



Potencialidad del nearshoring para el desarrollo económico de México

Potential of nearshoring for Mexico's economic development

Alejandra Fernández Hernández¹  , Ernesto Bravo Benítez²  

RESUMEN

El artículo se centra en analizar el potencial del “nearshoring”, es decir, la externalización de servicios y producción a países cercanos, para el fortalecimiento de la economía mexicana. A través de una metodología descriptiva y cualitativa, se examinan los aspectos teórico-metodológicos relacionados con las variantes de relocalización y las ventajas que ofrece la participación estatal en la economía. El estudio destaca la creciente tendencia mundial hacia la inversión extranjera directa y subraya cómo México se ha beneficiado de la relocalización a zonas geográficamente cercanas, impulsada por factores como su proximidad a Estados Unidos, el T-MEC y las conexiones logísticas clave, como el tren transístmico que une el Océano Pacífico con el Golfo de México. Asimismo, se señala que los procesos de endeudamiento tanto nacional como internacional han llevado a México a un círculo virtuoso, lo que ha requerido de las autoridades un enfoque estratégico en identificar y atender las necesidades logísticas de empresas extranjeras y de la propia población.

Palabras clave: cadenas globales de valor, deuda pública, económica regional, evaluación económica, finanzas y comercio, tercerización.

Clasificación JEL: H61; J10; F10

Recibido: 10-02-2023

Revisado: 25-04-2023

Aceptado: 15-06-2023

Publicado: 04-07-2023

Editor: Carlos Alberto Gómez Cano 

¹Universidad Politécnica del Estado de Morelos. Morelos, México.

²Universidad Nacional Autónoma de México. Ciudad de México, México.

Citar como: Fernández, A. y Bravo, E. (2023). Potencialidad del nearshoring para el desarrollo económico de México. *Región Científica*, 2(2), 2023105. <https://doi.org/10.58763/rc2023105>

ABSTRACT

The article focuses on analyzing the potential of “nearshoring,” that is, outsourcing services and production to nearby countries, to strengthen the Mexican economy. Through a descriptive and qualitative methodology, the theoretical-methodological aspects related to the variants of nearshoring and the advantages offered by state participation in the economy are examined. The study highlights the growing global trend towards foreign direct investment. It underlines how Mexico has benefited from relocation to geographically close areas, driven by factors such as its proximity to the United States, the T-MEC, and key logistical connections, such as the transisthmian train linking the Pacific Ocean with the Gulf of Mexico. It is also noted that national and international indebtedness processes have led Mexico into a virtuous circle, requiring the authorities to focus strategically on identifying and meeting the logistics needs of foreign companies and the population itself.

Keywords: global value chains, public debt, regional economy, economic evaluation, finance and trade, outsourcing.

JEL Classification: H61; J10; F10

INTRODUCCIÓN

La producción y comercialización eficiente de bienes y servicios entre los países en el plano internacional se explicaba hasta antes del arribo de la globalización en función del modelo Bertin-Ohlin (Akinrinade y Ogen, 2008), basado en la dotación de factores productivos pero contextualizado en el modelo de las ventajas competitivas esgrimido a principios del siglo XIX por Ricardo (1993), el cual fue antecedido a fines del siglo XVIII por el criterio productivo de las ventajas absolutas de Smith (2015); en este sentido, con el arribo del proceso globalizador que comenzó a gestarse en la década de los años setenta del siglo pasado el paradigma que en realidad rige a los procesos de especialización productiva y de posicionamiento comercial entre los países, se sustenta en el modelo de las ventajas competitivas de Michael Porter y su corolario basado en las ventajas sistémicas, destacando en particular el aporte que los gobiernos hacen en términos de dotar de la infraestructura productiva y social (Benavides *et al.*, 2004; Esser *et al.*, 1996; Ortega y Segovia, 2017).



Atribución No Comercial Compartir Igual 4.0 Internacional.

La globalización dio lugar al fenómeno de la deslocalización empresarial, conocida como "offshoring" (Lian et al., 2023). Es esencial distinguir este concepto del "outsourcing". Mientras que el offshoring se refiere a la reubicación geográfica de ciertas operaciones de negocio, el outsourcing describe la práctica de delegar servicios, tareas y operaciones a terceros (Karamemis et al., 2023; Kovach et al., 2023; Wang et al., 2023). Este último comenzó a ganar popularidad en las décadas de 1970, 1980 y 1990, principalmente en actividades con bajo y medio valor agregado (Bauzá, 2021).

