

# GLOBALIZACIÓN, NEARSHORING Y DESARROLLO EN MÉXICO

**Salinas-Callejas Edmar**

Universidad Autónoma de México, <https://orcid.org/0000-0001-9961-1618>

Autor para correspondencia: [mtavera@ipn.mx](mailto:mtavera@ipn.mx)

---

## INTRODUCCIÓN

México ha estado inserto en un modelo de modernización y crecimiento económico con desigualdad social, por medio del cual quedó articulado al proceso de globalización mundial que se inició a mediados de la década de los años 80 del siglo pasado. Este modelo se centró en la configuración de un sector externo reorientado a la exportación de manufacturas, que le hizo modificar su patrón de exportaciones e importaciones, el papel que tenía que cumplir para la economía mexicana en su conjunto y la recuperación del crecimiento en condiciones de control inflacionario en el largo plazo.

Analizando el comportamiento del sector externo, se puede afirmar que ha sido ambiguo, por un lado, con relación a la fase del TLCAN se puede considerar que dentro de sus limitaciones fue un éxito económico, este éxito ha declinado en la fase del TMEC. Por otro lado, con relación al comercio mundial el sector externo se siguió manteniendo deficitario, aunque en proporción menor a modelos de modernización y crecimiento anteriores, razón por la cual el comportamiento dejó de ser exitoso del todo.

Dada la configuración del sector externo en el modelo de economía abierta que se impuso a través del Consenso de Washington, traducido a la Reforma Económica de Estado en México a partir del gobierno de Salinas de Gortari, el sector externo no cumplió con la expectativa de convertirse en la locomotora del crecimiento interno, ni garantizó la estabilidad esperada con el control drástico de la inflación, ya que los ciclos económicos se volvieron más cortos y las recesiones económicas se hicieron más frecuentes (1993, 1995, 2001, 2002, 2009, 2013, 2019, 2020, 2024).

El objetivo de este ensayo es analizar el cambio de rumbo de la economía mexicana de un modelo de modernización para el crecimiento a un modelo de desarrollo para el bienestar en condiciones de sustentabilidad, tal y como lo propone la actual administración pública (2025-2030), tratando de superar las limitaciones que presentó el modelo económico en el sexenio anterior (2019-2024), que reprodujo las condiciones estructurales de bajo crecimiento con baja inflación, con una disminución limitada de la pobreza y un bajo impacto en el empleo formal.

A partir de este objetivo analítico el problema real es la conversión de un modelo de modernización y crecimiento periférico a un modelo de desarrollo con bienestar, que pueda superar la condición

periférica de la economía mexicana. La pregunta es si la propuesta del Plan México puede conseguirlo en alguna medida.

### **La globalización y la economía mexicana**

La economía mexicana había entrado a una crisis estructural, los límites del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (MISI) habían agotado la expansión de la economía mexicana, y, los desequilibrios sistémicos en sus balances macroeconómicos impulsaban la inflación; a esta situación de estanflación se agregó el sobreendeudamiento de la economía mexicana para impulsar inicialmente la exportación de petróleo y para proveer de recursos al gobierno para el fomento del crecimiento económico interno. Sin embargo, el aumento de las tasas de interés y la baja de los precios del petróleo a partir de 1982 con el cambio de gobierno en Estados Unidos le creó a la economía mexicana una situación de crisis de insolvencia financiera, la deuda ya no se podía pagar con las exportaciones petroleras.

El esfuerzo del gobierno mexicano por mantener el modelo de economía mixta, como se le llamaba oficialmente a la estrategia de política económica que había conducido al MISI y a la fase de petrolización económica (1977-1982), se mantuvo en el programa inicial del nuevo gobierno de Miguel de la Madrid (1983-1988), pero la situación de insolvencia financiera no pudo sostenerlo, por tanto el PIRE tuvo que ser reemplazado por el PAC, un programa de corte neoliberal, que tampoco pudo controlar la inflación y recuperar el crecimiento. Hacia finales del sexenio de Miguel de la Madrid en 1987 se aplicó un tercer programa denominado programa de solidaridad económica (PSE) de corte heterodoxo, que permitió estabilizar la inflación e iniciar su descenso sin poder recuperar el crecimiento a un nivel moderado.

