

Work in Progress

La Alianza del Pacífico en la cadena global de valor automotriz

Jorge Isaac Lechuga-Cardozo

Citation: Lechuga, J.I. (2025). La Alianza del Pacífico en la cadena global de valor automotriz. Proceedings of the 2025 Academy of Latin American Business and Sustainability Studies (ALBUS), San Miguel, El Salvador. <https://doi.org/10.70469/ALBUS.WIP01>



Copyright: © with the authors. This Open Access article is distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY 4.0).

Tecnológico de Monterrey, Mexico, jorgeisaac.lc@tec.mx

Resumen: La implicación en las Cadenas Globales de Valor (CGV) y la fragmentación de la producción han promovido nuevas oportunidades para el empleo y el desarrollo económico. No obstante, aprovechar estas ventajas exige políticas de comercio e inversión adecuadas que fortalezcan la inserción estratégica de los países. La pandemia de COVID-19 evidenció la dependencia hacia proveedores globales, resaltando la necesidad de una mayor resiliencia productiva y regionalización de las cadenas. En este contexto, el Banco Mundial reconoce que la Alianza del Pacífico puede acelerar su desarrollo mediante la transferencia de capacidades, tecnología y la generación de empleo calificado. Estos países poseen potencial para avanzar hacia actividades de mayor valor añadido en sectores como el agrícola, manufacturero y de servicios, incorporando innovación y competencias tecnológicas. El presente estudio plantea la interrogante: ¿Cómo examinar la dinámica comercial de las cadenas regionales de valor de autopartes en la Alianza del Pacífico durante el periodo 2019-2024? Desde una perspectiva cualitativa y descriptiva, se realiza una revisión de literatura en bases de datos como Scopus, apoyándose en autores como Capello, Narán y Santillán. La reflexión metodológica presentada destaca el papel del nearshoring, cuya presencia en América Latina desde 2018 se intensificó con la pandemia, convirtiéndose en una alternativa de reindustrialización orientada al fortalecimiento tecnológico, la gobernanza, el capital humano y la infraestructura. Este fenómeno impulsa la búsqueda de modelos comerciales alternativos que favorezcan la descentralización productiva y la cercanía operativa en la región.

Keywords: Alianza del Pacífico, *nearshoring*, cadenas de valor global.

1. Introduction

El nearshoring es una temática novedosa que permite comprender los retos de las cadenas globales de valor con especial acentuación en los países de la Alianza del Pacífico, el presente documento tiene como propósito discutir temáticas emergentes en la literatura económica como el nearshoring, cadenas globales de valor, la Alianza del Pacífico, el fenómeno de la desglobalización, comercio intrarregional, y la cooperación internacional para el desarrollo. De modo que el documento representa un insumo para la toma de decisiones de empresarios que deseen incursionar o estén incursionando en nuevas formas de entrada a los negocios internacionales en Asia Pacífico y la región de la Alianza del Pacífico, permitirá comprender de mejor manera la dinámica actual de industrialización bajo el modelo de integración de cadenas de suministro global.

Existen oportunidades comerciales para los países de la Alianza del Pacífico derivadas del nearshoring en la región. La literatura destaca la relevancia de América Latina como un destino nearshoring para empresas extranjeras cuyas bondades representan desarrollo comercial y atracción de inversión extranjera en la región. Las características de los países de la región AP podrían dotar a estas empresas de ventajas competitivas. Sin embargo, no se ha realizado una evaluación exhaustiva del potencial de nearshoring de la región para las empresas asiáticas que buscan relocalizarse en mercados cercanos. Asimismo, se observa que la AP enfrenta retos significativos en aspectos tales como desarrollo del recurso humano, gobernanza, infraestructura, y tecnologías de la información y comunicación (TIC), aspectos que corresponden a las dimensiones estudiadas en el presente estudio.