Una empresa *offshore* es una organización multinacional de tipo productivo, financiero o fondo de inversión que escoge un lugar para ubicar su domicilio fiscal sin producir en él y en el cual se benefician de la protección de activos, confidencialidad y de ventajas fiscales (Hessevik, 2022; Leite y Garibaldi, 2021). De esta manera, existe una tipología ad-hoc para contextualizar los procesos de deslocalización dando pie a variantes que están en función aspectos relacionados con la propiedad (Fessel, 2023), la distancia y los procesos productivos dando paso a modalidades como las siguientes:

- Propiedad: está relacionado con el traslado por parte de la empresa de los factores productivos (capital, trabajo y capacidades emprendedoras) hacia aquellas regiones en que se pretende producir un bien o servicio; la otra modalidad relacionada con este tema implica la subcontratación de una empresa externa para que ella participe en una parte de la producción del bien o del servicio
- Distancia: tiene que ver con el envío a territorios distantes (*offshoring*) en donde existen ciertas ventajas a ser explotadas a favor de la empresa; mientras que la otra modalidad es el *nearshoring* (*reshoring*) que implica trasladar parte de la producción a regiones no tan distantes como podrían ser los países vecinos.
- Procesos: los servicios se prestan en el extranjero como una mejor vía de acercarse a los clientes; los procesos de producción se mandan a fábricas en el extranjero; ventas que es cuando se contratan servicios de venta externa con la finalidad de abrir nuevos mercados; y por último se tiene a la investigación y desarrollo que no es más que la deslocalización de las actividades que aportan valor al servicio o producto.

En este sentido, la crisis del COVID-19 desencadenó procesos económicos inesperados a nivel mundial como la crisis de suministros (Aljuneidi et al., 2023; Babu y Yadav, 2023; Fan et al., 2023) y la inflación galopante (Aharon et al., 2023; Grigoli y Pugacheva, 2023; Nascimento y Matheus, 2023), que en conjunto han ralentizado el crecimiento de las economías hegemónicas y con esto a la economía global, lo cual ha motivado a las empresas multinacionales y a los gobiernos a tomar diversas medidas para tratar de salir de este impasse económico (Sánchez et al., 2021). En el caso de las empresas trasnacionales asentadas en China han tenido que relocalizar su producción (Liu y Yu, 2022; Xie et al., 2023; Zhang et al., 2020), mientras que en el caso de la mayoría de los gobiernos tuvieron que implementar una combinación de medidas de política económica en los ámbitos fiscal, monetario y cambiario para impulsar la economía, pero también para controlar las presiones inflacionarias y de devaluación cambiaria que se manifestaron a escala global a fines del año de 2021 y en todo el 2022.

El escenario antes mencionado ha derivado en la salida de muchas empresas occidentales de China, relocalizando su producción hacia países que cuentan con determinadas características entre los que resalta la nación mexicana que cuenta con el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) (Leal y Dabat, 2019; Roumasset y Wada, 2013). Además de una posición geoestratégica especial ya que su territorio conecta a Centro y Sudamérica con la parte de Norteamérica, y a través del Istmo de Tehuantepec al Golfo de México con el Océano Pacífico; en este sentido, el gobierno federal ha implementado diversas medidas en ámbitos relacionados con la infraestructura para la producción a través de la habilitación de parques industriales, facilitación de trámites para agrupar a muchas de las empresas provenientes de Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón, e incluso hasta empresas de origen Chino.

Por lo tanto, la actual coyuntura internacional favorece a la nación Mexicana, pero este es un proceso con claroscuros ya que demanda un minucioso protocolo con la forma en que se conduce a la política pública, porque pueden surgir cuellos de botella y presiones diplomáticas que deriven incluso en bloqueos comerciales, ya que en el caso de Norteamérica se tienen cláusulas específicas en el marco el T-MEC (Gómez y Ruiz, 2021), en el sentido de que las naciones que lo conforman están impedidas de estrechar nexos comerciales con países de orientación económica no capitalista. Así las cosas, el objetivo de la investigación es analizar el potencial del *nearshoring* para el desarrollo económico de México.