Es en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1989-1994) cuando se emprende una reforma económica de Estado para adecuar la economía mexicana al emergente proceso de globalización. En México la Reforma Económica de Estado que impulsa el gobierno sexenal en turno es convergente al Consenso de Washington que presenta el gobierno norteamericano a los países de América Latina para reestructurar sus economías a partir de un sector externo modernizado y orientado a la diversificación manufacturera. Esta medida estructural junto con el desplazamiento del Estado como agente económico y el impulso a la propiedad privada, como forma de propiedad dominante, conformaron las medidas estructurales complementarias para sentar las bases del nuevo modelo económico de economía abierta, neoliberal o neo exportador.

La economía mexicana se desplaza así del MISI al NME (nuevo modelo exportador), siendo su columna vertebral el TLCAN, cuyo desenvolvimiento en términos de crecimiento va a ser exitoso entre 1994 que entra en vigor hasta 2020 que se da la crisis pandémica. México tuvo una balanza predominantemente superavitaria en todo ese período no obstante el cambio a TMEC, después fue

perdiendo su capacidad superavitaria en el sexenio de AMLO porque no se consolidó la estrategia de soberanía alimentaria y el comercio internacional tuvo un proceso de des aceleramiento.

### **Del TLCAN-TMEC al nearshoring**

Después de la pandemia de COVID-19 en 2020, la economía global lejos de recuperarse ha entrado en una senda de complicaciones, el nuevo ascenso de Trump al gobierno de Estados Unidos, la guerra comercial con China, la guerra de Ucrania, la guerra de Irán y el Golfo Pérsico, que en el fondo están alimentados por la emergencia de los BRICS y sus aliados que conforman un nuevo polo económico alternativo al polo hegemónico de Occidente, y, lo que la guerra de Irán ha revelado como el proyecto de la Gran Israel y la resistencia de Estados Unidos a perder su hegemonía.

La globalización ha marcado dos etapas en su despliegue, la primera etapa es el modelo de negocios offshoring y comprendió desde sus inicios en la década de los noventa hasta la pandemia de 2020. En esta etapa las naciones desarrolladas orientaron sus inversiones manufactureras hacia los países asiáticos distantes en primer término y latinoamericanos en segundo término, para asentarse en los sectores externos de estos países.

Mediante el offshoring, países como China, la India y en menor escala Brasil, Rusia y Sudáfrica recuperaron su capacidad de crecimiento y obtuvieron financiamiento y tecnología para impulsar sus propios procesos de desarrollo. China es el país que mayor provecho obtuvo de esta situación seguido por la India y los demás países citados, que terminaron por conformar los BRICS como un bloque económico de cooperación y apoyo independiente, que ha cuestionado la hegemonía norteamericana y se convierte en el horizonte histórico como un factor adverso al proyecto sionista de la Gran Israel.

A raíz de la crisis pandémica el offshoring ha sido relevado por el nearshoring, que es la orientación del financiamiento y la tecnología a los mercados situados en territorios contiguos o cercanos de otros Estados Nacionales, en virtud de los impactos de la pandemia del COVID-19 en las cadenas de suministros y de producción.

De alguna forma México desde la firma del TLCAN ha estado en modo con el nearshoring, en virtud que con el tratado se ha impulsado el comercio con Estados Unidos y Canadá. Por estas razones se ha fortalecido la idea de que la solución al problema del crecimiento económico de México se podría resolver impulsado el nearshoring, en otras palabras, desde el TLCAN el país ha cumplido con un conjunto de condiciones para atraer al capital extranjero para que invierta, instale sus plantas productivas y exporte al mercado global, ese menú de condiciones puede mejorar y hacer más atractivo a México para el flujo de inversiones y tecnología.

Simultáneamente con el proyecto MAGA surge también el nearshoring que implica reestructurar la globalización y auto concentrar los flujos de financiamiento y tecnología en forma endógena, es decir, en los territorios de los países desarrollados, en el caso particular de MAGA dentro de los Estados Unidos de Norteamérica.