La creciente participación de los países en desarrollo en las Cadenas Globales de Valor -CGV representa una oportunidad estratégica para impulsar el empleo, el desarrollo económico y la transferencia de capacidades tecnológicas. Sin embargo, dicha participación requiere de políticas comerciales e industriales adecuadas que permitan capitalizar estas oportunidades. En el caso de la Alianza del Pacífico, la fragmentación productiva global y fenómenos recientes como el nearshoring, particularmente acentuado tras la pandemia de COVID-19, han reconfigurado las dinámicas comerciales y la localización de procesos productivos en sectores clave como el de autopartes. A pesar de este contexto, existe aún un conocimiento limitado sobre cómo se ha desarrollado la dinámica comercial de las cadenas regionales de valor en este sector específico dentro del bloque, y qué implicaciones tiene ello para el posicionamiento estratégico de sus países miembros. Por tanto, se hace necesario examinar de forma sistemática y desde una perspectiva metodológica clara cómo han evolucionado estas dinámicas entre 2019 y 2024, a fin de comprender sus alcances, limitaciones y potenciales estrategias de fortalecimiento regional. Es preciso preguntarse ¿Cómo se desarrollaron las cadenas de valor por nearshoring en los países de la Alianza Pacífico en el periodo de 2019-2024? Este documento se compone de siete títulos que se pueden desglosar en 1. Introducción; 2. Marco Teórico, 3. Metodología, 4. Reflexión Metodológica, 5. Conclusiones y 6. Líneas futuras.

2. Literature Review

2.1. Alianza del Pacífico

Las alteraciones en las cadenas globales de valor -CGV causadas por la pandemia del COVID-19 y otros eventos que impactaron la dinámica geopolítica desde 2018 alimentaron las expectativas a nivel mundial de reorganizar las CGV. Históricamente, los países latinoamericanos se han caracterizado por una menor participación en las CGV en comparación con los países europeos y del sudeste asiático. En 2014 los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico (AP), Chile, Colombia, México y Perú, firmaron un protocolo comercial en el que se incluyó la acumulación de origen con el objetivo de impulsar la configuración de una cadena de valor regional (CVR) que aprovechara, inicialmente, los diferentes acuerdos comerciales suscritos por cada país con los países de Asia Pacífico. Sin embargo, el comercio intra-AP no se ha incrementado: fue del 2,48% en 2022 (Zuluaga et al., 2024).

2.2. Cadenas Globales de Valor

Las cadenas de abastecimiento globales han sido el foco principal en las últimas décadas en los escenarios empresariales y políticos a nivel global. A finales de los años 90 y comienzos de los 2000, se dio gran importancia a cómo los convenios de producción y cadenas de suministro -frecuentemente llamados cadenas globales de valor podían incrementar la eficacia incluso en los procesos de producción más sofisticados. Las empresas, impulsadas por los progresos en las tecnologías de la comunicación y un contexto de liberalización de la política comercial, comenzaron a explotar de manera más extensa las ventajas de la especialización, llevando a cabo fases de producción o comprando materiales en un sinfín de sitios, cada uno especialmente especializado en satisfacer sus objetivos. Esto, por consiguiente, generó posibilidades de expansión para las economías en desarrollo que lograron tener un rol en la producción vinculada a las cadenas globales de valor (Alfaro y Chor, 2023).

2.3. Nearshoring

Es la transferencia de procesos empresariales a empresas (relacionadas o no) en un país más cercano al mercado objetivo, donde ambas partes esperan beneficiarse de una o más de las siguientes dimensiones de proximidad: vínculos geográficos, culturales, económicos, temporales, lingüísticos y políticos o históricos (Delloite, 2023). También el nearshoring puede ser entendido como la acción de trasladar una porción de la producción de bienes a otra nación, que se ubique geográficamente en un sitio que promueva la proximidad con el mercado meta y dentro de un área horaria similar al país al que se enviarán los productos para su consumo final (Echagaray, 2024).

2.4. Offshoring

Las ventajas competitivas de las compañías se fundamentaban en reducir al mínimo los costos de producción, respaldados por una eficiente logística y en cadenas de suministro a nivel mundial. Por lo tanto, se produjo un proceso de traslado de las fábricas y la producción de las naciones más avanzadas de Europa y Estados Unidos, hacia nuevos países situados principalmente en Asia, pero también en América Latina y África. Este procedimiento se llamó offshoring, que implica el desplazamiento de procesos y servicios de producción al extranjero, con el objetivo de beneficiarse de los costos más reducidos (Foro Económico Mundial, 2023).