METODOLOGÍA

Se llevó a cabo una investigación de tipo descriptiva y cualitativa, con el objetivo de abordar los aspectos teórico-metodológicos a partir de las modalidades en que se pueden presentar las variantes involucradas en la relocalización y de las ventajas competitivas sistémicas que involucran a la participación del Estado en la economía. Se utilizó

como unidad de análisis a la nación mexicana, para evaluar la potencialidad de la relocalización (nearshoring) en el desarrollo económico del país. Siguiendo los protocolos de Bravo y Santos (2017) y, Céspedes y Martínez (2016), se utilizaron métodos teóricos y empíricos, tal y como se describe a continuación:

Métodos teóricos

El método histórico-lógico se aplicó para determinar los beneficios de la “subcontratación cercana”, a partir de un análisis histórico, que permitió contextualizar el tema de la deslocalización empresarial, así como la existencia de instituciones gubernamentales que tienen la finalidad de afianzar los procesos de crecimiento y desarrollo económico. Por otro lado, el análisis-síntesis se utilizó para el estudio de los diferentes aspectos relacionados con la deslocalización, ventajas y desventajas, los hechos estilizados y elementos relacionados con la inversión extranjera directa. Finalmente, el inductivo-deductivo para valorar los resultados de las variables de la investigación.

Métodos empíricos

La revisión bibliográfica se utilizó para el estudio de la relocalización y sus potencialidades para el desarrollo económico de México, el estudio de elementos característicos que permitieron caracterizar la variable desde la realidad del país y su influencia en la deuda y las finanzas públicas. Entre los referentes teórico metodológicos principales se encuentra la economía del bienestar (Piguo, 2017), estos últimos en el contexto de la escuela de Cambridge (*Tabla 1*), en donde dicha crítica se matiza tornándose por completo a favor de la intervención gubernamental con el arribo del keynesianismo y poskeynesianismo (Lovoie y Seccareccia, 2022).

Tabla 1

Referentes teóricos de la economía del sector público contemporáneo

Macroeconomía Keynesiana (POS, NEO, NUE)* y su crítica neoclásica y marxista	Economía pública	R. Musgrave, L. Johansen, J. Stiglitz	Finanzas públicas		
			Economía del bienestar		
			Elección pública – acción colectiva		
			Costo – beneficio y costo - eficiencia		
	Nueva economía pública	E. Phelps (E. Neoclásica)	Sociedad Mercado Gobierno	Neocuant-Monet Espect. Rac. Ofertismo	NMC** NSN*** EA****
	Economía del desarrollo	Nueva economía del desarrollo u nueva geografía económica Estructuralismo, Neoestructuralismo y Posestructuralismo Instituto del Nuevo Estructuralismo Económico de las Universidades de Pekín.			
	Institucionalismo	Histórico: T. Veblen, K. Polanyi, J.K. Galbraith Contemporáneo: D. Aseymoglu, J.A. Robinson Neoinstitucionalismo: R. Coase, D. North, M. Aoki, J. March, J. Olsen			
	Economía Política	Marxismo y neo-marxismo: James O. Connor (Sociol. Fiscal), Nicos P. Posmarxista: Perry A., Erick H., J. Habermas (Neoliber. Vs Edo. Bienestar)			
	Enfoque pragmático	Pikkety (Tributación progresiva) (Neoc.-Instituc. Y Marxismo)			
	Escuela francesa de finanzas públicas	Keynesianismo tributario	Sociología, Cultura y Psicología		
	Evolucionismo económico	Contextos institucionales	J. Schumpeter, Dosi G. Freeman C. y Fabiani S.		

Donde: * POS: Poskeynesianos, NEO: Neokeynesianos y NUE: Nuevokynesianos.

** Nueva Macroeconomía Clásica. *** Nueva Síntesis Neoclásica.

**** Escuela Austriaca.

Fuente: Elaboración propia.

RESULTADOS

El desarrollo industrial en sustitución de las importaciones alcanzó auge luego de la Revolución Mexicana, elemento que marcó una estratégica más dinámica de la macroeconomía, abandonada a principios de los años 80, debido a la crisis de la deuda externa sustituida por la Estrategia de Apertura Económica (EAE) con la entrada de México al entonces Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy organización Mundial de

Comercio (OMC), y de manera más formal con la entrada en vigor en 1994 del Tratado de Libre Comercio (TLC) y su posterior renegociación en 2018 bajo el concepto del Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC).