### **Alcances y limitaciones del TLCAN-TMEC**

El modelo de economía abierta que asume México en el sexenio de Salinas de Gortari se presentó como la única vía para mantener controlada la inflación y recuperar el crecimiento de largo y muy largo plazo. El modelo de economía abierta no ha conformado un modelo de desarrollo, solamente ha permitido la modernización y el crecimiento de manera limitada y no ha podido integrar al sector interno con el sector externo, para que éste funcione como una plataforma de crecimiento sostenido como era la intención estratégica en principio.

El sector externo ha sido muy dinámico con un crecimiento promedio de 8% entre 1994 y 2024, mientras que el sector interno ha promediado 3% de crecimiento en el mismo período, con una desaceleración del crecimiento en los tres últimos sexenios a 2.5% (Calderón, Peña y Obrador). Al parecer la globalización como proceso de integración de mercados mundial está agotada y las tensiones entre naciones derivadas en guerras son síntomas de ese agotamiento.

Por otra parte, el NME que tiene México al no articular el sector interno al sector externo de la economía, ha permitido una mayor concentración de la riqueza y provocado una mayor desigualdad en la población, fuente de tensiones y conflictos sociales y políticos que la democracia ha podido gestionar con dificultad y que la debilita ante la polarización de las fuerzas sociales.

Además, el bajo crecimiento del producto va acompañado de un bajo crecimiento del empleo formal, frente a este grave problema de falta de empleo, la informalidad y la migración fueron las válvulas de escape que amortiguaron el tamaño del desempleo abierto e incluso redujeron su proporción por debajo del nivel que el desempleo abierto tuvo en el MISI.

Si bien el modelo destaca por haber recuperado el crecimiento y controlado la inflación, es criticado por la mayor concentración del ingreso, la menor capacidad de generar empleos formales, el deterioro de los salarios en términos reales, la creciente informalidad y la migración masiva hacia Estados Unidos principalmente.

Esta polarización social alimentó la polarización política e ideológica en el país, generando las condiciones para el triunfo electoral de AMLO en 2018 y el planteamiento de la reorientación estratégica del papel del Estado en la economía, acompañado de un fomento del salario mínimo y los programas sociales, que conforman el aspecto radical de su propuesta económica.

## La primera etapa de la 4T

La propuesta alternativa del gobierno de AMLO no alcanza a definir un modelo económico alternativo completamente, ni mucho menos un modelo de desarrollo, hay un conjunto de aspectos que se proponen rescatar y reordenar el sector interno de la economía e impulsar más el crecimiento en condiciones de estabilidad inflacionaria.

La gran debilidad del NME fue el abandono del sector interno de la economía, que permitió alimentar la economía criminal junto con la corrupción y la impunidad institucionales. En este sentido la propuesta de la 4T también volvía a plantear el rescate del Estado de los poderes fácticos, la reestructuración del poder judicial, la incidencia de la política de Estado en la reducción de la propia desigualdad. Sin embargo, este conjunto de propuestas no se articuló a un proyecto de desarrollo económico y social alternativo ni plantearon una etapa de transición hacia el mismo. Teórica y prácticamente el sexenio de AMLO no se planteó como un proyecto de transición hacia un modelo de desarrollo económico y social alternativo porque se carecía del mismo. Ese es el gran vacío estratégico que ha acompañado a la 4T.

En el curso del sexenio de AMLO se suscitaron coyunturas difíciles, acciones contradictorias, errores, pero también hubo aciertos y logros en medio del aparente caos que le señalan sus opositores. El gobierno de AMLO se inició con un conjunto de acciones que polarizaron el ambiente político e ideológico, un intento de combatir al robo de gasolina que se conoció popularmente como huachicol, sin tener un diagnóstico preciso del problema, donde se involucraba desde la administración de PEMEX, hasta los pobladores de las comunidades y sectores de la clase política, la suspensión del proyecto del aeropuerto en Texcoco, cuya obra ya había sido iniciada, proyecto por demás polémico no solo por el incremento de los costos, sino por la lentitud de la obra, la primera pista estaría lista en 2024 y otras pistas se completarían hasta 2030, el aspecto de fondo que no se reconocía plenamente era el problema ambiental que dicho aeropuerto podría generar. En 2019 también se tomó la decisión de recortar el gasto público, estos factores en su conjunto impactaron desfavorablemente la inversión y la economía mexicana después de la desaceleración económica que venía sufriendo desde los sexenios anteriores, finalmente entró en recesión.

