

La política industrial de Estados Unidos y algunas implicaciones para México

United States Industrial Policy
and Its Implications for Mexico

Claudia Schatan Pérez*

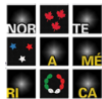
Resumen: Estados Unidos ha transitado desde una desindustrialización, con un proceso importante de relocalización de su industria fuera del país (offshoring) hacia una etapa de política industrial activa para revertir esa tendencia (reshoring y nearshoring), especialmente con los gobiernos de Donald Trump y Joe Biden. Para ello han empleado una política proteccionista agresiva, especialmente hacia China, mientras sus demás políticas para reindustrializar al país han sido contrastantes. Todo ello ha tenido efectos espejo para México. Si bien Estados Unidos parece atraer grandes empresas de tecnología muy avanzada, no aparenta poder repatriar empresas muy intensivas en mano de obra. México se ha beneficiado del nearshoring y, dependiendo de las nuevas negociaciones en torno al T-MEC y las arancelarias fuera del acuerdo, podría seguir haciéndolo, aunque el importante sector automotriz parece ser vulnerable. México enfrenta retos estructurales para hacer frente a la nueva coyuntura geoeconómica: baja inversión en innovación, débil política industrial, infraestructura insuficiente y atrasada. **Palabras clave:** offshoring, nearshoring, reshoring, política industrial, política arancelaria, reindustrialización

Abstract: The United States has transitioned from deindustrialization, characterized by extensive offshoring, to an active industrial policy focused on reshoring and nearshoring under the Trump and Biden administrations. This shift involves aggressive protectionist measures, particularly targeting China, alongside strategies to promote reindustrialization. These changes have significantly impacted Mexico. While the U.S. has attracted advanced technology firms, it struggles to repatriate labor-intensive industries. Mexico has benefited from nearshoring and could continue to do so, depending on upcoming USMCA negotiations and non-agreement tariff policies. However, the automotive sector, vital to Mexico's economy, remains vulnerable. Mexico faces structural challenges in this evolving geoeconomic landscape, including limited investment in innovation, weak industrial strategies, and outdated infrastructure.

Keywords: offshoring, nearshoring, reshoring, industrial policy, tariff policy, reindustrialization.



* Investigadora independiente, claudiaschatan8@gmail.com



Introducción

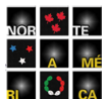
El presente artículo tiene como propósito analizar el proceso de desindustrialización de Estados Unidos y los esfuerzos por reindustrializar al país, especialmente en los tres últimos períodos presidenciales de esa nación (dos de Donald Trump y uno de Joe Biden), así como algunas de las implicaciones de estas últimas políticas para México, particularmente en su sector manufacturero.

Las políticas para reindustrializar a Estados Unidos de los presidentes Joe Biden y Donald Trump no son preocupaciones surgidas en el vacío, sino de un proceso que inquietaba desde hacía décadas, incluso al Pdte. Ronald Reagan (republicano) (1981-1989), que quería revitalizar entonces la economía estadounidense. Al mismo tiempo, los críticos (demócratas) de las políticas predominantes de los 80s, ya hablaban del rust belt¹ o cinturón oxidado, refiriéndose al Medio Oeste y al Noreste de Estados Unidos (Chicago, Pittsburgh, Detroit, Nueva York, Illinois, Michigan, Indiana, etc.), que habían tenido un gran auge manufacturero desde mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX gracias, inicialmente, a la abundancia del carbón en esa región. En ese lapso esa área concentró la mayor parte de la producción de manufactura del país: acero, automotriz, maquinaria pesada y equipos industriales, construcción naval, textiles y confección, producción química y caucho.

Múltiples factores contribuyeron al declive industrial en la región de los Grandes Lagos, incluyendo la automatización, la competencia internacional, la deslocalización (offshoring), los cambios en la demanda del mercado y políticas gubernamentales que favorecieron el libre comercio (High, 2003). Muchas ciudades tuvieron un retroceso económico, con altos niveles de desempleo, despoblación, y deterioro urbano. Escasas industrias sobrevivieron allí y las que lo hicieron fue gracias a reconversiones, pero con menor peso laboral y territorial.

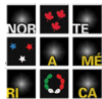
La menor inversión en la industria manufacturera, la gran pérdida de empleos en ese sector, la caída de salarios reales, la polarización de los ingresos y el abandono de las grandes ciudades industriales del norte del país, crearon un descontento social y en los 1990s y 2000s, los gobiernos de Bill Clinton, George W. Bush, y Barack Obama no pudieron revertir esta situación. La presidencia de Donald Trump iniciada en 2017, tuvo un programa completamente diferente a la de sus predecesores, y Joe Biden, que

¹ Originalmente el término de Rust Belt lo introdujo el candidato presidencial demócrata Walter Mondale durante la campaña electoral en 1984 (Enciclopedia Británica, <https://www-britannica-com.translate.goog/place/Rust-Belt>).



le sucedió, también intentó aplicar su propia estrategia, prácticamente opuesta en mucho sentidos a la de Donald Trump (que ahora la repite con más ímpetu en su nuevo mandato), pero ambos enfocados en recuperar el papel industrial y de creación de empleos de la manufactura en Estados Unidos. Donald Trump puso la mira en el regreso de los capitales manufactureros de ese país instalados en terceras naciones a su lugar de origen (reshoring), mientras Joe Biden tuvo el propósito también de repatriar capitales, aunque admitía que se instalaran más cerca de su origen (nearshoring) y/o en países "amigables" (friendshoring), promoviendo sobre todo la salida de empresas manufactureras de Estados Unidos en China a su país de origen o hacia terceros aliados estratégicos.

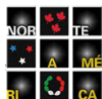
En esta larga trayectoria de desindustrialización de Estados Unidos, México ha adquirido un papel importante al integrarse a las cadenas de valor de las empresas cuyos productos se dirigen sobre todo al mercado de Estados Unidos. Las corporaciones multinacionales de diversas industrias han hecho importantes inversiones en México (este último beneficiado por el offshoring), complementadas con inversiones nacionales mexicanas para ensamblar inicialmente y luego también producir insumos manufacturados para la actividad productiva de exportación, aunque con poco valor agregado añadido. Todo ello facilitado por los tratados de libre comercio de América del Norte (TLCAN y posteriormente el T-MEC) y el estatus de Nación Más Favorecida para los productos mexicanos no cubiertos por los acuerdos regionales. En los últimos años México también se ha beneficiado del nearshoring al recibir inversiones que Estados Unidos u otros países tenían en China, o de nuevas inversiones internacionales que se instalan en México para producir y exportar al país del norte, en lugar de hacerlo desde países asiáticos. Las más recientes políticas de reindustrialización de Estados Unidos de Donald Trump pone en duda la factibilidad de consolidar la integración industrial de México con su vecino del norte o de incluso mantener la que se ha desarrollado hasta ahora. Muy fuertes incentivos para atraer capital nacional e internacional a la industria manufacturera en Estados Unidos ya se habían propiciado con Joe Biden, pero México mantenía ciertas ventajas que hacían prometedora la relación productiva con su vecino del Norte. Con la política hiperproteccionista actual de Donald Trump y con la renegociación del T-MEC en puertas en 2025, la situación es incierta. Sin embargo, la capacidad de Estados Unidos para lograr la repatriación de su enorme capital manufacturero en el exterior es aparentemente limitada.



