



LA DESLOCALIZACIÓN INDUSTRIAL EN ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO

Dr. Alejandro Brugués Rodríguez

Director y Profesor-investigador de la Unidad
Ciudad Juárez, El Colef

Email: abrugues@colef.mx

Dr. Noé Arón Fuentes Flores

Profesor-investigador del Departamento de
Estudios Económicos, El Colef

Email: abrugues@colef.mx

En el transcurso de las últimas cuatro décadas, la deslocalización industrial (offshoring) ha sido un fenómeno económico común. Desde una perspectiva restringida es referida como la reubicación directa de empresas en otros países implicando un cambio en la capacidad productiva de una determinada industria en distintas ubicaciones geográficas (Myro *et al.*, 2007, p. 9). En tanto que, desde una perspectiva amplia, es entendida como el traslado de las actividades productivas –y no solo de las empresas– a ciertos países que gozan de mayores ventajas comparativas para explotarlas y se retiran de aquellos otros que carecen de ellas. En este sentido, refleja como el cambio de las ventajas competitivas de

cada país conduce al ajuste en las cuotas productivas entre diferentes países para una determinada industria (Gao *et al.*, 2022, p. 183).

Recientemente, se han observado cuatro grandes reubicaciones industriales que han impactado a ciertas economías desarrolladas y emergentes. Estas importantes reubicaciones industriales han sido ocasionadas por la crisis financiera internacional (2008), el conflicto comercial entre Estados Unidos y China (2018), la pandemia del COVID-19 (2019), y la guerra entre Ucrania y Rusia (2022).

En el caso de Estados Unidos, en 2008 producto de la crisis de los derivados de hipotecas de baja calidad y a través del canal

1 No obstante, no es necesario que exista un traslado directo de empresas al exterior para que este fenómeno ocurra. Basta con que la exposición a la competencia internacional conduzca a una nueva especialización económica que suponga el abandono y cierre de ciertas actividades productivas. Consecuentemente, las actividades productivas pueden moverse internacionalmente a través del comercio exterior e inversión extranjera directa en el curso del desarrollo económico sin que lo hagan las empresas (García, 2012, p. 3).

de las exportaciones, se afectó la localización de la producción mundial. A esta le siguieron otras crisis económicas, en 2018, el alza de aranceles de Estados Unidos a China forzó a que ciertas empresas buscaran mercados alternativos a nivel mundial; durante 2020, motivada por el cierre de muchas fronteras internacionales causado por la pandemia del COVID-19; y en 2022, la guerra de Rusia y Ucrania provocaron efectos sobre localización de las cadenas de suministro de insumos a nivel global.

Todas estas crisis económicas implicaron el traslado de las actividades productivas –y no solo las empresas– a ciertos países donde, como se espera de la deslocalización industrial, gozarían de mayores ventajas comparativas y se retiraron de aquellos otros que carecían de ellas. Pero, específicamente, es a partir del 2017 que en ese país se produjo una estrategia de producción con un origen público-privada referida como modelo de producción de regreso al país de origen, también nombrado *reshoring* (o *backshoring*).²

Desde el punto de vista de la economía política, este busca la recuperación de la capacidad productiva y de aprovisionamiento de suministros productivos del país de origen para aumentar su competitividad productiva (Gao *et al.*, 2018 citado en Gao *et al.*, 2022, p. 189).