Después vino la pandemia del COVID-19 en 2020, la economía mexicana pasó de la recesión a la depresión, la contracción económica en el segundo trimestre de 2020 fue brutal, -18.7% y en el año fue de -8.7, la mayor depresión económica desde la postguerra. En 2021 se inició un breve período de recuperación que duró hasta 2023, pero que no alcanzó a absorber plenamente el impacto de la depresión de 2020, pero permitió promediar un crecimiento de 2.4% en todo el sexenio de AMLO (Salinas, 2024).

La inflación se ha mantenido en un dígito sin rebasar el techo de 7% y por arriba del piso de 4%, ese ha sido el rango de su oscilación. El tipo de cambio también tendió en un principio a devaluarse, pero a un ritmo menor que en sexenios anteriores y en algunos momentos el peso mexicano se revaluó. Para controlar el ritmo de la inflación y el ritmo de crecimiento se incurrió en una estrategia ortodoxa de política fiscal y monetaria restrictivas que terminaron por frenar el crecimiento económico para contener la inflación, logrando su objetivo estratégico, una inflación no muy alta y un crecimiento bajo como resultado sexenal.

El TLCAN se transformó en TMEC y mantuvo su tendencia de incremento de exportaciones e importaciones, de mayor crecimiento de las exportaciones que las importaciones, de un saldo superavitario para México y de una disminución del superávit durante el gobierno de AMLO. La falla del modelo estuvo en que la vinculación hacia adentro era muy limitada, solamente las empresas mexicanas proveían 10% de los insumos que las empresas manufactureras exportadoras requerían, 90% de los bienes intermedios se importaban y el superávit del comercio con el TLCAN se convirtió en un déficit permanente en la balanza comercial total, alejándose del objetivo estratégico de resolver el déficit de dicha balanza (Salinas, 2017).

La parte fuerte del sexenio fue el impacto social de su política salarial y los programas sociales, el salario mínimo recuperó su capacidad adquisitiva al elevarse de 88 pesos diarios a 270 pesos diarios. Como la mitad de la clase trabajadora del país percibe un salario mínimo el impacto de mejoría salarial en la población contribuyó en forma importante a la disminución de la pobreza. Por su parte, los programas sociales reforzaron esta tendencia y contribuyeron en menor medida a la disminución de la pobreza también. Hay polémica sobre el tamaño del impacto en la reducción de la pobreza, pero haberla reducido ha sido el gran éxito estratégico del gobierno de AMLO.

### **La segunda etapa de la 4T: Desarrollo endógeno o nearshoring**

En las elecciones de 2024 Morena, el partido de la 4T, volvió a ganar con Claudia Sheinbaum Pardo como candidata a la presidencia de la República Mexicana. La nueva presidente ya en funciones expuso su programa en 100 puntos bajo los lineamientos del proyecto de Nación de su antecesor con ajustes importantes, en particular en el aspecto económico empezó a trazar lo que se podría considerar los lineamientos para un proyecto de desarrollo endógeno, definiendo 15 polos de desarrollo prioritarios en distintas regiones del país y un escalamiento hasta más de 35 polos de desarrollo prioritarios, la definición de doce polos de desarrollo en la región del Istmo de Tehuantepec conexos al ferrocarril transoceánico y un gran listado de cadenas productivas para cada uno de los estados de la federación, estos polos de desarrollo y las cadenas productivas que los conforman se orientan a 10 ramas de la actividad económica consideradas prioritarias, y, a la

necesidad de diseñar una política industrial que incentive tanto la inversión pública como la inversión privada nacional y extranjera.

En las siguientes líneas trataremos de desplegar el contenido de este proyecto denominado por el actual gobierno como *modelo de desarrollo económico y social sustentable y equitativo*.

Las ramas que se plantea impulsar el modelo de desarrollo económico y social sustentable (MDESS) son: agroindustria, aeroespacial, automotriz y electrodoméstica, bienes de consumo, farmacéutica u dispositivos médicos, electrónica y semiconductores, energía, química y petroquímica, textil y calzado y economía circular (Secretaría de Economía, Gobierno de la República, 2025).