2.5. Reshoring / Inshoring

El reshoring, también conocido como onshoring, consiste en reubicar una operación productiva que se desplazó al extranjero de regreso al país desde el que se originó, con el objetivo de prevenir no solo crisis de salud pública, sino también una gobernanza internacional frágil, costos de capital en aumento, conflictos comerciales y otros peligros derivados de la inestabilidad y vulnerabilidad de las economías. En esta hipótesis se propone un panorama distinto al previo. Enfrentamos un mundo en recesión y los obstáculos comerciales se incrementan. Por lo tanto, el reshoring se presenta como una exigencia para la reindustrialización de las economías avanzadas (Foro Económico Mundial, 2023). Referido a todos aquellos impulsos económicos industriales digitales que puedan iniciarse, ampliarse o transformarse dentro del territorio de Estados Unidos, a través del cual se fortalezca de manera directa su base productiva (Oropeza, 2024).

2.6. Friendshoring

Suministro confiable que permite asegurar insumos con base en negociaciones. De esta forma, Estados Unidos inició negociaciones como IPEF (Indo Pacific Economic Framework). Esta alternativa pertenece a aquellos países que, si bien no están en el privilegio de la ventaja geográfica, cuentan con algún tipo de alianza objetiva con los Estados Unidos como Tratados de Libre Comercio, Acuerdos Comerciales preferenciales, etc. (Oropeza, 2024).

En síntesis, las dinámicas de integración comercial en la presentación originen en el sistema de acumulación económica que ocurre durante cuatro o cinco décadas, período en el que el capital, la inversión, el cambio industrial, la actualización tecnológica y la adquisición formal e informal de la propiedad intelectual comienzan a adquirir forma. La evolución de las Zonas Económicas Especiales -ZEE en las zonas geográficas sectorizadas y la edificación de la enorme capacidad de instalación que China ahora asume, no ocurrió de inmediato, sino que fue el producto de un proceso virtuoso que se prolongó durante varias décadas.

Estados Unidos tiene la intención de reubicar (Inshoring, nearshoring, Friendshoring, Allyshoring, Mexicanshoring, entre otros) trasladó sus intereses económicos a nuevas áreas, no será veloz ni sencillo. Requerirá de un extenso periodo de traslado que se ajustará conforme a las circunstancias de cada compañía, sector y mercado. Por lo tanto, el nearshoring, que surge de una necesidad y voluntad geopolítica de seguridad, sostendrá durante alrededor de dos o tres décadas un comportamiento de reubicación ascendente que se definirá por los respaldos proporcionados y la evolución de los planes de reubicación con las diferentes compañías. Sin embargo, mientras persista el conflicto geopolítico entre Estados Unidos y China debido a la preponderancia del siglo XXI, en cualquiera de sus interpretaciones, el nearshoring seguirá siendo un fenómeno inevitable (Oropeza, 2024).

2.7. Industria Automotriz en México

Por lo tanto, en el sector de la automoción, México presenta una variedad de agrupaciones de producción que cumplen funciones diversas. Algunos proveedores suministran a grandes ensambladoras como Ford y General Motors, mientras que otros, como los de Baja California, se enfocan en la exportación de componentes. Además, se están estableciendo grupos de estudio y desarrollo en áreas como Ciudad Juárez. La industria automotriz comprende la cadena de valor que incluye materias primas, componentes, ensambladoras y servicios postventa, y ha experimentado transformaciones significativas debido a la automatización y la fabricación modular. Las oportunidades para las empresas domésticas y la educación tecnológica son evidentes, y las políticas sectoriales continúan siendo relevantes, especialmente en economías en desarrollo.

Por otro lado, la industria de la automoción en México ha sufrido transformaciones significativas a lo largo de su historia. Desde un método de producción de montaje hasta una industrialización basada en exportaciones, la industria ha enfrentado desafíos relacionados con la política comercial y la inversión foránea. La reciente administración de Estados Unidos ha puesto presión para analizar tratados como el TMEC, lo que representa nuevos retos. Finalmente, la más reciente teoría de desglobalización sugiere que las CGV están progresando en respuesta a factores como la seguridad y la dependencia de naciones externas, especialmente de China.

La industria del automóvil en México se ha establecido como uno de los motores clave de la economía del país, ejerciendo un efecto considerable en el empleo y la inversión. En años recientes, la aparición de compañías chinas como BAIC y JAC ha impulsado aún más esta industria, al establecer nuevas instalaciones de ensamblaje y crear oportunidades de empleo, tal como sucede con la fábrica de BAIC en Veracruz. China, referente global en la fabricación de automóviles, ha potenciado su presencia en la nación, lo que ha impulsado el crecimiento de la infraestructura industrial y el robustecimiento de las exportaciones de México. Esta relación bilateral ha sido favorecida por la complementariedad de capacidades y el incremento del interés de China por el mercado de América Latina.