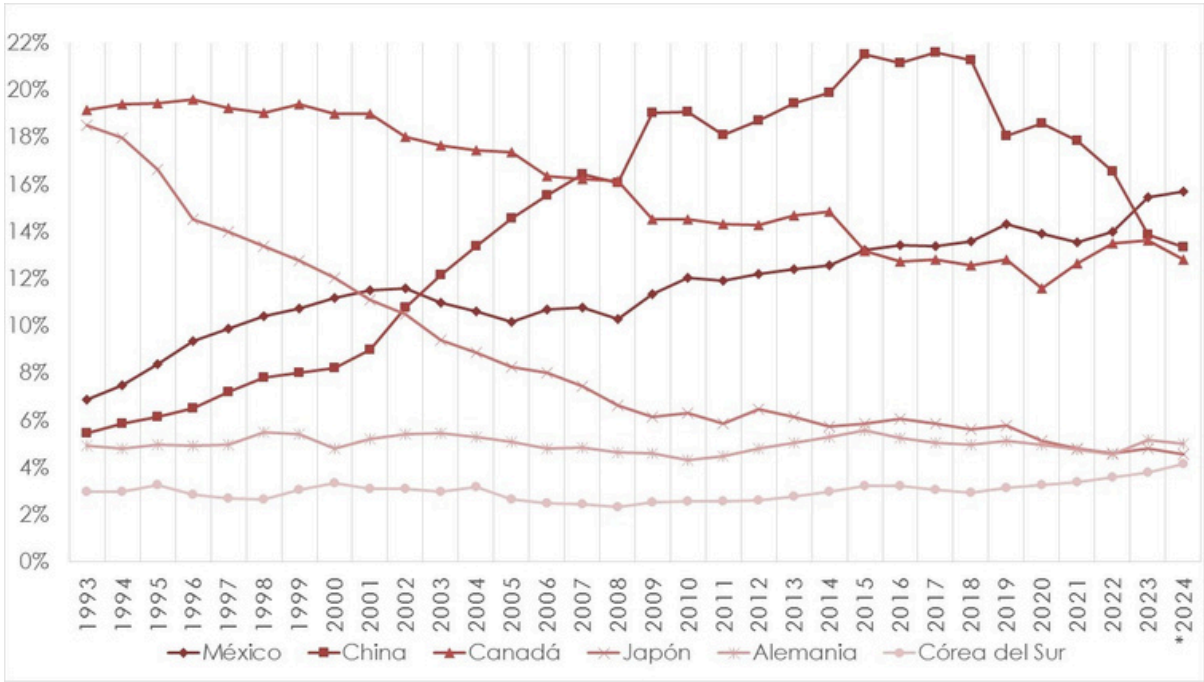
A su vez, México se ha beneficiado durante los últimos 40 años del proceso de transferencia de actividades productivas de Estados Unidos debido a su proximidad geográfica. Factores (como los bajos costos de transporte y comunicación, además de la existencia de acuerdos comerciales TLCAN, 1994; y, T-MEC, 2018), han facilitado el traslado de fragmentos productivos hacia el país. Esto ha resultado en una integración productiva bilateral, en donde las dos economías se han especializado en distintas etapas de la producción y en transacciones asociadas a cadenas globales de valor. A partir de la secuencia de las anteriores crisis globales que han afectado la hegemonía productiva y comercial de Estados Unidos en la economía mundial, se han generado otras estrategias tales como el modelo de producción cercana al país de origen (*nearshoring*). De nuevo, desde un punto de vista de economía política, este es un modelo de producción internacional que tiene como fin ubicarse más cerca de su consumidor final e impulsar el fortalecimiento de las cadenas de suministros regionales (Alfaro y Chor, 2023).

Estos ajustes en las prácticas de la deslocalización industrial parecen estar generando cambios en la relevancia de las exportaciones a nivel bilateral. De manera general, en el lapso 1993-2015, México se posicionó como el tercer socio comercial de Estados Unidos superado por China y Canadá.

² En 2018, los Estados Unidos, mediante las facultades de las que dispone el ejecutivo federal para generar medidas de solución a las diversas demandas que se exigen cuando existe un conflicto de comercio exterior –en este caso con China, quien era el principal proveedor de importaciones de insumos intermedios y bienes finales– y el respaldo de su sector privado, promovió el proceso consistente en el regreso a casa de empresas y/o a lugares afines a este país (Alfaro y Chor, 2023).

En el año 2016 escaló una posición, convirtiéndose en el segundo socio comercial de ese país, tan solo por debajo de China; y en 2023, México ocupó el primer lugar en la relación comercial con Estados Unidos, como se puede observar en la gráfica 1.