Los quince polos prioritarios son: Seybaplaya, Camp., Juárez, Chih., Durango, Dgo., Nezahualcóyotl, Edomex., Celaya, Gto., Economía circular, Hgo., AIFA, Hgo., Morelia, Mich., Ciudad Modelo, Pue., Chetumal, Q.R., Topolobampo, Sin., Altamira, Tamps., Huamantla, Tlax., Tuxpan, Ver., Hermosillo, Son. (Secretaría de Economía, Gobierno de la República, 2025).

Los polos de desarrollo del bienestar se les define como “ecosistemas productivos articulados, donde el Estado actúa como promotor de inversión, impulsor de capacidades locales y facilitador de servicios públicos y logísticos. Están diseñados para impulsar la actividad económica y promover la prosperidad compartida”. (Secretaría de Economía, Gobierno de la República, 2025).

La configuración del TLCAN dio pie a varias características que han limitado el desarrollo económico y el crecimiento de México: la diversificación de exportaciones manufactureras fue limitado: automotriz, electrónica, textiles y agroindustrias; las exportaciones se concentraron en empresas transnacionales, el suministro de bienes intermedios provenientes del país se redujo a 10%, 90% restante fue importado, la difusión tecnológica ha sido limitada y el impacto del crecimiento hacia dentro entre bajo y moderado.

Los cambios en el mundo global han sido importantes, el despunte económico de los BRICS, que ha desafiado la hegemonía norteamericana, la desaceleración del comercio mundial por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, las tendencias a la estanflación global por las guerras de Ucrania e Irán, que encaren el suministro de granos, fertilizantes y energéticos, el debilitamiento probable del TMEC si prospera la estrategia de MAGA y Estados Unidos se decide por la alternativa del nearshoring más allá de Trump.

“Ante este panorama, el Plan México plantea una nueva estrategia de industrialización que garantice que el crecimiento económico no solo se traduzca en más exportaciones sino en una mayor industrialización en el país. Uno de sus principales objetivos es incrementar la participación de las empresas mexicanas en la cadena de proveeduría de las exportaciones. Esto permitiría que las empresas nacionales, desde micro, pequeñas y medianas hasta grandes corporaciones, tengan

un papel más activo en la manufactura de bienes intermedios, insumos y componentes esenciales.” (DOF, abril de 2025).

“El fortalecimiento de la industria nacional no sólo es una estrategia económica, sino una política social. Una economía más integrada y diversificada permite distribuir los beneficios de crecimiento en todo el país, cerrando brechas de desarrollo entre regiones y evitando la concentración de la inversión en unas pocas zonas industriales. Con una mayor presencia de empresas mexicanas en la cadena de proveeduría se creará un círculo virtuoso en el que la industria nacional impulse el crecimiento interno y refuerce el mercado laboral.” (DOF, abril 2025).

En este sentido el Plan México retoma la estrategia de impulsar la industrialización endógena partiendo de rearticular el sector interno con el sector externo, promover la difusión tecnológica, integrar una política de innovación a la nueva industrialización y estimular la inversión pública y privada.

### **El nearshoring en México**

La cercanía de México con Estados Unidos como país fronterizo y con Canadá como país integrante de la región de Norteamérica ha permitido dinamizar los flujos comerciales a partir de la firma del TLCAN, esta ventaja de localización impacta los costos de transporte y los reduce, conformando una ventaja comparativa para los países integrantes del tratado, pero México además ofrece otras ventajas comparativas como son salarios más bajos, estímulos fiscales, infraestructura adecuada que permiten reducir más los costos y mejorar la rentabilidad. Sin embargo, esta cercanía territorial no definió en su momento lo que se conoce ahora como nearshoring.

El modelo de integración global que se ha denominado nearshoring es reciente, surge después de la pandemia del COVID-19 de 2020, se empieza a definir a partir de 2021 como respuesta al shock que sufrieron las cadenas de suministros y de producción con la pandemia bajo el modelo anterior de offshoring, que fue el primer modelo de integración global a partir de la década de los noventa del siglo pasado.

El nearshoring “es un modelo de negocios que consiste en trasladar y relocalizar sus actividades y operaciones empresariales a países estratégicos y geográficamente cercanos, pero con costos laborales más bajos y una infraestructura adecuada.”