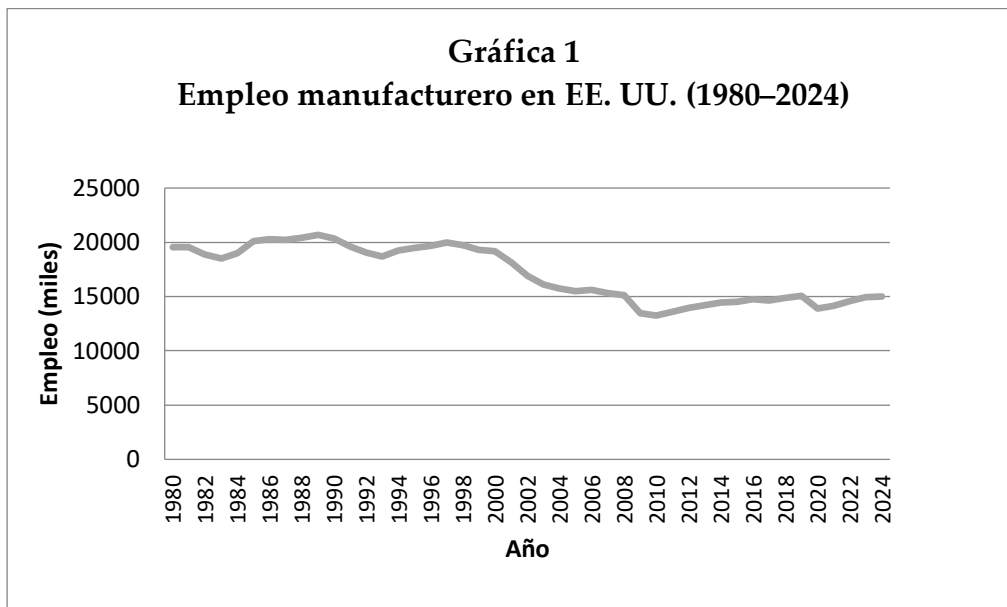
1. El Proceso de Desindustrialización en Estados Unidos y el offshoring

En *The Deindustrialization of America* (1982), Barry Bluestone y Bennett Harrison sitúan el inicio del proceso de desindustrialización en Estados Unidos a partir de finales de la década de 1960 y especialmente durante la década de 1970. Este fenómeno se intensificó durante las crisis económicas de esa época, particularmente tras la recesión de 1973-75 (con estanflación), cuando muchas corporaciones comenzaron a tener gran capacidad productiva ociosa y a cerrar plantas manufactureras que ya no les eran redituables. La elevación de costos, especialmente de la energía y los salarios, causaron una reducción de los márgenes de ganancias de las empresas americanas, lo que las impulsó a buscar menores costos ya sea en la región sur del mismo país u operando desde terceras naciones. El surgimiento de fuertes competidores internacionales (Japón, Alemania y algunos países Asiáticos) con menores costos de producción hacían aún más difícil la sobrevivencia de la industria americana en su propio mercado. Además, el proceso de reubicación internacional de las empresas se facilitó por el fin del Acuerdo de Bretton Woods (y, por tanto, del patrón oro) pues flexibilizó la movilidad de capitales a nivel internacional, y con ello las posibilidades de canalizar inversión extranjera directa (IED) a terceros países (Eichengreen, 2008). Al mismo tiempo, la revolución en el transporte internacional, la mejora en la logística y el uso de contenedores abarató el transporte de productos a nivel mundial.

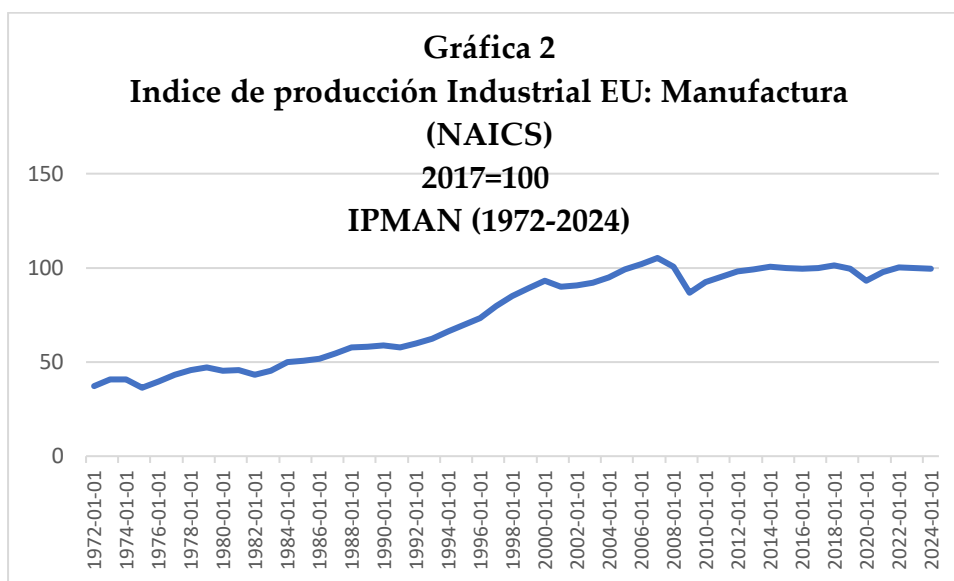
El proceso descrito causó un gran impacto en el empleo manufacturero en Estados Unidos (Autor, et al, 2013, Acemoglu et al, 2016, Susan N. Houseman, 2018). Como se aprecia en el Gráfico 1, el número de trabajadores en ese sector pasó de 19.6 millones en 1980 a 13.3 en 2010, es decir, una pérdida de más de seis millones de puestos de trabajo, para luego recuperarse en alguna medida, llegando a 15.0 millones en 2024. Evidentemente, esta destrucción de empleos no es sólo atribuible al offshoring, sino también a la muy importante innovación tecnológica durante este período y cuánto han incidido uno y otro en la merma en el mercado del trabajo es materia de discusión. Al observar el comportamiento de la producción manufacturera vemos que no cayó, como lo hizo el empleo y, de hecho, tendió a elevarse mientras se contraían los lugares de trabajo, como se aprecia en las Gráficas 1 y 2, reflejando un desplazamiento de la producción manufacturera hacia nichos de mayor valor agregado (fenómeno especialmente visible en el lapso de 2001 a 2010). De todas formas, el sector manufacturero fue perdiendo importancia dentro del conjunto de la economía



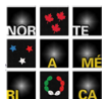
de Estados Unidos, y de aportar más del 20% al PIB de ese país en la primera mitad de los años 80, para 2024 esa cifra era de 10% aproximadamente según información de la BEA.²



Fuente: US Bureau of Labor Statistics, <https://www.bls.gov/ces/>



² Información sobre la participación del PIB manufacturero en el PIB total de Estados Unidos para 1980 proviene de Supply Chain Diggester (<https://www.scdigest.com/ontarget/18-03-21-1.php?cid=13920>) y está basado en BEA, y la información de esta variable para 2024 proviene de FRED, basado en BEA (<https://fred.stlouisfed.org/series/VAPGDPMA?utm>).



Fuente: Junta de Gobernadores del Sistema de Reserva Federal (Estados Unidos), Producción Industrial: Manufactura (NAICS) [IPMAN], obtenido de FRED, Banco de Reserva Federal de St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/IPMAN>, 11 de junio, 2025.

Las consecuencias para las ciudades del *Rust Belt* fueron enormes: éstas perdieron población, se redujeron de tamaño y decayeron notablemente. Como puede apreciarse en el Cuadro 1, la población de algunas urbes se contrajo hasta en más de la mitad, como en Detroit. Se elevó notoriamente la pobreza en ellas y, con el correspondiente colapso de las bases tributarias, hubo un fuerte deterioro de la infraestructura y servicios urbanos en esas ciudades (escuelas, servicios sanitarios, tránsito, etc). Además, cayó el valor de la propiedad y se abandonaron viviendas.

Cuadro 1

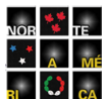
Pérdida Población Principales Ciudades Industriales de USA

Ciudad	Población en los 1970s	Población en 2020	Pérdida de Población	% Pérdida
Detroit	1,514,000	640,000	874,000	57.7
Cleveland	751,000	372,000	379,000	50.5
Pittsburgh	520,000	302,000	218,000	41.9
Buffalo	462,000	278,000	184,000	39.8
Toledo	383,000	270,000	113,000	29.5

Fuente: U.S. Census Bureau – Decennial Census Data, <https://www.census.gov/programs-surveys/decennial-census.html>

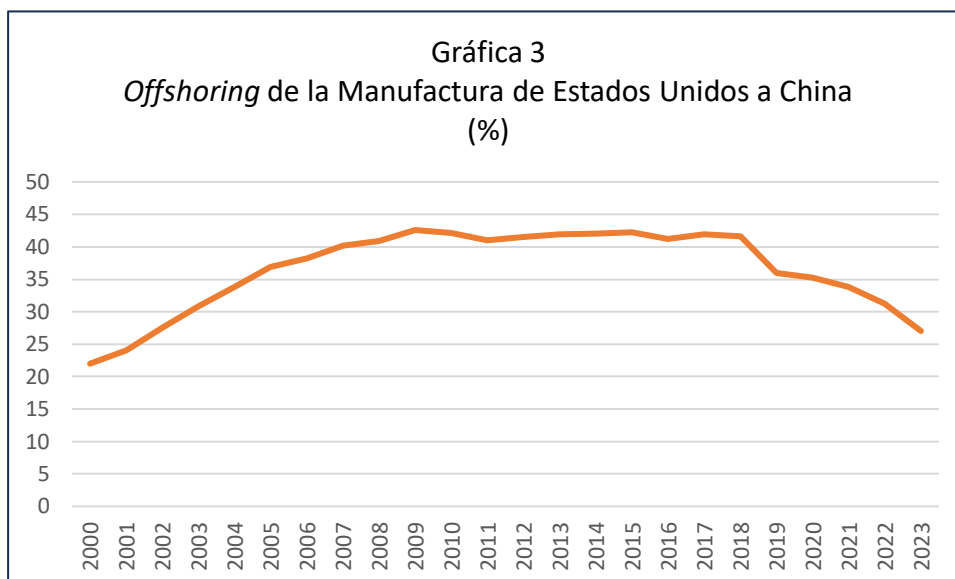
Parte de las industrias a partir de los años 60s, especialmente algunas automotrices y textiles, se trasladaron al sur y suroeste de Estados Unidos a estados como Florida, Texas, Arizona, Georgia, y North Carolina. En esta región, conocida como el *Sun Belt*, muchas empresas encontraron costos laborales más bajos, organizaciones sindicales más débiles, energía más económica, infraestructura más moderna e incentivos tributarios para instalarse allí. Varias ciudades en esta región experimentaron un fuerte incremento en su población y en su actividad empresarial.