Pese a los progresos, aún existen desafíos estructurales, tales como las limitaciones legales en China que han restringido la inversión foránea, aunque estas están empezando a suavizarse. En México, el sector ha evidenciado

su habilidad para adaptarse y variar, con 43 marcas en funcionamiento y una ubicación estratégica en el centro y norte del país. La colaboración México-China en el ámbito de la automoción ofrece nuevas oportunidades para la transferencia de saberes y el robustecimiento institucional. Si las compañías chinas consiguen fortalecer su reputación de excelencia, podrían emular el triunfo de marcas asiáticas anteriores y aportar más a la competitividad del mercado de México (Guazú y Montes, 2020).

3. Material and Methods

Considerando el abordaje del problema, en prospectiva, el tipo de Investigación en el estudio considera un tipo descriptivo para especificar propiedades del nearshoring en los países de la Alianza del Pacífico a través de las dimensiones de estudio; Tecnología, gobernanza, recursos humanos e infraestructura (Hernández et al., 2014, p. 9). De la misma forma, se sugiere un diseño no experimental, debido a que las dimensiones son analizadas en la realidad comercial de los países de la Alianza del Pacífico. En paralelo la investigación es transversal dado que la captura de las fuentes secundarias se realiza en un único instante de tiempo, haciendo uso de técnicas cualitativas (Bernal, 2010, p. 119). El enfoque de investigación es cualitativo mediante el uso de la técnica de revisión de la literatura, analizando fuentes secundarias como Banco Mundial, Banco de la República, CEPAL, DNP, etc. (Bryman, 2012; Riobóo y Pedroza, 2017).

Para el proceso de recolección, organización y sistematización de la información, se hizo una búsqueda en la base de datos Scopus, introduciendo las categorías Pacific Alliance y Nearshoring. Los resultados iniciales de búsqueda fueron filtrados temáticamente para seleccionar únicamente artículos publicados en revistas científicas relacionados con las categorías. Se identificó un protocolo de búsqueda para una ventana de observación 2019-2024, se excluyeron otros tipos de documentos, como conference paper, capítulos de libros, libros, editoriales y reseñas. Luego del proceso de filtrado de los artículos se creó una base de datos con los títulos, abstracts, autores, revista, país y año de publicación de los artículos elegidos para su posterior análisis de contenido en los que se identificaron temas básicos y emergentes. The Materials and Methods section should contain enough information for others to replicate and build upon the published results. New methods and protocols should be described in detail, whereas well-established methods may be described briefly and cited appropriately.

4. Results

La Alianza del Pacífico, iniciada en 2011 con la participación de Chile, Colombia, México y Perú, tiene como objetivo principal promover el comercio y la integración económica mediante la cooperación regional, dando alcance como unos de sus ejes principales a la inversión extranjera. (Castro, 2022; Prado y Velázquez, 2022). Según diversos estudios, este bloque puede dinamizar sus relaciones comerciales al incentivar las cadenas de valor, como el Nearshoring, Offshoring, Inshoring y Friendshoring, modelos que han permitido fortalecer el desarrollo comercial de manera sostenible. Estos modelos son impulsados por la innovación, la infraestructura y la tecnología, además de facilitar la armonización de normas aduaneras y administrativas entre países; asimismo, el desarrollo de personal calificado y la inversión en ciberseguridad siendo aspectos fundamentales para consolidar las buenas relaciones regionales (Zuluaga et al, 2024; González, 2020; Delgadillo et al, 2019).

El nearshoring, ha cobrado relevancia desde 2018 y se fortaleció tras la crisis derivada del COVID-19. Este modelo fomenta una mayor colaboración entre países y empresas, generando un entorno estable y conectado para el desarrollo de cadenas de abastecimiento, distribución y expansión de mercados en la región. Su éxito radica en la reducción de tiempos en las cadenas de suministro, la transparencia en la implementación comercial y la optimización de procesos logísticos (Alfaró y Chor, 2023; Guedes y Pereira, 2024).