También existen los tratados de libre comercio que tiene México con múltiples países destacando en particular el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCMUE) vigente desde el año 2000, así como el Acuerdo de Continuidad Comercial con el Reino Unido (ACCRU), firmado entre ambas naciones en 2020 (Secretaría de Economía, 2020), además de otras naciones asiáticas con las que se tienen estrechos lazos comerciales como Japón con el que se tiene el Acuerdo de Asociación Económica (2004) y Corea del Sur que actualmente negocia un TLC con México (SE-2022) y todo esto sin dejar de mencionar a China que pertenece desde el 2001 a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y que quiere en la actualidad también posicionarse productivamente con sus empresas en México.

El proceso de apertura económica que ha vivido la economía mexicana en los últimos lustros se empalmó con la irrupción del fenómeno globalizador y la subsecuente conformación de cadenas globales de valor (González-Ramírez et al., 2020; Raimondi et al., 2023; Rohit, 2023), transformando su perfil productivo en los ámbitos industrial-manufacturero y en el de los servicios. Sin embargo, los resultados en términos de crecimiento y desarrollo económico no fueron los esperados por los sectores de la sociedad mexicana, propiciando que en el año de 2018 sus ciudadanos votaran mayoritariamente por un gobierno con perfil ideológico distinto al neoliberal y con un programa de gestión transición, el cual tuvo que enfrentar una de las pandemias más agresivas que ha vivido la humanidad con sus lamentables efectos sanitarios y de carácter económico en ámbitos relacionados con la producción (*nearshoring* y *onshoring*), el comercio (crisis logística), y la inflación que afecta al sistema de precios internacionales.

En este sentido, el gobierno Mexicano se ha caracterizado desde su llegada al poder por impulsar cambios en leyes primarias y secundarias de carácter económico-social, adecuando también el marco administrativo que lo sustenta, pero teniendo como fundamento los artículos constitucionales que le confieren al Estado mexicano una condición rectora del desarrollo económico, esto es, el llamado capítulo económico integrado por los artículos constitucionales 25º, 26º, 27º y 28º y en donde algunos de ellos podrían incluso ser reformados para regresarle al Estado mexicano su condición promotora del desarrollo económico, todo lo cual podría ser auxiliado con el concurso de otros artículos constitucionales que bien podrían contribuir al fortalecimiento del neo-intervencionismo en la etapa pos-pandémica, bajo un formato de abierta promoción de las ventajas competitivas sistémicas de carácter institucional (Bravo, 2022).

Hechos estilizados de los procesos de deslocalización

Los efectos económicos del proceso de deslocalización han sido estudiados desde la perspectiva internacional como desde los ámbitos nacional y local en escenarios que atañen a la producción industrial, el empleo, las inversiones (nacionales y foráneas), el comercio exterior y la fiscalidad; empero, su alcance en no se ha relacionado con los fenómenos del *nearshoring* y del *onshoring*, ya que éstos apenas empiezan a ser estudiados precisamente con motivo de los efectos económicos generados por la pandemia del COVID-19 (World Economic Forum, 2023). Los fenómenos de *offshoring* y del *outsourcing* tienen ventajas y desventajas las cuales son evaluadas a la hora en que las empresas deciden incursionar en ellos (*Tabla 2*).

Tabla 2

Ventajas y desventajas de los fenómenos de *offshoring* y del *outsourcing*

Ventajas	Desventajas
Menores costos al tercerizar distintos procesos de la compañía.	Menor control en la ejecución de procesos al delegar parte del trabajo a una compañía externa.
Reduce la carga de trabajo al relevar ciertos procesos a un tercero.	Si la especialización no es necesaria, puede generar costos adicionales innecesarios.
Permite realizar proyectos de la compañía con personal especializado sin necesidad de invertir en su capacitación.	Requiere de capacitación y recursos, para su primera implementación.
Permite un mejor flujo de trabajo al vincular personas dentro de la misma zona horaria.	Puede tomar tiempo la adaptación de los trabajadores de la empresa con el equipo de <i>nearshoring</i> .

Fuente: Elaboración propia.

De esta manera, en lo que se refiere a las ventajas, las empresas deciden incursionar porque las hace más productivas y competitivas y porque les permite acceder a los mercados internacionales, sucediendo lo mismo con la parte gubernamental en lo referente a la eficiencia y al ahorro de recursos de las políticas públicas. Bauzá (2021) identifica, además: beneficios respecto a ahorros, alivios de personal y fiscales, mejoramiento de la imagen, mayor apalancamiento, desarrollo económico, manejo de las emergencias, aclaración de costos e incentivos para mejorar la productividad pública.