La relocalización de la industria manufacturera estadounidense a terceros países, que se había iniciado desde los años sesenta, se acentuó considerablemente con el ingreso de China a la OMC en 2001. Este acuerdo facilitó enormemente el



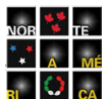
comercio entre China y el resto de los miembros de la OMC, estimuló las inversiones dirigidas a China, con lo que aumentó notoriamente la producción y exportación de bienes desde allí hacia Estados Unidos, entre otros destinos. En la Gráfica 1 puede apreciarse que hay un pronunciado decrecimiento del empleo manufacturero en Estados Unidos entre 2001 y 2010.

Por otra parte, como puede apreciarse en la Gráfica 3, hubo un importante proceso de relocalización industrial internacional u *offshoring* a partir de 2001 (este fenómeno, como mencionado, había comenzado en décadas anteriores, pero con el ingreso de China a la OMC, se aceleró). Este desplazamiento continuó hasta 2018, momento en que empezó a decaer, como se verá más adelante.



Fuente: A&M Consumer and retail Group, *US Manufacturing Offshoring Redux: Mexico regains lead over China for first time in 21 years*, <https://alvarezandmarsal-crg.com/insight/us-manufacturing-offshoring-redux/>

Los gobiernos de Estados Unidos, desde 1993 a 2018 no tuvieron políticas de desarrollo industrial (o de reindustrialización) propiamente tal. De hecho, el Pdte. Bill Clinton fue un gran propiciador de la globalización y el libre comercio que, pensó, ayudaría mucho a la competitividad de su país. El dio inicio al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que arrancó en 1994, apoyó la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y dio el estatus de Relaciones Comerciales Normales Permanentes (PNTR, por sus siglas en inglés) a China en 2000, con todos los resultados que se conocen (*China Shock*). Si bien promovió una "Nueva



Economía”, su política se centró en tecnologías de la información, las finanzas y los servicios, dando apoyos muy limitados a la manufactura.

El Pdte. George W. Bush (2001-2009) siguió un camino distinto, al introducir reducciones tributarias y desregulación, que esperaba que estimularan las inversiones. Por otra parte, no alteró la apertura comercial seguida por su antecesor, con la excepción de los aranceles que aplicó a la importación de acero para proteger a esta industria (2002). En 2006 lanzó la American Competitiveness Initiative que contó con algunos fondos para promover la I&D y la educación en STEM. Sin embargo, careció de una política industrial coherente mientras el offshoring se aceleraba y caía fuertemente el empleo manufacturero en Estados Unidos (Gráficas 1 y 2).

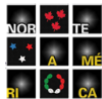
El gobierno de Barack Obama (2009-2017), siempre con la filosofía del libre comercio, apuntó a asuntos estratégicos, como acercar a Estados Unidos a la autosuficiencia energética y promovió la producción de energía limpia. No obstante, no contó con un programa de reindustrialización consistente, aunque evitó el quiebre de General Motors y Chrysler, lo que permitió salvar alrededor de un millón de empleos directos e indirectos generados por esas empresas automotrices. También creó Manufacturing USA³, un programa de cooperación público-privada para revitalizar la industria manufacturera a través de promover la innovación, la transferencia de tecnología, y capacitar a la fuerza de trabajo. Sin embargo, no se logró la expansión de las inversiones que se hubiera requerido para impulsar una reindustrialización del país. Si bien se comenzó a hablar de reshoring entonces, los incentivos para iniciar tal proceso eran muy limitados.

2. Las políticas de reindustrialización bajo los gobiernos de Donald Trump y Joe Biden

En su primer período presidencial (2017-2021), Donald Trump promovió un programa económico centrado en la reindustrialización de Estados Unidos, con el lema de America First. Su estrategia combinó la reducción de impuestos, la desregulación, una política comercial agresiva y la promoción de la manufactura doméstica.

Fue central en dicha estrategia la Reforma Fiscal de 2017 (Tax Cuts and Jobs Act, vigente hasta 2025), cuyo propósito fue fomentar la inversión en Estados Unidos y atraer capital industrial. Esta ley redujo el impuesto corporativo del 35% al 21% y

³ Originalmente, este era el National Network for Manufacturing Innovation, NNMI.



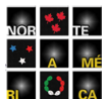
permitió la repatriación de ganancias de empresas multinacionales con tasas preferenciales.

La política comercial del primer mandato de Donald Trump fue proteccionista, en línea con el propósito de estimular las inversiones en la industria manufacturera en Estados Unidos. Ello incluyó la salida de ese país del TPP (Trans-Pacific Partnership), la renegociación del TLCAN, dando lugar al T-MEC (o USMCA por sus siglas en inglés), con cláusulas para aumentar el contenido regional de los bienes comerciados, especialmente los provenientes de Estados Unidos en el sector automotriz. Además, se exigió un pago salarial mínimo en este sector, para que los productos pudieran ingresar a Estados Unidos sin aranceles. La política proteccionista a través de aranceles se dirigió especialmente hacia China con el argumento de la necesidad de reducir el déficit comercial de Estados Unidos con ese país y como represalia por los subsidios industriales chinos y la insuficiente protección de la propiedad intelectual. A raíz de esta última política hubo un decrecimiento del offshoring de manufactura de Estados Unidos hacia China a partir de 2018 (véase Gráfica 3, nuevamente). No obstante, no hay una contraparte en el Índice de Reshoring calculado por Kearney⁴ que insinúe un regreso importante de las inversiones manufactureras a Estados Unidos durante el primer período de Trump (excepto 2019), por lo que probablemente ello significó más bien una reubicación de empresas extranjeras originalmente establecidas en China mayormente hacia otros países asiáticos y México, entre otros.

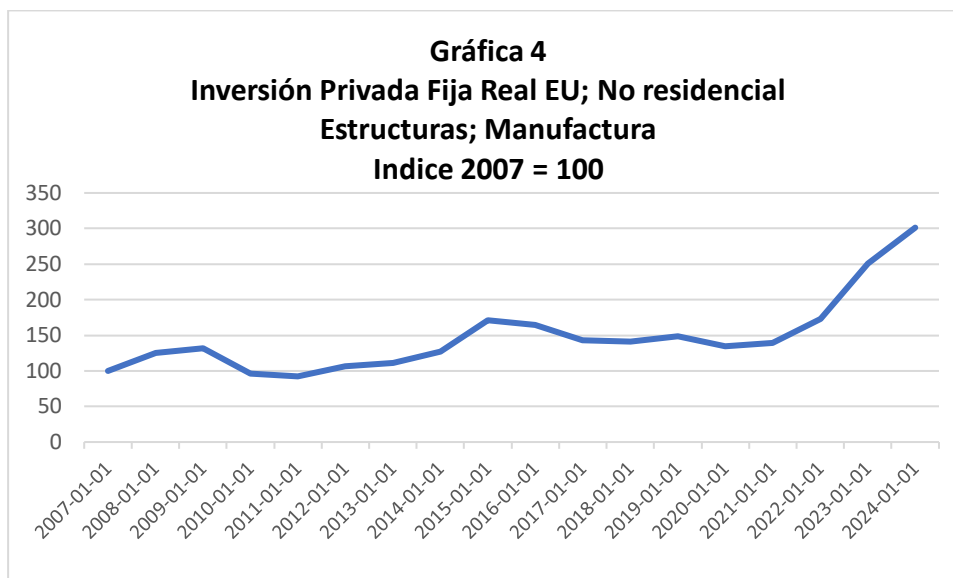
Otra parte de la política de reindustrialización de Trump consistió en eliminar o relajar regulaciones ambientales, laborales y financieras en Estados Unidos, con el argumento de que obstaculizaban la inversión industrial. Para ello, entre otras cosas, revocó regulaciones de la Agencia de Protección Ambiental (EPA) sobre emisiones y permitió mayor explotación de energía fósil.