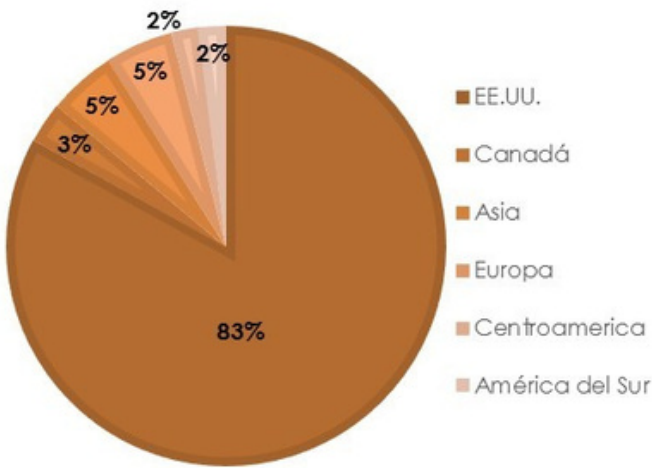
Gráfica 1. Participación de las importaciones de EE.UU. por principales países, 1993-2024



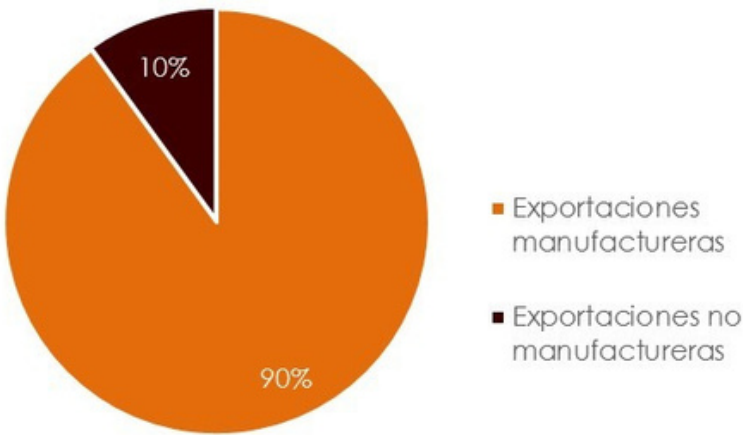
Fuente: Información de la Oficina del Censo de Estados Unidos.

De la misma forma, podemos observar en la gráfica 2 que durante el mismo lapso, Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de México. En el periodo 1993-2023 el país vecino del norte representó el destino de aproximadamente el 80 por ciento de las exportaciones mexicanas; y del total de estas exportaciones a Estados Unidos, las manufactureras incluídas en el sector industrial representan alrededor del 90 por ciento, mientras que el resto son exportaciones petroleras, agrícolas y mineras, como se presenta en la gráfica 3.

Gráfica 2. Destino de las exportaciones de México, 1993-2023



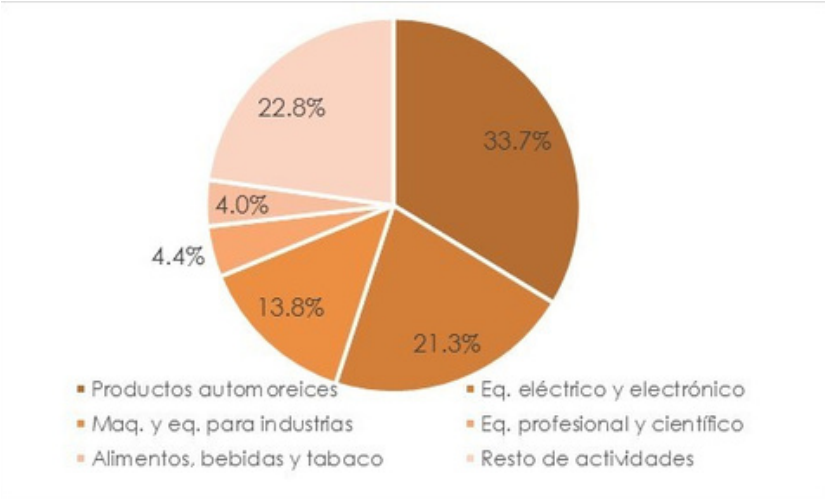
Gráfica 3. Clase de Exportaciones de México, 1993-2023



Fuente: Elaboración propia con base en Inegi, (2025).