Asimismo, y en lo que respecta a las desventajas económicas que generan los procesos de deslocalización empresarial, se encuentran los efectos a la población y las regiones que son abandonadas cuando se decide incursionar en otras latitudes, trasladando hacia allá sus actividades productivas, además de problemas relacionados con los costos de movilidad, la calidad de los bienes manufacturados, así como la alta rotación del personal empleado en la producción.

La inversión extranjera directa y el *offshoring*

Una forma de conocer cuantitativamente el fenómeno del offshoring y sus variantes es por medio de los flujos de inversión extranjera directa (IED), cuyo comportamiento a nivel mundial es monitoreado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2022) la cual estipula que dicho flujo creció un 7% al pasar de 1.41 billones de dólares (bdd) en 2018 a 1.5 bdd en 2019, cayendo, con motivo de la irrupción del COVID-19, en 35% en el año de 2020, para volver a crecer en 2021 un 64% en 1.58 bdd recuperándose con ello los niveles anteriores a 2020. Sin embargo, las proyecciones de dicho indicador para 2022 prevén un estancamiento de dicho indicador, debido a la ralentización de la economía mundial que se operó en 2022, prolongándose dicho escenario para el año de 2023.

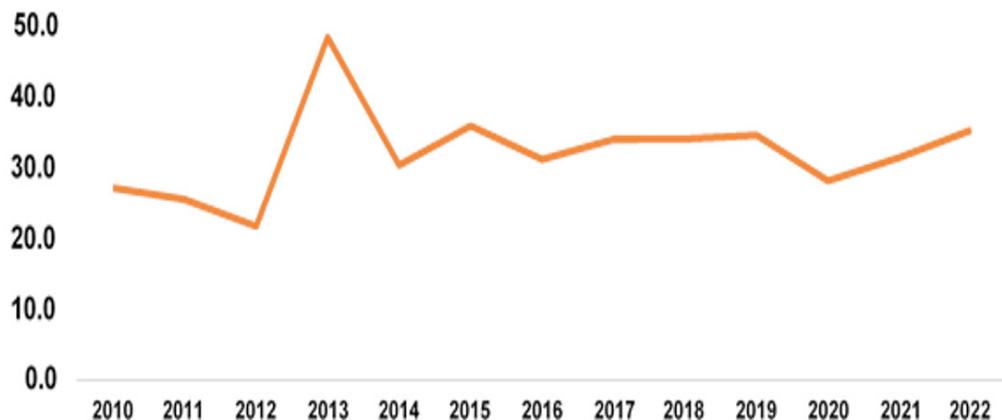
El escenario anterior, muestra durante este periodo un resultado más complejo para el caso de las economías en vías de desarrollo a cuyas regiones fluyó en 2019 menos del 50% del total de la IED mundial, cayendo en 2020 en 8% al posicionar su monto en 643 mmdd, cifra mucho menor que la caída del 58% que registraron las economías desarrolladas y las economía en transición; dicho resultado, transformó la correlación de este indicador ya que implicó que durante este año estas naciones recibieran dos terceras de la IED mundial. Sin embargo, esta tendencia se volvió a revertir para 2021 ya que dichos flujos hacia las naciones desarrolladas crecieron en 134% mientras que el crecimiento para las economías en desarrollo se ubicó en 837,000 mdd, es decir, un crecimiento del 30% implicando que dichas regiones recibieron en esta ocasión solo el 50% del total mundial.

Por lo que respecta a los países latinoamericanos la UNCTAD reporta que en 2018 sus naciones integrantes recibieron recursos por 184,287 mdd, mientras que en 2019 fueron de 160,721 mdd y en el año de la pandemia 2020 estos cayeron a 102,000 mdd, mientras que en 2021 volvieron a ascender a 134,000 mdd implicando con esto un crecimiento del 56%; de estos recursos a México le correspondieron en 2018 un total de 34.1 mmdd, en 2019 fueron de 34.6 mmdd, mientras que en el difícil año de 2020 dichos recursos cayeron a 28.2 mmdd, creciendo nuevamente en 2021 a 31.5 mdd, volviendo a crecer en el 2022 por efectos del nearshoring a 35.3 mmdd (Figura 1), además de que se prevé que para 2023 estos recursos sean cercanos a los 40 mmdd.