Estas políticas no dieron los resultados en términos de inversión manufacturera que la administración Trump esperaba de ellas. Como se aprecia en la Gráfica 4, este indicador creció en los dos primeros años de su mandato, para luego caer estrepitosamente en 2020. El empleo manufacturero durante este primer gobierno de

⁴ El Índice de Reshoring (KRI) se calcula dividiendo las importaciones de bienes manufacturados desde 14 países asiáticos de bajo costo (LCCRs) entre la producción manufacturera bruta nacional de EE. UU., y se construye con la variación anual de este cociente, expresado en puntos básicos (1% = 100 puntos básicos). Un valor positivo en el KRI indica que la proporción de importaciones desde LCCRs ha disminuido en relación con la producción nacional, sugiriendo una tendencia hacia el reshoring. Lo inverso es cierto con un valor negativo (<https://www.kearney.com/service/operations-performance/us-reshoring-index>)



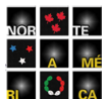
Trump sufrió una suerte similar (Gráfica 1). Hay que considerar, no obstante, que en ese cuatrienio se dio la pandemia del COVID-19, lo que generó un retroceso en las inversiones y empleo manufacturero a nivel mundial. Sin embargo, algunos de los instrumentos de política que específicamente estaban dirigidos a estimular las inversiones no tuvieron la respuesta esperada pues, por ejemplo, muchas empresas usaron los estímulos tributarios para hacer recompras de acciones en lugar de realizar las nuevas inversiones industriales deseadas.⁵



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, Inversión fija privada real: No residencial: Estructuras: Manufactura [C307RX1A020NBEA], Obtenido de FRED, Banco de la Reserva Federal de St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/C307RX1A020NBEA>, 11 de junio, 2025.

Durante el gobierno de Joe Biden (2021-2025) se adoptó un enfoque keynesiano y se impulsaron políticas económicas de gran calado que han sido comparadas por algunos analistas con los programas de Lyndon B. Johnson Great Society o el New Deal de Franklin D. Roosevelt (Kuttner y Stiglitz, 2022), aunque sus resultados distan mucho de los alcanzados por dichos presidentes. A diferencia del gobierno que le precedió, el de Biden le dio un papel protagónico al Estado en la estrategia de reindustrialización de Estados Unidos. Si bien sus propuestas de leyes para lograr este fin no llegaron a tener la envergadura que Biden hubiera querido inicialmente, de todas formas pudo pasar paquetes muy importantes por el Congreso.

⁵ Associated Press (04/04/2019), US companies' tax windfall fuels record share buybacks <https://apnews.com/article/438fae12f9204b1fbd8e8b1985ae554f>.

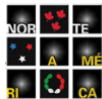


La primera propuesta de ley de Joe Biden fue "Reconstruir Mejor" (Build Back Better, BBB), que hubiera requerido 3.5 billones (trillions) de dólares. A pesar de que este Plan, que contemplaba múltiples temas económicos, ambientales y sociales, no fructificó en su versión original, el presidente logró salvar buena parte de él a través de tres leyes que se concentraron en el fortalecimiento de la infraestructura del país, muy necesario para la reindustrialización de Estados Unidos, medidas para mantener el liderazgo tecnológico y políticas importantes para hacer frente al cambio climático. Se obtuvieron 2.3 billones de dólares (trillions) para implementar las nuevas leyes, una suma muy importante, aunque inferior a los recursos contemplados por BBB.

Las leyes que pudieron promulgarse bajo Joe Biden fueron, primero, en 2021, la Ley de Inversiones en Infraestructura y Empleos (Infrastructure Investment & Jobs Act, IJJA) con el apoyo de los dos partidos políticos, con financiamiento de 1.2 billones de dólares (trillions) a implementarse en cinco años. Esta incluía una considerable inversión en infraestructura (contemplaba la construcción y mejoramiento de la seguridad en las carreteras federales, puentes, puertos, estaciones de recarga para vehículos eléctricos, VE, modernización e incremento de ferrocarriles, etc.), así como la ampliación de banda ancha, un mayor acceso a agua potable y la extensión de redes eléctricas.

La segunda, la Ley de Chips y Ciencias (*Chips & Science Act*) de 2022, con un financiamiento de 280 mil millones de dólares, también fue bipartidista y tuvo como propósito impulsar la manufactura nacional de semiconductores para hacer a Estados Unidos más autosuficiente en estos estratégicos dispositivos, además de impulsar la investigación, la innovación y la seguridad nacional, con el fin de que ese país pudiera mantener el liderazgo tecnológico internacional.

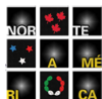
La tercera, la Ley de Reducción de la Inflación (*Inflation Reduction Act, IRA*) también de 2022 y con un financiamiento de 891 mil millones de dólares, incorporó algunos de los aspectos de BBB como las inversiones en energía y asuntos climáticos, parcialmente los temas de salud, y algunas reformas tributarias, mientras quedaron fuera la mayor parte de los programas sociales y de vivienda accesible. Los aspectos más vulnerables de esta ley ante la nueva administración de Trump son los subsidios a



la compra de VE, los incentivos a la eficiencia energética y la energía eólica fuera de las costas.⁶

En términos de su política comercial, la presidencia de Joe Biden siguió una línea parecida a la de su antecesor, especialmente en lo que respecta a las medidas proteccionistas, es decir, mantuvo los aranceles a China y agregó nuevos gravámenes a ciertos productos como a los VE y a los paneles solares provenientes de ese país. Congruente con ello, el *offshoring* de la manufactura de Estados Unidos a China siguió bajando en este lapso, como puede apreciarse en la Gráfica 3, mientras el indicador de *reshoring* de Kearney sí tuvo signos positivos en dos de los tres primeros años de Biden. Sin embargo, la mayor parte de las inversiones manufactureras de Estados Unidos que salieron de China se reinstalaron principalmente en terceros países de bajos costos en lugar de regresar a Estados Unidos. Así puede apreciarse en el Cuadro 2 que muestra que para 2023 se reubicaron 225 mil millones de dólares de inversiones manufactureras de Estados Unidos desde China hacia terceros países. Casi la tercera parte de esos capitales fueron al *nearshoring*, del que se benefició en gran medida México, mientras el resto fue a lugares remotos, *farshoring*, destacando Vietnam, Taiwán y Rep. de Corea. El esfuerzo de reindustrialización del gobierno de Biden era prometedor inicialmente y muchas empresas parecieron responder activamente a los estímulos que emanaban de las leyes descritas. Según el BEA, en 2022 se hicieron anuncios de nuevas inversiones, o en expansión de las existentes (*greenfield investment*) por 85.7 mil millones de dólares, pero se ejecutaron en ese año sólo 8.1 mil millones (72% de ésta fue en manufacturas), es decir, menos del 10% de lo anunciado. En 2023, las cifras fueron de 12.4 mil millones (65% de ésta fue en manufactura) respecto a los 39.5 mil millones anunciados, un record algo mejor, pero deficiente, de todas formas (BEA, 2022 y BEA, 2023). Estas grandes brechas entre lo anunciado y lo implementado tienen que ver con que las empresas hicieron una serie de anuncios de inversiones que pretendían realizar, estimuladas por los fuertes incentivos a las inversiones ofrecidos por la administración Biden y respaldadas por las leyes que promulgó, pero que por diversas razones no pudieron o se desistieron de implementar más adelante.