Es importante destacar que, en la composición de las exportaciones del subsector de manufacturas, los productos automotrices sobresalen con el 33.7 por ciento, mientras que los equipos eléctricos y aparatos electrónicos destacan con el 21.3 por ciento; y con el 13.8 por ciento, la maquinaria y equipo para la industria. Finalmente, se cuenta con un aproximado de 4 por ciento, tanto en la industria de alimentos, bebidas y tabaco, como en el equipo profesional y científico respectivamente. Los primeros tres sectores componentes representan más del 60 por ciento de la producción de la industria manufacturera y estos son clave para la actividad referida.

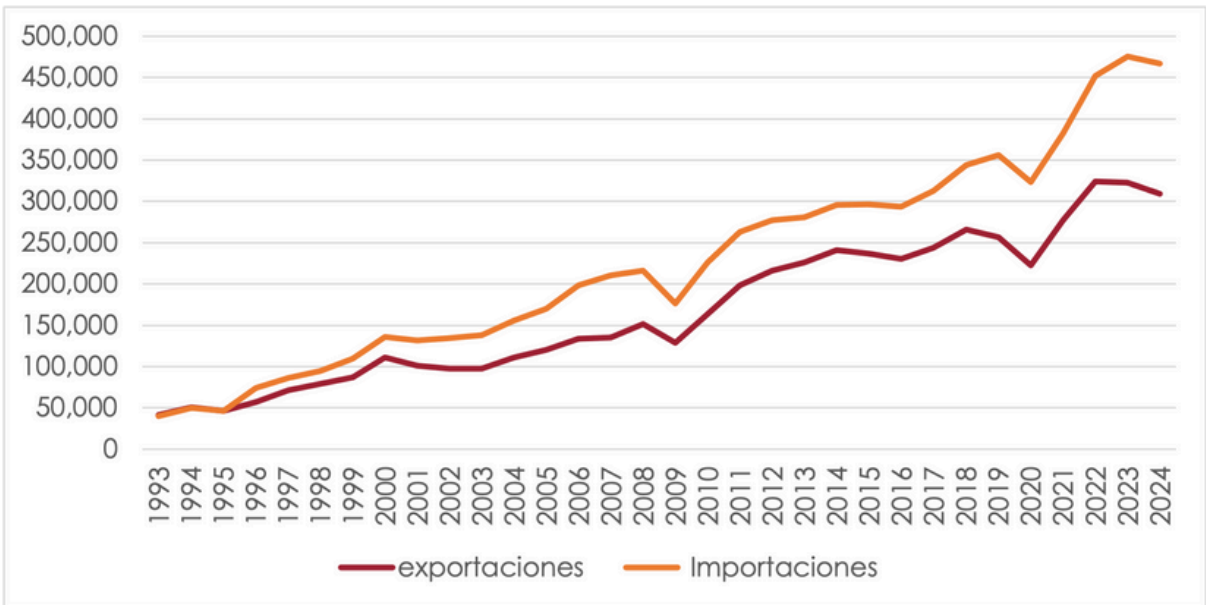
Gráfica 4. Principales grupos de manufacturas exportadas por México, 2023



Fuente: Elaboración propia con base en Inegi, (2025).

Durante este período, la balanza comercial bilateral es negativa para Estados Unidos. En el año 1996, las exportaciones mexicanas alcanzaron los 56 790 millones de dólares frente a los 74 297 millones de dólares de importaciones mexicanas (un saldo de -17 506 millones de dólares). En 2016, el saldo comercial de Estados Unidos con México tuvo un déficit de -63 378 millones de dólares; mientras que para el año 2023 el registro comercial de Estados Unidos con México muestra un déficit de -157 199 millones de dólares. En general, para el período 1993-2023 la relación comercial de Estados Unidos con México presenta un saldo deficitario, como se observa en la gráfica 5.