“Esta estrategia permite a las empresas reducir costos operativos, aprovechar talento local y mantener una proximidad geográfica que facilita la gestión y supervisión de las operaciones.” (Conde Reyes, 2024).

Por lo tanto hay que distinguir entre las empresas e inversiones ya establecidas antes de la pandemia y las nuevas empresas e inversiones posteriores a la pandemia, las primeras no forman parte del nearshoring, las segundas si pueden formar parte del nearshoring siempre y cuando sean empresas relocalizadas de regiones más lejanas a regiones más cercanas y representen nuevas inversiones o sean empresas e inversiones de nuevo tipo que aprovechan en nuevo modelo de negocios, si son inversiones adicionales de empresas ya establecidas en determinadas regiones anteriores a la pandemia no conformarían el nearshoring en las actuales condiciones.

“De los distintos tipos de IED, la clasificada como nueva inversión tiene una conexión más fuerte con el nearshoring, pues consiste principalmente de inversiones iniciales realizadas por las empresas al establecerse en México, incluidas aquellas en activo fijo y capital trabajo, que pueden ser resultado del traslado de las plantas productivas desde países sin cercanía a la región o la opción de expandir sus operaciones desde otra ubicación. Desde 2018 a 2020, las nuevas inversiones fueron el segundo componente más importante de la IED recibida en México, mientras que en 2021 y 2022 fueron el componente más grande, al aportar 47% de la inversión extranjera total en los dos últimos años. Sin embargo, este tipo de inversión representó solo 9% de la IED recibida en los primeros 9 meses de 2023.” (Centro de Investigación de Políticas Públicas, 2024)

En un estudio del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO) se identifican 57 ramas industriales en seis sectores económicos asociados al nearshoring: 49 ramas son manufactureras, 5 en el sector agropecuario, 1 en el sector transporte, 1 en minería, 1 servicios profesionales, 1 información en medios masivos. Hay 37 ramas integradas a cadenas de valor, es decir, forman parte de procesos productivos llevados a cabo en distintos países, 17 con potencial para integrarse en cadenas globales de valor, conforman clusters industriales establecidos en el país, 3 por desarrollar para poder integrarse a las cadenas globales de valor (IMCO, 2024).

Hay otra opinión importante que es la de Gareffý (2025), que pondera como criterio central la cercanía territorial, en este sentido el nearshoring aparece en México desde la etapa del Modelo ISI a través de la IED proveniente de Estados Unidos, una segunda etapa se da con la firma del TLCAN y su conversión en TMEC y una etapa más reciente es la que surge después de la crisis de 2020 por la pandemia de COVID-19.

“En términos generales, para la economía estadounidense México ha sido un socio regular de nearshoring durante las últimas décadas. Sin embargo, la naturaleza y el grado de integración económica de México en América del Norte, así como su capacidad para crear y obtener valor y beneficios de innovación en sus principales industrias nacionales, han variado con el paso del tiempo.” (Gareffý, 2025).

La situación actual del nearshoring se encuentra determinada por diversos factores como el impacto de la pandemia en 2020 sobre las cadenas de suministro y producción establecidas con el modelo

de negocios del offshoring, la guerra comercial con China, el dominio de las cadenas globales de valor. El nearshoring en el contexto actual y “desde la perspectiva de las CGV pueden aumentar de cuatro formas su resiliencia de las cadenas de suministro mundiales: volverlas más nacionales, hacerlas más cortas, diversificarlas aún más, hacerlas más digitales.” (Gareffy, 2025).

En este sentido México por su cercanía geográfica con Estados Unidos, tiene una posición estratégica para la reubicación de las cadenas de suministros de las CGV mundiales tanto de los propios Estados Unidos como de otros países con economías globalizadas.

Como observa Villarreal (2024), el nearshoring se abre como una ventana de oportunidad para impulsar la industrialización en México, en tanto que es “la relocalización cercana de las empresas y la integración de cadenas de suministros vía fábrica regional”.