6 Schatan, Claudia (2024), ¿Qué pasará bajo Trump con las leyes de Biden para impulsar la economía y frenar el cambio climático?, Este País, 4 de diciembre, (<https://estepais.com/author/claudia-schatan/>)



Cuadro 2

Manufactura de Estados Unidos hecha en China, reubicada en otros países en 2023

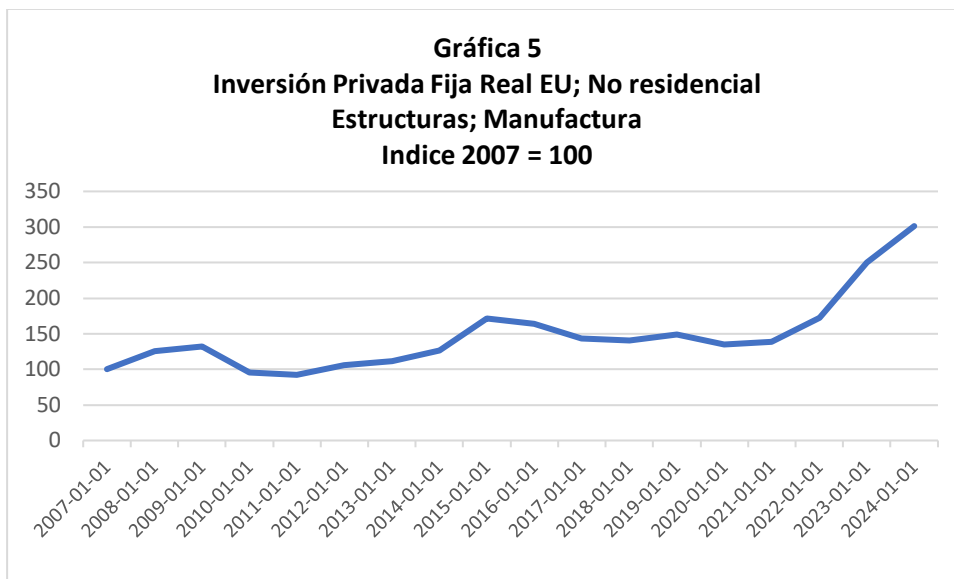
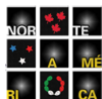
(225 mil millones de dólares)

	Países	Miles de millones de US\$
Nearshoring	México	63
	Otros	4
	Total Nearshoring	67
Farshoring	Vietnam	51
	Taiwán	33
	Rep. Corea	27
	India	19
	Tailandia	18
	Otros	12
Total Farshoring	160	

Fuente: Alvarez & Marsal – **China Sourcing Index**, *US Manufacturing Offshoring Redux: Mexico regains lead over China for first time in 21 years*, <https://alvarezandmarsal-crg.com/insight/us-manufacturing-offshoring-redux/>

De todas formas las políticas de Biden atrajeron una considerable inversión privada fija al sector manufacturero, indicador que creció aceleradamente entre 2021 y 2024 (Gráfica 5). También la IED tuvo un papel muy activo en este período, ya que empresas extranjeras invirtieron fuertemente en sectores como el de semiconductores (TSMC, entre otros) y baterías de VE, destacando empresas como Hyundai y LG.⁷

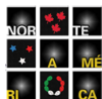
7 Manufacturing Today (15/10/2024), Foreign Direct Investment is Transforming US Manufacturing Hubs (<https://manufacturing-today.com/news/foreign-direct-investment-is-transforming-us-manufacturing-hubs/#:~:text=News-,Foreign%20Direct%20Investment%20is%20Transforming%20US%20Manufacturing%20Hubs,the%20growth%20of%20US%20manufacturing.>)



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis, Inversión fija privada real: No residencial: Estructuras: Manufactura [C307RX1A020NBEA], Obtenido de FRED, Banco de la Reserva Federal de St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/C307RX1A020NBEA>, 11 de junio, 2025.

Cuánto de los programas de la política económica, social y ambiental de Joe Biden, que debían implementarse a lo largo de entre cinco y diez años a través de las tres leyes mencionadas sobrevivirán los esfuerzos del Pdte. Trump para anular o congelar los desembolsos contemplados por ellas bajo su nuevo período presidencial está por verse. Los esfuerzos de este último por detener los proyectos de Biden tienen como propósito recabar fondos para financiar su propia agenda, así como para detener las políticas ambientales que considera entorpecen la reindustrialización del país. Es incierto en qué medida la nueva administración de Trump logrará paralizar la implementación de las leyes de Joe Biden a través de órdenes ejecutivas pues éstas pueden frenar sólo temporalmente las erogaciones mientras se revisan los contratos. La medida en que se efectúen enteramente o no las inversiones y gastos previstos por esas leyes también dependerá de muchas gestiones legales que surjan en este proceso.⁸ A esto hay que agregar que muchos de los apoyos a la construcción de infraestructura que emanan especialmente de la primera ley de Biden son de

8 Schatan, Claudia (04/12/2024), ¿Qué pasará bajo Trump con las leyes de Biden para impulsar la economía y frenar el cambio climático?, Este País, <https://estepais.com/author/claudia-schatan/>

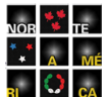


maduración lenta y sus efectos no pudieron percibirse plenamente durante su mandato. Por último, respecto de la creación de empleos bajo la presidencia de Biden, si bien hubo un aumento continuo en este indicador sólo pudo reponer lo perdido durante la pandemia (Gráfica 1).

El segundo período Presidencial de Donald Trump, iniciado en enero de 2025, ha tomado como meta principal nuevamente la reindustrialización de Estados Unidos, pero con políticas mucho más agresivas que en su primer mandato. Destacan en este empeño sus políticas arancelarias y su política tributaria.

La capacidad de Estados Unidos para imponer aranceles de manera generalizada, pero a la vez diferenciada, y en forma casi errática (de acuerdo a qué tan fuerte es el déficit comercial con cada socio comercial, por ejemplo) se cimentó con las acciones de la anterior administración de Trump, cuando en 2019 Estados Unidos logró paralizar al Órgano de Apelación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que es indispensable para **resolver las disputas comerciales entre sus miembros**. De esta forma, las demandas que puedan presentar los países afectados por los aranceles del gobierno de Trump ante la OMC no tendrán consecuencias para Estados Unidos (Schatan, 2025). Es prácticamente imposible saber, actualmente (junio de 2025), cómo se decantará el aumento generalizado de los aranceles que está imponiendo la administración Trump, aunque la política más proteccionista está dirigida a China. El empeño en bloquear a dicho país en múltiples sentidos proviene del avance de este último: *Hay innumerables estudios y estadísticas que muestran el ascenso de China en todos los ámbitos desde 2001. Este país se expandió a una elevadísima tasa (8% anual entre 2001 y 2024), siendo el sector manufacturero protagonista en este crecimiento. 800,000 personas salieron de la pobreza; su PIB creció 990% entre 2001 y 2024, situándose como segunda economía en el mundo después de E. U., tras haber sido la sexta economía en el primer año de referencia. Quizás más inquietante aún para Estados Unidos, líder de innovación mundial, es que China haya pasado del lugar 29 en el Índice Global de Innovación en 2007 (no existía ese Índice en 2001), al lugar 11 en 2024.*(Schatan 2025)

La política tributaria del nuevo gobierno de Donald Trump tiene como meta extender la *Tax Cuts and Jobs Act* (2017 a 2025), pero ahora con una reducción aun mayor de los impuestos corporativos, del 21% al 15%, junto con otras rebajas tributarias más específicas. Estas medidas tendrían que hacer mucho más atractivo el retorno de capitales manufactureros estadounidenses a su país de origen, donde sus productos no tendrían que pagar

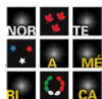


aranceles para llegar a su mercado final y donde sus obligaciones tributarias serían muy bajas (aunque ello no les salvaría de pagar elevados costos de insumos importados, justamente por los elevados aranceles de Estados Unidos). Además, ambas políticas están interconectadas pues se esperaría que la política tarifaria ayudara a respaldar económicamente la política tributaria para que ésta no cause un déficit fiscal aun más grave que el existente.

Sin duda, Donald Trump ha logrado convencer a algunas grandes empresas, especialmente las de tecnología de punta, entre las que están aquellas que generan y/o utilizan inteligencia artificial de última generación, que hagan importantes inversiones en el país. Entre las más importantes están: el Proyecto Stargate, un megaproyecto de infraestructura de inteligencia artificial (IA) respaldado por Softbank (Japón), OpenAI y Oracle (Estados Unidos), que anunciaron una inversión de 500 mil millones de inversión privada infraestructura de IA en el país; Apple que anunció otros 500 mil millones de dólares en manufactura para producir servidores de IA, chips (conjuntamente con TSMC), así como dar capacitación; NVIDIA, el más importante productor de semiconductores a nivel mundial también anunció una inversión de 500 mil millones de dólares en infraestructura vinculada a la IA durante los próximos cuatro años y se propuso fabricar supercomputadoras de IA enteramente en Estados Unidos por primera vez; Micron Technology, que es la única empresa manufacturera de chips avanzados de memoria en Estados Unidos, anunció una inversión de 200 mil millones que incluye la construcción de una segunda fábrica de este tipo en Idaho además de modernizar sus instalaciones actuales. Estas se cuentan entre las mayores inversiones anunciadas, pero existen muchas otras empresas que han develado planes de inversiones en Estados Unidos a partir del nuevo mandato de Trump (otras más en digitalización e IA, además de automotrices, farmacéuticas, aeroespaciales, etc.). (La Casa Blanca, 2025)