Sin embargo, el análisis de la literatura revela ciertos desafíos en la optimización de estos modelos. Entre ellos, se destacan los trámites gubernamentales complejos, la falta de estandarización en la infraestructura entre los miembros de la Alianza del Pacífico, las dificultades en la adopción de innovación y desarrollo (I+D+i). Estos aspectos dependen en gran medida de las políticas de inversión de cada país, lo que genera diferencias en su implementación y evolución del modelo (Guedes y Pereira, 2024; García y Méndez, 2021; Narang, 2024; González, 2020).

La apuesta de empresas extranjeras, especialmente en México, refleja el potencial en evolución del Nearshoring como modelo de desarrollo económico. No obstante, su implementación presenta retos significativos, como barreras idiomáticas, diferencias en los husos horarios y adaptación tecnológica, especialmente cuando la operación está vinculada a países de lejano oriente. Los vacíos del estudio también reflejan poca información estadística del crecimiento e implementación de estos modelos como los apalancamientos gubernamentales para la puesta en marcha de las cadenas de valor (Deloitte, 2023; Santillán et al, 2024).

A partir de una revisión de la literatura se encontraron los siguientes referentes de los principales autores en materia de cadenas de valor global y nearshoring. Capello y Dellisanti (2024) describen las desigualdades regionales en torno del nearshoring, encontraron empresas con casos exitosos, y como la reubicación abarca temas de abastecimiento, quedan vacíos sobre aspectos macroeconómicos, considerando las desigualdades regionales. Priorizando las prácticas y pilares claves para el nearshoring y lograr reducir las disparidades existentes. El autor refiere el nearshoring como un proceso macroeconómico que incrementa la relación entre la UE y los insumos extracomunitarios, su impacto en la desigualdad regional en Europa. Concluyen que sus efectos varían según la eficiencia de las regiones, en algunos casos, agravan las disparidades en lugar de reducirlas.

Guedes y Pereira (2024) analizaron factores de éxito los desafíos del nearshoring, basándose en 13 estudios aplicando una metodología cualitativa descriptiva. Sus hallazgos muestran que el nearshoring integra eficientemente los modelos tecnológicos, favoreciendo la cohesión entre las ofertas de empleo y las dinámicas laborales. A pesar del entusiasmo en torno a este fenómeno, identifican lagunas en la literatura al contrastarlo con la deslocalización tradicional. Destacan que el nearshoring resulta beneficioso al mitigar riesgos y garantizar la calidad, lo que contribuye a la construcción de un marco de buenas prácticas orientado al éxito.

Narang (2024) ofrece un análisis actual donde involucra los estándares ESG presentes en los foros multilaterales de gran vigencia, especialmente en los sectores minero energético. Enmarcan los retos comerciales, la cooperación regional y los tratados bilaterales focalizándose en los desarrollos de energías limpias, como se logra implementar el modelo del Nearshoring en la cadena de suministro de energía limpia. Encadenando este sector a los pilares ambientales, sociales y de gobernanza -ESG, la confrontación con los dilemas políticos sociales de estos sectores minería/exploración, marcos legislativos. El autor concluye en las políticas de cooperación futuras bajo un marco regulatorio y de transparencia.

Santillán et al. (2024) revelan que el desarrollo de México y la implementación del Nearshoring tras los conflictos China y Estados Unidos, la optimización de tratados de libre comercio, costos laborales, desarrollo manufacturero y moneda estable. Se concluye con los pilares a trabajar, seguridad pública, incentivos fiscales e infraestructura. Delgadillo et al. (2019) describen la deslocalización, criterios y estrategias en cadenas de suministro, identifican que el Nearshoring y Offshoring no aplican únicamente a los sectores de manufactura; también en servicios. Cada país enfoca su experiencia de manera particular. A partir de lo anterior se puede decir que existe escasa literatura sobre el nearshoring en Colombia.

Con respecto a la implicaciones y estrategias a seguir en una etapa de investigación empírica. En primer lugar, el desarrollo de un enfoque mixto permitiría evaluar la situación de los pilares claves en las cadenas de valor. Para ello, es importante la identificación de fuentes que ofrezcan análisis descriptivos y datos estadísticos, con el propósito de detallar el surgimiento y la evolución del modelo de nearshoring en los países de la Alianza del Pacífico. En segundo lugar, la inclusión de un método comparativo permitirá explorar las particularidades de cada nación en sus procesos de cooperación interregional y su impacto en las variaciones de la inversión extranjera directa y la balanza comercial. Para ello, se considerarán factores como la gobernanza, la infraestructura, el capital humano, la innovación y el desarrollo (I+D+i), con un énfasis particular en la implementación del nearshoring en el sector de autopartes. A través del análisis de contenido (políticas, acuerdo, informes, entre otros), se evaluará la implementación y evolución de este modelo en cada país y se examinará cómo integrar las experiencias adquiridas dentro del bloque económico.