El proceso de recuperación de la IED que en la economía mexicana se observa a partir del año 2020 pero no es más que el resultado de los reacomodos productivos por eficientizar a las cadenas de valor, toda vez que estas se han visto afectadas por los problemas sanitarios de la pandemia, la confrontación en los frentes europeo entre Rusia y Ucrania y asiático entre China y Hong Kong, así como los problemas de carácter logístico-inflacionarios derivados de la recuperación económica basada en los trascendentales impulsos fiscal-monetarios de las naciones hegemónicas y en desarrollo (Banco Mundial, 2021).

En este sentido, específicamente el nearshoring ha beneficiado a la economía mexicana al recibir en los últimos meses volúmenes crecientes de inversiones producto de la compleja matriz geopolítica y geoeconómica en que se mueven actualmente las naciones desarrolladas y emergentes, de tal manera que según el índice de potencial del nearshoring la posicionó en 2020 en el lugar 15 de 40 naciones consideradas, siendo el primer lugar ocupado por Vietnam (Garrido, 2022). Lo antes mencionado, se ha traducido para México en inversiones que buscan relocalizarse provenientes de Canadá, China, Corea, Japón y por su puesto de los Estados Unidos, las cuales entre febrero de 2022 y enero del 2023 ascendieron a 19,109 mdd ubicados en el sector industrial-manufacturero y específicamente en el sector automotriz motivando el crecimiento de la demanda de parques industriales en las capitales de los estados de Nuevo León que concentra el 50% de las inversiones de este tipo, Chihuahua, Coahuila, San Luis Potosí, Guanajuato, así como la Ciudad de México y su zona conurbada.

Figura 1
Inversión extranjera directa en México



Nota: Las cifras están expresas en miles de millones de dólares.

Fuente: elaboración propia con base en Secretaría de Economía

CONCLUSIONES

El panorama económico internacional post-pandémico se ha tornado más intrincado, no solo por las repercusiones de la crisis de suministro e inflación sino también debido a las tensiones geopolíticas en regiones como el Medio Oriente, Europa Central y el Sudeste Asiático. No obstante, México emerge como un atractivo destino para el "nearshoring". Esta preferencia se fundamenta en su ubicación geográfica estratégica, proximidad con Estados Unidos, el respaldo del T-MEC, y una gestión eficaz de las finanzas públicas durante la pandemia de Covid-19. Esta tendencia se refleja en el aumento de la inversión extranjera directa (IED) y la demanda creciente de parques industriales en el norte, bajío y Ciudad de México. No obstante, las regiones del sur y sureste aún no muestran este dinamismo, situación que podría variar con la operatividad del tren transístmico y las zonas industriales proyectadas en su ruta.

Para potenciar y mantener el flujo de IED, es imperativo que las autoridades federales colaboren estrechamente con gobiernos estatales y municipales. Esta sinergia debe centrarse en simplificar trámites, fortalecer la infraestructura física y social de las regiones receptoras y mejorar la seguridad pública. Al lograrlo, no solo se garantizará que los beneficios económicos superen las desventajas, sino que también se posicionará a México en una senda de desarrollo acelerado, consolidándolo como uno de los destinos más dinámicos y seductores para inversiones a nivel global.

Para el avance sostenible del desarrollo económico de México, es esencial que las investigaciones futuras se centren en el examen detallado de buenas prácticas, tanto a nivel nacional como internacional. Al identificar y adaptar estas prácticas exitosas al contexto mexicano, se podrá trazar una hoja de ruta clara y eficiente para la implementación estratégica. Esta adaptación no solo facilitará la ejecución de las iniciativas, sino que también maximizará su impacto positivo en el crecimiento económico del país.