Hasta qué punto se concretarán estos planes es muy incierto dada la disrupción que podrían causar o ya están generando las políticas de Trump en diversos ámbitos como el arancelario, sus posibles efectos sobre la inflación, la contracción del PIB (primer trimestre de 2025 -0.2% ⁹), la inestabilidad de los mercados financieros, entre otros, que al parecer están dejando en suspenso o retrasando algunos de esos proyectos. Este es el caso del Proyecto Stargate, debido a la incertidumbre creada por

9 Statista, <https://www.statista.com/statistics/263614/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-the-united-states/>



el alza de los aranceles.¹⁰ También se están poniendo en entredicho la factibilidad de desarrollar la industria de semiconductores por el aumento de costos que les significará construir esas plantas y los centros de datos de IA. Es decir, el forzar a las empresas al *reshoring* puede estar convirtiéndose en un obstáculo para que lo logren.¹¹

3. México frente al proceso de desindustrialización y reindustrialización de Estados Unidos

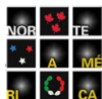
México tuvo su propia historia de auge y decrecimiento de su industria manufacturera. Se le llamó al período 1940–1970 el del “Milagro Mexicano”, cuando el PIB creció a una tasa promedio anual de 6.6%. La industria manufacturera se expandió fuertemente gracias a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), y la producción de este sector llegó a generar el 29% del PIB en 1970, para caer, especialmente a partir de la crisis de 1982, en general, por debajo de ese nivel (Cárdenas, 2015).

El proceso de sustitución de importaciones y expansión de la manufactura en México ha sido ampliamente estudiado (Cárdenas, 2015; Moreno-Brid y Ros, 2009; Torres Gaytan, 2000) así como su reversión y la desintegración de las cadenas de valor nacionales a partir de los años 80s (Tello, 2009; Calderón-Villarreal y Hernández-Bielma (2016); Moreno-Brid y Ros, 2009).

Es importante notar que aún en el período avanzado de sustitución de importaciones, México se abrió a la IED en su frontera norte con el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) en 1965, gracias al cual se desarrolló la industria maquiladora, intensiva en mano de obra, que ya fue una forma de offshoring del segmento de ensamble de la producción de algunas manufacturas estadounidenses. Este programa contó con estímulos arancelarios, pues las empresas que se dedicaran al ensamblaje en México podían importar insumos, maquinaria y partes sin pagar aranceles, siempre que los productos finales se reexportaran hacia Estados Unidos. Además, los bienes manufacturados de esta forma no estaban gravados al salir del país, lo que reducía significativamente el costo operativo. Los sectores manufactureros a los cuales pertenecían estas maquiladoras eran textil y confección (ropa y calzado);

10 New York Post (12/05/2025), SoftBank, OpenAI's \$100B investment delayed due to tariffs: report, https://nypost.com/2025/05/12/business/softbank-openais-100b-data-center-project-delayed-due-to-tariffs-report/?utm_source=chatgpt.com

11 Financial Times (27/04/2025), Tech industry fears Donald Trump's trade war will hamper US AI 'dominance', https://www.ft.com/content/7c1baaaf-eb58-4b9b-9abb-3cece7970afa?utm_source=chatgpt.com



electrónica de consumo y componentes eléctricos; autopartes y componentes automotrices; juguetes y artículos plásticos; instrumentos médicos y ópticos.

La crisis de la deuda de 1982 marcó un punto de inflexión estructural para la economía mexicana y, en particular, para el sector manufacturero. A partir de entonces, México transitó de un modelo de ISI a uno basado en la apertura comercial, desregulación y atracción de inversión extranjera directa (IED), con consecuencias mixtas para la manufactura.

Desde 1982 cayó la inversión pública y privada industrial, se dismantelaron las políticas industriales activas (como subsidios, financiamiento dirigido y protección arancelaria) y hubo una apertura comercial abrupta. México se unió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, reduciendo aranceles del 34% al 4% promedio en menos de una década. Hubo, al mismo tiempo, una privatización de muchas empresas estatales industriales (siderurgia, petroquímica, fertilizantes, etc.). El PIB manufacturero se redujo a alrededor del 17% en 1988–1990 (Cárdenas, 2015; Moreno-Brid y Ros, 2009).

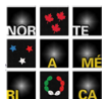
Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, México atrajo crecientes flujos de IED orientada a la exportación, especialmente en manufactura. La inversión extranjera directa canalizada a México pasó de un 1% del PIB en promedio en 1970-1993 a 2.6% del PIB entre 1994 y 2023.¹² Buena parte de la IED en México normalmente se ha dirigido a la industria manufacturera (alrededor de 50% y la mayor parte de ella proveniente de Estados Unidos¹³). Los procesos mencionados consolidaron el modelo de maquiladoras e industria de ensamblaje para exportación, integradas a cadenas de valor norteamericanas.

Es en este punto en que se puede ver el efecto espejo de la desindustrialización de Estados Unidos mencionada en secciones anteriores y la expansión de la IED en la manufactura en México (como uno de los receptores del offshoring).

Los sectores impulsados por la IED en México a partir de los 90s fueron el sector automotriz (GM, Ford, Chrysler, Nissan, Volkswagen, Toyota, Honda), llegando a ser el

12 Banco Mundial (2024), Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) - Mexico (<https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=MX>)

13 Secretaría de Economía (2024), México registra cifra histórica de Inversión Extranjera Directa al cierre de 2023, con más de 36 mil millones de dólares, <https://www.gob.mx/se/prensa/mexico-registra-cifra-historica-de-inversion-extranjera-directa-al-cierre-de-2023-con-mas-de-36-mil-millones-de-dolares?idiom=es#:~:text=El%2050%20por%20ciento%20de,Industria%20Qu%C3%ADmica%20y%20Aparatos%20El%C3%A9ctricos.>



cuarto productor a nivel mundial; electrónica y computación (Jabil, Flextronics, Foxconn, HP) que manufacturan componentes, televisores y partes; electrodomésticos (Whirlpool, LG, Mabe, etc.); y más recientemente (desde 2005) aeronáutica (Bombardier, Safran, GE, Honeywell); dispositivos médicos, fortalecido especialmente desde la pandemia de COVID-19.¹⁴

La oleada de IED manufacturera hacia México, antes mencionada, tuvo importantes ventajas para el país, pues lo convirtió en uno de los 10 mayores receptores globales de esos flujos e hizo posible que sus exportaciones manufactureras se ampliaran mucho, pasando a ser del 43% del total en 1990 al 78% en 2023.¹⁵ Este empuje incorporó a la industria manufacturera mexicana en las cadenas globales de valor, particularmente con Estados Unidos (pero no solamente). Sin embargo, las limitaciones de este tipo de industrialización son enormes, como lo han señalado múltiples autores (Cypher y Delgado Wise, 2011; Dussel Peters, 2009, entre otros). La manufactura, en particular, ha sido de bajo contenido nacional, con poca articulación con proveedores locales (a diferencia de la etapa de la ISI), presenta un estancamiento de la productividad total de los factores, salarios bajos, y rezago en el desarrollo propio de tecnología (Rodrik, 2016). En otras palabras, el potencial de la IED en México como motor de crecimiento ha sido importante, pero no cabalmente aprovechado, como señala Dussel, et al (2007) pues no se ha traducido en una capitalización del sector industrial adecuada, ni en la integración de capacidades locales y tecnológicas, ni en mayor productividad.

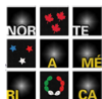
Vale la pena destacar que el sector automotriz ha sido el más exitoso dentro de este modelo. La producción de este rubro era de alrededor de 2.5% del PIB en 1993 (año en que se firmó TLCAN) (Miranda, 2007) y en 2024 esta cifra se había elevado a 4.7%¹⁶, por la cercanía de México a Estados Unidos, los menores salarios en el primer país, así como por la apertura y las facilidades otorgadas bajo los acuerdos de libre comercio, primero con el TLCAN y luego con el T-MEC. Además, en este sector en particular, los acuerdos comerciales han ido forzando al sector a tener mayor valor agregado regional (y por tanto también local en México). De acuerdo al TLCAN, el

14 Tijuana EDC (25/06/21), La industria de material médico en México crece firme, https://es.tijuanaedc.org/la-industria-de-material-medico-en-mexico-crece-firme/?utm_source=chatgpt.com

15 Banco Mundial,

Manufactures exports (% of merchandise exports), <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.MANF.ZS.UN>

16 Statista, México: participación de la industria automotriz en el PIB 2011-2024, <https://es.statista.com/estadisticas/644312/participacion-industria-automotriz-pib-nacional-mexico/>



contenido regional para automóviles y camiones ligeros debía ser 62.5 % y 60 % para autopartes básicas.¹⁷ Con el T-MEC las exigencias de contenido regional han sido mayores: 75 % para automóviles ligeros y camionetas; aumento gradual de contenido regional para autopartes (de 62.5 % a 75 % en distintas categorías) y, lo que antes no existía, un requisito de contenido laboral, es decir, que al menos 40–45 % del valor del vehículo debe provenir de zonas donde los trabajadores ganen un mínimo de 16 dólares la hora. Por último, el 70 % del acero y aluminio utilizado en la producción debe ser de origen regional (Estados Unidos, México o Canadá).¹⁸ Eso ha significado que ha habido una gran atracción de IED a ese sector en México para poder cumplir con estas exigencias y aprovechar las ventajas comparativas con respecto a sus vecinos del norte, lo que amplió la producción local de insumos automotrices de distintos tipos.