5. Conclusions

El estudio sobre el nearshoring en los países de la Alianza del Pacífico -AP entre el periodo 2019 y 2024 considera cómo este proceso ha impactado y transformado las cadenas de valor. A través de un enfoque cualitativo, basado en revisión documental y análisis de fuentes de alta relevancia, se identificaron las siguientes tendencias y aspectos clave en la consolidación de este modelo, tales como; La Infraestructura, gobernanza, tecnología y recursos humanos. De acuerdo a la reflexión metodológica, la investigación demuestra que el nearshoring se ha afianzado como una estrategia de reindustrialización, impulsado a raíz de la pandemia de COVID-19, generando además, la necesidad de diversificar las cadenas de suministro, en este sentido las empresas extranjeras de países desarrollados han identificado la Alianza del Pacífico como un destino atractivo debido a su proximidad con mercados principales. Sin embargo, la implementación de este modelo varía entre los países integrantes del bloque AP, debido a diferencias en proximidad geográfica, políticas de desarrollo de infraestructura, de inversión y las capacidades laborales.

De acuerdo con la revisión de la literatura el bloque de AP con respecto al nearshoring enfrenta algunos desafíos tales como la falta de estandarización en las políticas económicas, capacitación tecnológica y la necesidad de mayor inversión en educación; siendo estos los factores que impiden directamente la capacidad de los países de la AP para atraer inversión extranjera y fortalecer sus cadenas de valor. En conclusión, el nearshoring

representa una oportunidad para el crecimiento económico y la reindustrialización de los países que conforman la Alianza del Pacífico, el desarrollo y progreso dependen de la capacidad de los países para superar las barreras estructurales, tecnológicas, además de centrarse en promover estrategias que permitan fortalecer un entorno de negocios más competitivo, para atraer inversiones.

5.1 Managerial implications

Los resultados del estudio evidencian que el nearshoring en los países de la Alianza del Pacífico ofrece oportunidades significativas para la atracción de inversión y el fortalecimiento de las cadenas regionales de valor, pero requiere una gestión estratégica por parte del sector empresarial. En primer lugar, las empresas deben priorizar la adopción de tecnologías digitales y sostenibles que aumenten la eficiencia productiva y la trazabilidad de los procesos. Además, es esencial promover la formación y capacitación de la fuerza laboral en habilidades técnicas y digitales, dado que la disponibilidad de talento calificado constituye un factor decisivo para las empresas que buscan relocalizar operaciones.

Los directivos y responsables de políticas industriales deben fomentar la colaboración público-privada para mejorar la infraestructura logística y energética, reducir los costos de transacción y crear entornos regulatorios más predecibles. Asimismo, resulta clave impulsar la integración entre empresas locales y multinacionales mediante mecanismos de encadenamiento productivo, transferencia tecnológica y fortalecimiento de la gobernanza empresarial. En conjunto, estas acciones pueden consolidar un ecosistema competitivo y resiliente frente a las disruptivas globales.

5.2 Theoretical implications

Desde una perspectiva teórica, los hallazgos de este estudio contribuyen a la comprensión del *nearshoring* como un fenómeno articulador entre las teorías de las Cadenas Globales de Valor (CGV) y los enfoques de regionalización económica. Este análisis amplía la literatura al situar el *nearshoring* no solo como una estrategia de eficiencia de costos, sino como un mecanismo de reindustrialización y fortalecimiento institucional en economías emergentes.

Asimismo, la evidencia sugiere que la dinámica del *nearshoring* en la Alianza del Pacífico puede ser interpretada como un proceso híbrido de globalización regionalizada, en el que la proximidad geográfica, la gobernanza y las capacidades tecnológicas actúan como variables mediadoras del valor agregado y la inserción competitiva. Finalmente, se plantea la necesidad de desarrollar modelos teóricos que integren dimensiones estructurales (infraestructura, políticas y capacidades humanas) con los factores intangibles (innovación, confianza institucional y cooperación transnacional), a fin de comprender la complejidad del nuevo mapa productivo regional.