REFERENCIAS

- Aharon, D., Aziz, M. y Nor, S. (2023). Cross-country study of the linkages between COVID-19, oil prices, and inflation in the G7 countries. *Finance Research Letters*, 57, 104172. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104172>
- Akinrinade, S. y Ogen, O. (2008). Globalization and de-industrialization: South-South neo-liberalism and the collapse of the Nigerian textile industry. *The Global South*, 2(2), 159-170. <https://doi.org/10.2979/gso.2008.2.2.159>
- Aljuneidi, T., Bhat, S. y Boulaksil, Y. (2023). A comprehensive systematic review of the literature on the impact of the COVID-19 pandemic on supply chains. *Supply Chain Analytics*, 3, 100025. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.sca.2023.100025>

- Babu, H. y Yadav, S. (2023). A supply chain risk assessment index for small and medium enterprises in post COVID-19 era. *Supply Chain Analytics*, 3, 100023. <https://doi.org/10.1016/j.sca.2023.100023>
- Banco Mundial. (2021). Crecimiento en tiempos de crisis <https://envivo.bancomundial.org/crecimiento-economico-en-tiempos-de-crisis/>
- Bauzá, H. (2021). “Outsourcing” y “Offshoring”: Beneficios Y Contras. *Revista Empresarial Inter Metro*, XV(1), 52-76. <http://ceajournal.metro.inter.edu/spring21/bauzahugo1501.pdf>
- Benavides, S., Parada, A. y Muñoz, J. (2004). El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial. *Economía y Sociedad*, 24, 119–137.
- Bravo, E. (2022). Senderos de la recuperación pospandémica: política monetaria, inestabilidad financiera y desarrollo económico. En *Estabilizadores pospandémicos y oportunidades de las políticas fiscal y monetaria en México*. Ed. IIEc, México.
- Bravo, P. y Santos, K. (2017). Propuesta para el diseño de una guía didáctica en la disciplina Bioquímica. *Educación Médica*, 18(1), 49-55. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.edumed.2016.06.011](https://doi.org/10.1016/j.edumed.2016.06.011)
- Céspedes, G. y Martínez, J. (2016). Un análisis de la seguridad y salud en el trabajo en el sistema empresarial cubano. *Revista Latinoamericana de Derecho Social*, 22, 1-46. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rlds.2016.03.001>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD. (2022). *Informe sobre el comercio y el desarrollo*. ONU: Nueva York.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Mayer, J. (1996). *Systemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development*. Ed. Frank Cass. Inglaterra.
- Fan, D., Lin, Y., Fu, X., Yeung, A. y Shi, X. (2023). Supply chain disruption recovery in the evolving crisis—Evidence from the early COVID-19 outbreak in China. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 176, 103202. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.tre.2023.103202>
- Fessel, P. (2023). El archivo como laboratorio: el Fondo Gerardo Gandini de la Biblioteca Nacional de Argentina. *Estudios Indiana*, 14. https://publications.iai.spk-berlin.de/servlets/MCRFileNodeServlet/iai_derivate_00000164/Estudios-Indiana-14.pdf#page=161
- Garrido, C. (2022). México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring. Ed. ONU-CEPAL, Chile. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48056-mexico-la-fabrica-america-norte-nearshoring>
- Gómez, R. y Ruiz, P. (2021). Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana. *Norteamérica*, 16(2), 347-373. <https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2021.2.518>
- González-Ramírez, M., Santoyo-Cortés, V., Arana-Coronado, J. y Muñoz-Rodríguez, M. (2020). The insertion of Mexico into the global value chain of berries. *World Development Perspectives*, 20, 100240. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.wdp.2020.100240>
- Grigoli, F. y Pugacheva, E. (2023). COVID-19 inflation weights in the UK and Germany. *Journal of Macroeconomics*, 103543. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2023.103543>
- Hessevik, A. (2022). Green shipping networks as drivers of decarbonization in offshore shipping companies. *Maritime Transport Research*, 3, 100053. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.martra.2022.100053>
- Karamemis, G., Zhang, J. y Chen, Y. (2023). Consignment and turnkey sourcing and outsourcing analysis for a three-player supply chain in various power dynamics. *European Journal of Operational Research*, 311(1), 125-138. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ejor.2023.04.035>
- Kovach, J., Swink, M. y Rodríguez, M. (2023). A novel measure of firm-level production outsourcing. *International*

Journal of Production Economics, 263, 108940. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2023.108940](https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2023.108940)

Leal, P. y Dabat, A. (2019). La reconfiguración de la relación México-Estados Unidos en el contexto del T-MEC. *Economía UNAM*, 16(48), 98-120. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2019.48.491>

Leite, D. y Garibaldi, A. (2021). The impact of human factors on pilots' safety behavior in offshore aviation companies: A Brazilian case. *Safety Science*, 140, 105272. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ssci.2021.105272>