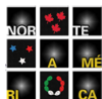
La oportunidad para México de atraer IED en la modalidad de nearshoring se reforzó con la política proteccionista hacia China del primer período del Pdte. Donald Trump y la continuación de esta misma política, e incluso reforzada, por el Pdte. Joe Biden (véase Cuadro 2, nuevamente). Donald Trump impuso 25% de aranceles a diversos productos chinos inicialmente y, aunque hubo negociaciones entre las partes, esta política no cambió mucho durante su primer mandato (Bown, 2021) y luego continuó con Joe Biden. Dichas circunstancias impulsaron a muchas empresas que operaban en China a relocalizar cadenas productivas hacia otros países, siendo México favorecido por su cercanía a Estados Unidos, y la garantía de que los productos fabricados allí podían acceder mediante TLCAN/T-MEC libre de aranceles a Estados Unidos, si cumplían con las reglas de origen.¹⁹ Hay que agregar que México ya para entonces tenía una ventaja comparativa salarial con China (país donde este indicador se había elevado fuertemente) (Vásquez Galán, 2024).

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y la Fundación Friedrich Naumann analizaron las tendencias de la IED en México de 2021 al tercer trimestre de 2023 con el fin de identificar los cambios asociados con la reubicación de las cadenas

17 TLCAN Anexo 403-A y Reglas de origen automotriz, Secretaría de Economía.

18 Gobierno de México, Tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), <https://www.gob.mx/t-mec>

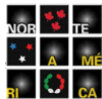
19 Un ejemplo importante del nearshoring es el proyecto de Foxconn – empresa taiwanesa - de construir una nueva planta, la más grande del mundo, para la elaboración de chips en Jalisco (UAG, <https://www.uag.mx/es/mediahub/foxconn-y-jalisco-clave-para-el-futuro-de-la-manufactura-de-semiconductores-e-inteligencia-artificial/2024-10>)



de valor.²⁰ Para ello consideraron diversos elementos que pueden explicar la significativa llegada de IED a México en ese lapso, entre los cuales está el *nearshoring*, pero no es el único. Por ejemplo, la reformulación de las cadenas globales de valor que se dio post pandemia, las condiciones globales de la demanda y su reflejo en una recuperación del comercio también influyeron sobre los flujos de IED. Si bien el IMCO no hace una medición exacta de los flujos específicos que conforman la IED a México en ese período, sí mencionan más de cien nuevos proyectos anunciados en 2021-2023 por compañías que hicieron explícito su interés por aprovechar las condiciones de *nearshoring* en México. Ello se refuerza con el hecho de que el mayor componente de las IED en 2021 y 2022 - 47% del total de IED – fueron inversiones nuevas, lo cual no es común en otros períodos. Junto con lo anterior se dio un notable incremento de la construcción de nuevos parques industriales en México en varios estados. Ese fue el caso de Nuevo León que ha estado recibiendo empresas asiáticas y canadienses que surten a empresas de Estados Unidos: durante los primeros diez meses de 2023 la inversión fija en construcción del sector no residencial aumentó 39% al mes, ritmo que no experimentaba hacía décadas. En otros Estados del norte del país y en el Bajío ocurrió algo parecido. El estudio hace notar que las inversiones por *nearshoring* no benefician al territorio mexicano en su conjunto, sino que se concentran en los Estados que tienen mayores aptitudes para recibirlas (IMCO, 2024).

Con la nueva administración de Donald Trump a partir de enero de 2025, y en un lapso muy corto de tiempo, se han adoptado medidas de gran envergadura, como señalado en el apartado anterior, y que pueden cambiar en forma esencial la manera en que ha estado organizada la producción y el comercio de productos manufacturados a nivel global, aunque aún no se puede vislumbrar cómo se decantará esta nueva configuración. La nueva administración de Trump se ha enfocado en disminuir los impuestos corporativos, en desregular, e imponer aranceles proteccionistas a gran escala. Esto último ha intensificado enormemente la guerra

20 La IED canalizada a México fue particularmente dinámica en este período: entre 2021 y 2023, la IED que recibió México fue de más de 30,000 millones de dólares anualmente y en 2024, tuvo un récord histórico de 36,000 millones de dólares (Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa, <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>). En el primer trimestre de 2025 parece haber caído respecto al mismo período del año anterior, pero las estimaciones son por ahora preliminares y hay distintos cálculos que van en direcciones opuestas, véase Milenio (02/06/2025), (<https://www.milenio.com/negocios/inversion-extranjera-realmente-21-trimestre-2025>).



comercial entre Estados Unidos y China, pero ha involucrado a casi todo el mundo en ella.

A pesar de que México, al igual que Canadá, supuestamente estaban protegidos por el T-MEC contra aranceles provenientes de cualquier otro socio del acuerdo, Donald Trump había decidido aplicar de todas formas uno de 25% a sus dos socios comerciales de América del Norte, y luego los ha suspendido temporalmente. Aunque se mantenga esta última suspensión para México, el problema está en que sólo la mitad de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos están cubiertas por el T-MEC, el resto está sujeto al 25% señalado. Esa porción no cubierta por el T-MEC solía entrar a Estados Unidos con un arancel muy bajo dentro de la modalidad de Nación Más Favorecida, que ahora ha desaparecido.²¹

4. Reflexiones finales

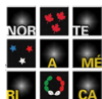
La industria manufacturera que se ha establecido en México como *offshoring* desde Estados Unidos u otros países a lo largo de décadas para aprovechar las ventajas comparativas de México y exportar desde allí a su vecino del norte, así como el más reciente *nearshoring* con capitales provenientes de China o de capitales de terceros países establecidos en este último país y que quieren evitar los muy elevados aranceles impuestos por Estados Unidos a las importación de esa procedencia, tienen ahora un futuro dudoso. Esta incertidumbre no sólo deriva de la política arancelaria generalizada y errática de Donald Trump, sino también del freno que ello ha inducido en la economía mundial, empezando por la de Estados Unidos.

La coyuntura en el primer trimestre de 2025 indica un giro en la dinámica económica de Estados Unidos, al estimarse una contracción de -0.2%, en contraste con un crecimiento de 2.8% de ese indicador en el año anterior.²² Los pronósticos para el comercio mundial, por su parte, son de un descenso de 0.2% para 2025 (OMC, 2025²³). Estas previsiones, de por sí, no son un buen augurio para la actividad productiva y exportadora de la manufactura mexicana, altamente interconectada con la economía de Estados Unidos.

21 Financial Times (15/03/2025), Half of Mexico's exports to US risk steep tariffs, <https://www.ft.com/content/cdd37d86-7087-42db-953b-5ec886203183>

22 Statista, <https://www.statista.com/statistics/263614/gross-domestic-product-gdp-growth-rate-in-the-united-states/>

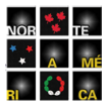
23 OMC (2025), Global Trade Outlook, and Statistics, April 2025, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook25_e.pdf



Los planes de *reshoring* de la manufactura hacia Estados Unidos, descritos en la sección anterior, son materia de preocupación para México. No obstante, una reindustrialización de Estados Unidos en la que pudiera recuperar los puestos de trabajo perdidos desde fines de los años sesenta parece casi imposible pues ya no cuenta con la mano de obra con las características requeridas, ni las instalaciones fabriles, ni la tecnología necesaria para ello. De hecho, la gran mayoría de las empresas con intenciones de hacer nuevas inversiones en Estados Unidos son muy intensivas en tecnología avanzada y requieren de un capital humano altamente capacitado (no necesitan de un número importante de trabajadores de cuello azul) por lo cual este *reshoring* en principio no restaría mayor producción a México, excepto por la industria automotriz, probablemente. También se reducirían las posibilidades de que México pudiera avanzar en su incorporación a las cadenas globales de valor de industrias de alta tecnología como los semiconductores, en las que aparentemente podría participar exitosamente, en áreas como el ensamble, pruebas y empaque, así como en la manufactura de algunos componentes, si no fuera por los aranceles (Schatan, 2024).