Gráfica 5. Relación Comercial de Estados Unidos con México, 1993-2024 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en Oficina del Censo de Estados Unidos (2025).

De acuerdo con las cifras, para el lapso 1993-2023, México ha destacado como uno de los principales centros manufactureros participantes en el proceso de deslocalización industrial. De acuerdo a las cifras, México ha ganado participación en el mercado externo manufacturero de Estados Unidos; de igual forma, es en este período que la balanza comercial de Estados Unidos con México presenta un saldo deficitario.

Sin embargo, un inconveniente con las cifras de la balanza comercial bilateral es que solo refleja el valor del intercambio bruto de bienes finales y no muestra con precisión los flujos comerciales de insumos entre los dos países. Y en este lapso, el intercambio comercial bilateral se ha basado grandemente en las cadenas globales de suministros, o también conocidas como cadenas globales de valor

(CGV), lo que significa que los bienes intermedios cruzaron la frontera en varias ocasiones para producir un bien final y en cada cruce de insumos se agregó valor antes de volver a exportarlos. Consecuentemente, la medición basada en el registro de los intercambios comerciales de bienes finales tiende a duplicar los flujos de comercio bilateral resultando cada vez más sesgada a la hora de visualizar el aporte productivo y los beneficios de cada nación.

Por ello, como se muestra en el cuadro 1, se han realizado varios análisis de la descomposición del valor bruto de las exportaciones en los componentes de valor agregado durante el 2013 entre estos países, que se fundamenta en una tabla insumo producto bilateral (Fuentes, Brugués y González, 2020).

Cuadro 1. Desglose del Valor Agregado del Comercio entre EE. UU. y México en 2013, (millones de dólares)

Desglose del Valor Agregado	EE. UU. a México	México a EE. UU.
Valor Bruto de las exportaciones bilaterales	236 024.7	286 953.0
Contenido nacional en las exportaciones brutas	188 695.9	164 418.9
Valor agregado en las exportaciones	120 155.5	140 465.8
Valor agregado nacional	161 737.2	161 282.0
Valor agregado extranjero	2 548.4	50 255.6
Doble conteo puro de origen nacional	6 426.0	1 470.9
Doble conteo puro de origen extranjero	1 470.9	6 426.0
Comercio con la participación de terceros países	43 309.5	65 852.5

Fuente: Fuentes, Brugués y González, 2020.

Partiendo de que en 2013 el registro del valor bruto de las exportaciones de México a Estados Unidos es de 286 953 millones de dólares, y que las importaciones de México a Estados Unidos son 236 025 millones de dólares, tenemos que el flujo de valor agregado en las exportaciones de México a Estados Unidos alcanza los 164.4 millones de dólares, mientras que el contenido de Estados Unidos a México es de 188.7 millones de dólares. Adicionalmente, según la desagregación del valor agregado que contienen las exportaciones, destaca la gran diferencia entre los componentes nacional y extranjero; es decir, que mientras para Estados Unidos el componente extranjero alcanza los 2.5 millones de dólares, para México es de 50.2 millones de dólares, lo que representa más de 20 veces el monto obtenido por los Estados Unidos. Consecuentemente, estas cifras modifican el saldo comercial bilateral.

Por lo anterior, es estratégico tener en claro que, con el surgimiento del proceso de la deslocalización industrial, la interpretación de ciertas cuentas nacionales (por ejemplo, la balanza comercial) dejaron de tener el mismo significado que tenían anteriormente. Al cruzar la frontera varias veces los mismos bienes intermedios, se da forzosamente una doble contabilidad que es inexistente si lo único que se comercia son bienes finales. En otras palabras, si durante este lapso período se corrige el comercio de bienes intermedios intercambiado, la balanza comercial de Estados Unidos con México presentaría un saldo superavitario.