“La localización de las empresas se ajustó a la eficiencia por la reducción de costos como criterio base para el traslado de empresas e inversiones; por el de seguridad en el abasto y la eficiencia logística; lo que ha sido el caso de Estados Unidos, Europa y China que han trasladado inversiones y empresas a México por las ventajas comparativas que ofrece.” (Villarreal, 2024)

Un ejemplo claro es la instalación de la empresa Tesla en Santa Catarina Nuevo León, que se relaciona con el cluster regional automotriz, Tesla en Austin Texas y Chrysler en Ramos Arizpe Coahuila.

El ejemplo de Tesla señala “que no solo se requiere la ventaja comparativa de localización, sino que, para atraer empresas de este nivel, es necesario tener capital intelectual. Nuevo León superó a otros estados al contar con reconocidas instituciones educativas como la Universidad Autónoma de Nuevo León, el Tecnológico de Monterrey, la Universidad Regiomontana, la Universidad de Monterrey y el Tec Milenio que permiten tener una gran cantidad de trabajadores calificados, ya que no representan una mano de obra tradicional, sino que es mente-obra que desarrolla la competitividad de la empresa.” (Villarreal, 2024).

El modelo de polos de desarrollo para el bienestar se puede prestar para la inserción del modelo de negocios del nearshoring y ampliarlo a la vez, sin embargo, el nearshoring le impone un límite al modelo de polos de desarrollo como tal, el límite son las propias Cadenas Globales de Valor (CGV), es decir, ¿el modelo enfocado como una red regional de polos de desarrollo que integran cadenas productivas y cadenas de suministros se incorporan a las CGV dominadas por los corporativos multinacionales o conforman sus propias CGV con corporativos nacionales o pueden combinarse ambos esquemas estratégicos?. Estas son las preguntas sobre los problemas que pueden surgir entre un modelo de desarrollo endógeno en un mundo globalizado dominado por las CGV transnacionales.

## REFERENCIAS

- Banco Nacional de México (2024). El Sector Externo de México.
- Centro de Investigación en Política Pública (2024). Nearshoring: El impacto sobre la inversión extranjera directa. Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C. (IMCO).  
<https://imco.org.mx/nearshoring-el-impacto-sobre-la-inversion-extranjera-directa/>
- Conde Reyes, G. (2024). ¿Qué es el Nearshoring? Consejo Nacional de Ejecutivos en Logística y Cadena de Suministro, A.C. (CONALOG).  
<https://conalog.org.mx/wp-content/uploads/2024/06/%C2%BFQue-es-el-Nearshoring--Gabriel-Conde.pdf>
- DOF, (2025). Plan Nacional de Desarrollo 2025-2030, 15 de abril.
- Gareffy, G. (2025). Oportunidades y dificultades del nearshoring en México, en revista Foro Internacional LXV no 4, cuaderno 262, publicado en línea, ISSN 2448-6523.  
<https://doi.org/10.24201/fi.3129>
- Gareffy, G. (2025). Nearshoring en México, opciones diversas para el escalamiento industrial, CEPAL, ONU, Santiago de Chile, Chile.
- Gobierno de la República (2025). Cien puntos del gobierno de Claudia Sheinbaum.
- Gómez Solórzano, M. A. (2020). El papel de México en la estructura de integración global en El Tratado México, Estados Unidos y Canadá: ¿Integración o Desintegración? Transformaciones recientes en América del Norte. pp. 69-101, UNAM, México.
- Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República (2023). Polos de Desarrollo Regional con Parques Agroindustriales e impulso de Agronegocios en Notas Estratégicas, no 179, febrero.
- Salinas, E. (2017). La gran empresa en México y el comercio exterior, en México, Estados Unidos y la Unión Europea, Alejandra Arroyo y Edmar Salinas coordinadores, Grupo Editorial Cenzontle. ISBN: 978-607-9093-46-4
- Salinas, E. (2024). Balance del sexenio de Andrés Manuel López Obrador, conferencia.
- Secretaría de Economía (2025). Unidad de Desarrollo Productivo, Resumen Ejecutivo Plan México. Estrategia Nacional de Industrialización y Prosperidad Compartida.
- Secretaría de Economía (2025). Polos de Desarrollo Económico para el Bienestar
- Villarreal, R. (2024). El nearshoring y el desafío de la política industrial en México. Nearshoring: la oportunidad de un nuevo desarrollo económico y social para México, 102-117.  
<http://ru.juridicas.unam.mx:80/xmlui/handle/123456789/63142>