En la práctica, es posible que Estados Unidos tenga un gran problema para implementar su gran plan de *reshoring*, porque incluso siendo este proceso aún incipiente, la manufactura en Estados Unidos tiene un déficit de medio millón de trabajadores que no han podido cubrir y eso ha ocurrido a lo largo de años.²⁴ Existe insuficiente personal capacitado para esos puestos de trabajo y los sueldos ofrecidos no son suficientemente atractivos para que las personas que podrían ocuparlos se capaciten para ejercerlos. De hecho, la poca disponibilidad o imposibilidad por parte de las empresas para pagar mayores salarios es una de las principales razones por las que muchas empresas buscaron operar en terceros países desde hace décadas. Es más factible que sea la manufactura de última generación, altamente tecnificada, que pueda preparar al capital humano para operarlas, y que ofrezca elevados salarios la que se expanda en Estados Unidos con las nuevas inversiones. Con una tecnología mucho más avanzada y en constante transformación, los inversionistas interesados en el *reshoring* están planeando inversiones muy elevadas, como ya visto, que probablemente lleven a la economía de Estados Unidos a entrar en una nueva etapa con mayor productividad

24 Lee, Carolyn (06/04/2024), "US Manufacturing Has a Half-Million Job Shortage, and the Talent Gap Is Growing." Business Insider. <https://www.businessinsider.com/us-manufacturing-labor-shortage-half-million-unfilled-jobs-2024-4>



y capaz de ofrecer mejores salarios, si el freno que ha habido a la economía de ese país derivado de las propias políticas económicas de Donald Trump, no lo impide.

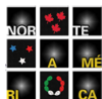
México, al igual que otros países que están integrados a las cadenas globales de valor difícilmente se quedarán completamente fuera de ellas ya que le será casi imposible a Estados Unidos repatriar toda su manufactura en el exterior. Una vez que se decante la estrategia de Donald Trump se podrá ver más claramente cual será la nueva forma que adopten esas cadenas. México sigue contando con importantes ventajas comparativas frente a sus potenciales competidores, ya mencionadas, además de que, al parecer, enfrenta una política algo menos proteccionista por parte de Estados Unidos que los demás países, especialmente si se le compara con China.²⁵

Pero México necesita prepararse para ser competitivo en el escenario internacional y ante una posible renegociación del T-MEC que, si sigue la orientación de su renovación del mandato anterior de Trump, probablemente requiera de una mayor integración regional. Para ello México necesitará contar con un mejor nivel tecnológico, terreno en el cual ha quedado rezagado y una mayor preparación laboral, entre otros. Ante la situación actual se ve más claramente lo útil que hubiera sido un esfuerzo de este país en desarrollar su propia tecnología, haber invertido mucho más en I&D, haber integrado más, a nivel nacional, las cadenas de valor y haber tenido la capacidad de ser más autosuficiente. Algunos esfuerzos se encaminan hacia este fin, por ejemplo, con el Plan México²⁶ que pretende integrar más valor agregado nacionalmente y al mismo tiempo mejorar las condiciones para aprovechar el *nearshoring* - en el supuesto de que éste continúe ocurriendo - aunque el financiamiento de dicho Plan no se ha asignado claramente. En general, para que México sea un destino interesante para el *nearshoring* y continúe siendo atractivo para la IED manufacturera, es necesario que se desarrolle una mucho mejor conectividad – carreteras, puertos, aeropuertos, digitalización-, así como mayor acceso a energía y agua, cada vez más insuficientes para el sector manufacturero.

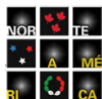
Bibliografía

25 El Universal (20/06/2025), Bajarían a México arancel de EU a 8%, <https://www.am.com.mx/nacional/2025/6/20/bajarian-mexico-arancel-de-eu-8-743564.html>

26 Gobierno de México, Plan México, <https://www.planmexico.gob.mx>.



- Acemoglu, Daron, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson y Brendan Price (2016), Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s, *Journal of Labor Economics*, Volumen 34, N° S1|Parte 2, enero.
- Autor, David H., David Dorn, Gordon H. Hanson (2013), The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States, *American Economic Review*, vol. 103, no. 6, octubre.
- Banco Mundial (2024), Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) - Mexico (<https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?locations=MX>)
- Bluestone, Barry y Bennett Harrison (1982), *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment and the Dismantling of Basic Industry*, Basic Books.
- Bown, Chad P. (2021), *The US-China Trade War and Phase One Agreement*, Working Paper, Peterson Institute for International Economics, febrero.
- Calderón-Villarreal, Cuauhtemoc y Leticia Hernández-Bielma (2016), Cambio estructural y desindustrialización en México, *Panorama Económico*, 12(23), 153-190. http://yuss.me/revistas/panorama/pano2016v12n23a06p153_190.pdf
- Cárdenas, Enrique (2015), *El largo curso de la economía mexicana: De 1780 a nuestros días*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Center for Strategic and International Studies (CSIS) (4/10/2001), Do not Blame Trade for the Decline in Manufacturing Jobs, https://www.csis.org/analysis/do-not-blame-trade-decline-manufacturing-jobs?utm_source=chatgpt.com
- Cypher, James M. y Raúl Delgado Wise (2011), *Mexico's Economic Dilemma: The Developmental Failure of Neoliberalism*, Bloomsbury Academic.
- Dussel Peters, Enrique (2009), *Crisis de la Industrialización Orientada hacia las Exportaciones en México. Condiciones y Opciones*, UNAM, <https://www.researchgate.net/profile/Enrique-Peters/publication/343322581>
- Dussel, Enrique, Michael Mortimore, Eduardo Loría y Luis Miguel Galindo (2007), *La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, UNAM, Secretaría de Economía y Siglo XXI.
- Eichengreen, Barry (2008), *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton University Press.
- High, Steven (2003), *Industrial Sunset: The Making of North America's Rust Belt, 1969–1984*, University of Toronto Press.
- IMCO (2024), *Nearshoring: The Impact on FDI in Mexico*, https://imco.org.mx/en/wp-content/uploads/2024/04/IMCO_NearshoringIED.pdf
- Houseman, Susan N. (2018), *Understanding the Decline of U.S. Manufacturing Employment*, Upjohn Institute Working Papers.
- Kuttner, Robert y Joseph E. Stiglitz (2022), *Going Big, FDR's Legacy, Biden's New Deal, and the Struggle to Save Democracy*, New Press.
- La Casa Blanca (2025), *Trump Effect: A Running List of New US Investment in President Trump's Second Term*, 2 de junio,



- (<https://www.whitehouse.gov/articles/2025/06/trump-effect-a-running-list-of-new-u-s-investment-in-president-trumps-second-term/?utm>).
- Miranda, Arturo Vicencio (2007), La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas, Contaduría y Administración, enero/abril.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros (2009), Desarrollo y Crecimiento en la Economía Mexicana. Una Perspectiva Histórica, Fondo de Cultura Económica.
- OMC (2025), Global Trade Outlook, and Statistics, abril 2025, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_outlook25_e.pdf
- Rodrik, Dani (2016), Premature Industrialization, Journal of Economic Growth, Springer.
- Schatan, Claudia (2025), Trump y sus aranceles omnipresentes, Letras Libres, 15 de mayo, (<https://letraslibres.com/economia/schatan-trump-aranceles-omnipresentes/>).
- Schatan, Claudia (2024), Geopolítica, Políticas Industriales y la importancia de la industria de los Microchips, Hacia una Nueva Visión del Desarrollo Industrial en México, INADI, CCE.
- Tello, Carlos (2009), "El proyecto económico posrevolucionario: del nacionalismo al neoliberalismo", en Historia mínima de la economía mexicana, El Colegio de México.
- Torres Gaytán, Guadalupe (2000), La industrialización en México, 1940–1980, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
- U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) (2023), New Foreign Direct Investment in the United States, (<https://www.bea.gov/news/2024/new-foreign-direct-investment-united-states-2023>)
- U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA) (2022), New Foreign Direct Investment in the United States, (<https://www.bea.gov/news/2023/new-foreign-direct-investment-united-states-2022>)
- Vásquez Galán, Belem Iliana (2024), La inversión Nearshoring en México explicada por la brecha salarial con China, Análisis Económico Vol. 39, N° 101, El Colegio de la Frontera Norte, mayo/agosto.