Referencias

- Alfaro, L., y Chor, D. (2023, septiembre). Global Supply Chains: The looming "great reallocation". National Bureau of Economic Research, 1-49. <https://doi.org/10.3386/w31661>
- Fuentes Flores, N. A., Brugués Rodríguez, A., y González König, G. (2020). Valor agregado en el valor bruto de las exportaciones: una mejor métrica para comprender los flujos comerciales entre Estados Unidos y México. *Frontera norte* [online], 32(7), <https://doi.org/10.33679/rfn.v1i1.1990>
- García, R. (2012). La Deslocalización Empresarial. [Trabajo Final de Grado, Universidad de Valladolid. Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Comunicación]. Trabajos Fin de Grado UVA: <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/1172>
- Gao, X., Hewings, G. J. D., y Yang, C. (2022, 10 de mayo). Offshore, re-shore, re-offshore: what happened to global manufacturing location between 2007 and 2014? *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 15, 183-206. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsac004>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). (2025). Anuario estadístico del comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos. Importación en dólares (1993-2023). [Conjunto de datos]. Biblioteca digital de Publicaciones. <https://www.inegi.org.mx/app/publicaciones/>
- Myro Sánchez, R., Fernández-Otheo, C. M., Labador, L., Baidés, A. B., Álvarez M. E., y Vega, J. (2007). Globalización y deslocalización. Importancia y Efectos para la Industria Española. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Secretaría General de Industria. Dirección de la pequeña y mediana industria, Madrid, España.
- Oficina del Censo de Estados Unidos. (2025) Trade in Goods with Mexico (1993-2024). [Conjunto de datos]. International trade. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>



BOLETÍN DEL OBSERVATORIO DE COYUNTURA DE LA ECONOMÍA FRONTERIZA

El **Observatorio de Coyuntura de la Economía Fronteriza (OCEF)**, en su compromiso por aportar conocimiento riguroso y pertinente, lanza el boletín periódico: *Brújula del OCEF*, una ventana a las tendencias, retos y perspectivas que moldean la economía en la región fronteriza del norte de México y sur de Estados Unidos.

Este boletín tiene como objetivo principal proporcionar un análisis profundo y multi-dimensional de las transformaciones económicas desde tres ejes fundamentales:

1. Economía internacional

Explorando los flujos comerciales, las políticas de integración y las dinámicas globales que impactan a las fronteras como puntos clave de conexión.

2. Economía laboral

Analizando las características del mercado laboral en la región, las condiciones de empleo, la movilidad de la fuerza de trabajo y su impacto social.

3. Economía regional

Abordando las especificidades del desarrollo económico, la inversión y la competitividad local que dan forma a esta singular región.

En cada edición, la *Brújula del OCEF* ofrecerá reflexiones fundamentadas, estadísticas actualizadas y análisis prospectivos que no solo contribuyen al debate académico, sino que también buscan informar a tomadores de decisiones, actores sociales y la ciudadanía interesada.

Te invitamos a explorar con nosotros los horizontes en constante transformación de nuestra región.



CONSEJO EDITORIAL DEL OCEF

Dr. Alejandro Brugués Rodríguez

Dr. Noé Arón Fuentes Flores

Dr. Alejandro Díaz-Bautista

Dr. Pedro Paulo Orraca Romano

Dr. Edgar David Gaytán Alfaro

Dirección General Editorial

Mtra. Érika Moreno Páez

Corrección y edición

Lic. Néstor de J. Robles Gutiérrez

Programa de Observatorios

Responsable

Mtra. Ruth Beatriz Rodríguez Maciel

Asistente

Keimy Mora Francisco

Fotografías

Lic. Alfonso Caraveo, Archivo Colef



Visita el OCEF
<http://observatorios.colef.mx/ocef>

Las imágenes utilizadas en este boletín se amparan bajo el Capítulo 2, Artículo 148, numeral 2 de la Ley Federal de Derechos de Autor.