Lian, J., Xiao, T., Liu, D., Ye, F. y Xiong, D. (2023). The offshore prefabrication and semi-wet towing of a bucket foundation for offshore wind turbines. *Ocean Engineering*, 285, 115354. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.oceaneng.2023.115354>

Liu, X. y Yu, S. (2022). Anthropogenic metal loads in nearshore sediment along the coast of China mainland interacting with provincial socioeconomics in the period 1980–2020. *Science of The Total Environment*, 839, 156286. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2022.156286>

Lovoie, M. y Seccareccia, M. (2022). La economía poskeynesiana, ¿un pensamiento heterodoxo desconocido? *Análisis*, 15(42), 1-37. www.olafinanciera.unam.mx/newweb/42/pdfs/PDF42/LavoieSeccarecciaOlafinanciera42.pdf

Nascimento, P. y Matheus, J. (2023). Inflation, perception of economic uncertainty and COVID-19: Evidence from Central Bank communication. *Central Bank Review*, 23(1), 100108. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.cbrev.2023.100108>

Ortega, M. y Segovia, M. (2017). Ventajas del análisis sistémico aplicado a los espacios locales. *Cinta de moebio*, (58), 13-25. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2017000100013>

Pigou, A. (2017). *La Economía del bienestar*. Ed. Aranzadi.

Raimondi, V., Piriú, A., Swinnen, J. y Olper, A. (2023). Impact of global value chains on tariffs and non-tariff measures in agriculture and food. *Food Policy*, 118, 102469. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2023.102469>

Ricardo, D. (1993). Principios de economía política y tributación. Ed. FCE - Colombia.

Rohit, K. (2023). Global value chains and structural transformation: Evidence from the developing world. *Structural Change and Economic Dynamics*, 66, 285-299. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.strueco.2023.05.006>

Roumasset, J. y Wada, C. (2013). Economics of Groundwater. In J. F. Shogren (Ed.), *Encyclopedia of Energy, Natural Resource, and Environmental Economics* (pp. 10-21). Elsevier. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-12-375067-9.00157-1>

Sánchez, Y., Pérez, J., Sangroni, N., Cruz, C. y Medina, Y. (2021). Retos actuales de la logística y la cadena de suministro. *Ingeniería Industrial*, XLII (1), 1-12. <https://rii.cujae.edu.cu/index.php/revistaind/article/download/1079/992>

Secretaría de Economía. (2020). *Inversión en México y sus aliados comerciales*. <https://www.gob.mx/se/prensa/revisado/09/02/2023>

Smith, A. (2015). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ed. FCE - México.

Wang, C., Yang, C. y Zhang, T. (2023). Order planning with an outsourcing strategy for a make-to-order/make-to-stock production system using particle swarm optimization with a self-adaptive genetic operator. *Computers & Industrial Engineering*, 182, 109420. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.cie.2023.109420>

World Economic Forum. (2023). Nearshoring: la solución actual para el comercio exterior. <https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior/>

Xie, H., Lyu, J., Bao, Y., Yu, Y., Li, Y., Zheng, X. y He, X. (2023). Spatial and temporal variation of nearshore significant wave height in the Three Gorges Reservoir, China. *Ecological Indicators*, 151, 110343. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2023.110343>

Zhang, X., Qi, M., Chen, L., Wu, T., Zhang, W., Wang, X. y Tong, Y. (2020). Recent change in nutrient discharge from municipal wastewater in China's coastal cities and implication for nutrient balance in the nearshore waters. *Estuarine, Coastal and Shelf Science*, 242, 106856. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ecss.2020.106856>

FINANCIACIÓN

Ninguna.

DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERÉS

Ninguna.

AGRADECIMIENTOS

Ninguno.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA:

Conceptualización: Alejandra Fernández Hernández y Ernesto Bravo Benítez.

Ánalisis formal: Alejandra Fernández Hernández y Ernesto Bravo Benítez.

Investigación: Alejandra Fernández Hernández y Ernesto Bravo Benítez.

Metodología: Alejandra Fernández Hernández y Ernesto Bravo Benítez.

Redacción – borrador original: Alejandra Fernández Hernández y Ernesto Bravo Benítez.

Redacción – revisión y edición: Alejandra Fernández Hernández y Ernesto Bravo Benítez.