References:

- Alfaro, L. y Chor, D. (2023). Global Supply Chains: The Looming “Great Reallocation” (National Bureau of Economic Research). <https://www.nber.org/papers/w31661>.
- Bernal, C. (2010). Metodología de la investigación. Pearson.
- Bryman, A. (2012). Social research methods. Oxford.
- Capello, R. y Dellisanti, R. (2024). Regional inequalities in the age of nearshoring. *The World Economy*, 00, 1-24. <https://doi.org/10.1111/twec.13628>
- Castro Silva, J. (2022). Difusión y Redes en la cooperación Regional: La Institucionalidad Comercial de la Alianza del Pacífico”. *Colombia Internacional*, 109, 31-58. <https://doi.org/10.7440/colombiaint109.2022.02>
- Delgadillo, F.; Leguizamón, G.; Betancourt, F.; Mendoza, D.; Dajles, D. y Gámez, W. (2019). La deslocalización, criterios y estrategias en cadenas de suministro: Un estudio de mapeo sistemático. *Revista Espacios*, 40 (14), 30-37.
- Delloite (2023). Nearshoring in Mexico. <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/finance/2023/Econosignal-Nearshoring-in-Mexico.pdf>.
- Echagaray, M. (2024). Nearshoring, oportunidades y desafíos para México (Colegio de Contadores Públicos). <https://documentos.contador.com>.
- Foro Económico Mundial (2023). Qué es offshoring, nearshoring y reshoring - y cómo se beneficia un estado en México. <https://es.weforum.org/stories/2023/01/explicado-que-es-offshoring-nearshoring-y-reshoring-y-como-se-beneficia-un-estado-en-mexico/esmexico.org.mx/veritas-digital/pdf/nearshoring-oportunidades-y-desafios-para-Mexico.pdf>.

- Gachúz, J. C., & Montes, M. P. (2020). La industria automotriz en México y China: Oportunidades de complementariedad. *Latin American Journal of Trade Policy*, 6, 79-86. Universidad de Chile. <https://doi.org/10.5354/0719-9368.2020.57168>
- García, E. R., & Méndez, A. (2021, Mayo). Mañana Today: A Long View of Economic Value Creation in Latin America. *Política Global*, 12 (3), 410-413. doi: 10.1111/1758-5899.12.
- González Pérez, M. A. (2020). Desafíos críticos para Latinoamérica y el Caribe (Universidad de Chile). <https://iei.uchile.cl/dam/jcr:99aca70d-a7c6-437f-876d-98b65e30dd3c/Cuaderno%20digital%20do%20Encuentro%20del%20IEI.pdf>.
- Guedes, J.y Pereira, L. (2024). Nearshore business model: exploring the benefits, risks, challenges, and success factors from multiple case studies. *International Journal of Innovation and Sustainable Development*, 18(4), 441-465. DOI: 10.1504/IJISD.2024.139422
- Hernández-Sampieri, R; Fernández, C; Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. McGraw-Hill.
- Narang, P. (2024). Fragmentation of Community Consent Standard in the Era of Friendshoring and Nearshoring. *Global Trade and Customs Journal*, 19(3), 198 – 204. <https://doi.org/10.54648/gtcj2024033>
- Oropeza, A. (2024). Nearshoring. La oportunidad de un nuevo desarrollo económico y social para México. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Prado Lallande, J. P. y Velázquez Flores, R. (2022). La Alianza del Pacífico: comercio y cooperación al servicio de la integración. *Revista Mexicana de Política Exterior*, (106), 205-235. <https://revistadigital.sre.gob.mx/index.php/rmpe/article/view/388>.
- Riobóo, L. y Pedroza, M. (2017). Minería de datos, una innovación de los métodos cuantitativos de investigación, en la medición del rendimiento académico universitario. *Revista Científica de FAREM-Estelí. Medio ambiente, tecnología y desarrollo humano*, 6 (24), 143-152. doi: <https://doi.org/10.5377/farem.v0i24.5557>
- Santillán Luna, I.; Ceja Pizano, J. & Pineda Domínguez, D. (2024). Practical Strategies for The Economic Development of Mexico: Nearshoring Trend. *Mercados y negocios*, 25(52), 109-130. <https://doi.org/10.32870/myn.vi52.7727>
- Zuluaga, S., Oviedo, S. y Muñoz, S. (2024, April 24). Policy paper #28 - Regional integration and the opportunities offered by global value chains: the case of the Pacific Alliance. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2231>.