comerciales que le brinda el TMEC y por su posicionamiento como primer proveedor de mercancías a Estados Unidos, México es un candidato natural para la relocalización de empresas que buscan surtir al mercado de Estados Unidos.
- Con la recuperación de la IED durante 2021, 2022 y 2023 sin alcanzar aún el monto de 2013 se concluye que el nearshoring está llegando en forma moderada.
- Las principales zonas industriales de México están ubicadas en regiones con estrés o escasez en el abastecimiento del agua renovable, con alto o muy alto grado de presión. Ante ello es necesario que el gobierno elabore una política integral de promoción industrial en zonas con abastecimiento sustentable.

- El estrés o escasez en el abastecimiento del agua renovable en 5 de las 13 regiones hidrológicas administrativas y, el alto o muy alto grado de presión en 8, son causa suficiente para revisar la política de agua de México.
- El que la generación neta de electricidad esté disminuyendo demuestra la falta de competitividad en el abasto de ese insumo, y alerta sobre la necesidad de revisar la política eléctrica del país.
- Hasta hoy la IED fluye a México por la atracción natural que representa el país y, por los factores externos que están promoviendo el desmantelamiento de la producción global y la construcción de la producción regional en países cercanos a los mercados de comercialización. Sin embargo, el gobierno está desaprovechando una oportunidad única para el desarrollo del país al limitar su actuación en la promoción, regulación y ordenamiento del nearshoring en México.
- En la actualidad por factores como: la limitada atención del gobierno al suministro competitivo de insumos básicos, el estado del marco regulatorio, la corrupción, el estado de derecho, el incumplimiento de acuerdos y la situación de inseguridad y violencia, el país no está maximizando los beneficios del nearshoring para su desarrollo.
- La dinámica de la economía mundial es cambiante, la tendencia de la producción regional también lo es, para afrontarla con provecho, el país requerirá estar preparado y la mejor forma de hacerlo es construyendo bases competitivas flexibles, por ahora eso no se observa en el corto plazo. Es una tarea pendiente del gobierno mexicano.

Referencias

- AMPIP. (2023). *El sector inmobiliario industrial en México*. Recuperado el 5 de julio de 2023, de www.ampip.org.mx: <https://www.ampip.org.mx/sector-inmobiliario-industrial/>
- Baldwin, R. (2009). The great trade collapse: What caused it and what does it mean? En R. Baldwin, *The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects* (pág. 235). London: A VoxEU.org Publication. Recuperado el 27 de julio de 2023, de https://cepr.org/system/files/publication-files/68568-the_great_trade_collapse_causes_consequences_and_prospects.pdf
- Banco de México. (15 de septiembre de 2022). *Reporte sobre las Economías Regionales, Abril-Junio 2022*. Recuperado el 31 de julio de 2023, de <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7B5C5509A9-3586-1D23-C633-5E55962A13D8%7D.pdf>
- CFE. (22 de abril de 2022). *Informe Anual 2021*. Recuperado el 6 de junio de 2023, de <https://www.cfe.mx/finanzas/reportes-financieros/Informe%20Anual%20Documentos/Informe%20Anual%202021.pdf>
- CONAGUA. (2022). *Estadísticas del Agua en México 2021*. Recuperado el 8 de junio de 2023, de https://sina.conagua.gob.mx/publicaciones/EAM_2021.pdf
- El Economista. (10 de abril de 2023). *Ensamble de autos eléctricos en México casi se triplicará este año*. Recuperado el 21 de julio de 2023, de <https://www.economista.com.mx>:

- <https://www.economista.com.mx/empresas/Ensamble-de-autos-electricos-en-Mexico-casi-se-triplicara-este-ano-20230409-0076.html>
- Garrido, C. (10 de agosto de 2022). *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring*. Recuperado el 2 de abril de 2023, de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/48056>: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/48056/S2200726_es.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Guerrero-Carrasco, M., Ramírez-Carguacundo, B., Pine-Ramírez, W., y Zárate Enriquez, V. (2016). Política Económica. *CE Contribuciones a la Economía*. Recuperado el 30 de Mayo de 2023, de <https://www.eumed.net/ce/2016/4/economia.html#:~:text=Los%20objetivos%20de%20la%20pol%C3%ADtica%20econ%C3%B3mica%20son%20conseguir%20el%20pleno,una%20distribuci%C3%B3n%20justa%20del%20Ingreso>.
- INEGI. (agosto de 2021). *Encuesta Nacional de Calidad Regulatoria e Impacto Gubernamental en Empresas (ENCRIGE) 2020*. Recuperado el 20 de abril de 2023, de <https://www.inegi.org.mx>: https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/encrige/2020/doc/encrige2020_presentacion.pdf
- Mankiw, N. (2015). *Principios de Economía* (Sexta ed.). Cengage Learning. Recuperado el 7 de Enero de 2023
- Montaño, C., y Ordóñez, X. (4 de agosto de 2022). 'Nearshoring': llegó el momento de instalar la producción en México. Recuperado el 17 de abril de 2023, de [Deloitte.com: https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/nearshoring-en-mexico.html](https://www2.deloitte.com/mx/es/pages/dnoticias/articles/nearshoring-en-mexico.html)
- Ríos- Ruiz, A. d. (2008). El dumping como práctica desleal. *Revista Jurídica "Amicus Curiae"*. Recuperado el 3 de Enero de 2023, de <https://www.revistas.unam.mx/index.php/amicus/article/view/373>
- Secretaría de Economía. (17 de abril de 2023). *Inversión Extranjera Directa. Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (enero-diciembre de 2022)*. Recuperado el 19 de mayo de 2023, de <https://www.gob.mx>: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/829689/Informe_Congreso-2022-4T_VF.pdf
- The International Trade Administration, U.S. (30 de agosto de 2022). *U.S.-Brazil Commercial Dialogue Statement 2022*. Recuperado el 29 de julio de 2023, de <https://www.trade.gov>: <https://www.trade.gov/us-brazil-commercial-dialogue-statement-2022>
- UNCTAD. (2023). *World Investment Report 2023*. Obtenido de <https://unctad.org>: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_overview_en.pdf
- United States Census Bureau. (mayo de 2023). *Trade in Goods with Mexico. Download the full dataset for all countries[EXCEL - 5 MB]*. Obtenido de <https://www.census.gov>. An official website of the United States government: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>
- WEF. (28 de junio de 2023). *Fostering Effective Energy Transition: 2023 Edition, Insight report*. Obtenido de <https://www3.weforum.org>: https://www.weforum.org/reports/fostering-effective-energy-transition-2023/country-deep-dives-a57a63d0d5?_gl=1*1paece*_up*MQ..ygcId=EAIAIQobChMlr_W0vNn__wIVWQKtBh2g1A9FEAAYASAAEgJvh_D_BwE