



**UADY**  
UNIVERSIDAD  
AUTÓNOMA  
DE YUCATÁN

# Revista de Economía,

Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán

## Índice de Potencial de Nearshoring. Una propuesta de medición Nearshoring Potential Index. A measurement proposal

Héctor Flores Márquez<sup>1</sup> - Cesaire Chiatchoua<sup>2</sup> - Omar Neme Castillo<sup>3</sup>

### Resumen

Este estudio propone un Índice de Potencial de Nearshoring (IPN) que evalúa el atractivo de 58 países para captar inversiones relocalizadas, integrando cinco pilares: desempeño económico, mercado laboral, calidad institucional, entorno social y localización geográfica y logística. Mediante análisis de componentes principales (PCA) en dos etapas, se utilizaron 51 variables. Los resultados muestran una marcada hegemonía de países europeos y anglosajones, destacando Suiza, Dinamarca y Estados Unidos, mientras América Latina exhibe rezagos estructurales, reflejados en baja gobernanza e infraestructura. El IPN confirma que la proximidad geográfica no es suficiente para la atracción de inversión por nearshoring; se debe reforzar con instituciones sólidas, logística eficiente y estabilidad macroeconómica.

**Palabras clave:** Análisis de Componentes Principales, Índice Potencial de Nearshoring, Inversión de Relocalización.

**Clasificación JEL:** C01, F02, F21, F23.

1- Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Economía, Correo electrónico: [hector.floresm@correo.buap.mx](mailto:hector.floresm@correo.buap.mx)

 ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1766-5266>

2- Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Economía, México, Correo electrónico: [cchiatchoua@ipn.mx](mailto:cchiatchoua@ipn.mx)

 ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8915-7562>

3- Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Economía, México, Correo electrónico: [oneme@ipn.mx](mailto:oneme@ipn.mx)

 ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8509-7937>

## Abstract

This study proposes a Nearshoring Potential Index (NPI) that assesses the attractiveness of 58 countries to attract relocated investment, integrating five pillars: economic performance, labor market, institutional quality, social environment, and geographic and logistics location. Fifty-one variables were analyzed using a two-stage principal component analysis (PCA). The results show a marked dominance of European and Anglo-Saxon countries, particularly Switzerland, Denmark, and the United States, while Latin America exhibits structural lags, reflected in poor governance and infrastructure. The NPI confirms that geographic proximity is not sufficient to attract nearshoring investment; it must be reinforced with strong institutions, efficient logistics, and macroeconomic stability.

**Keywords:** Principal Components Analysis, Nearshoring Potential Index, Relocation Investment.

**JEL Classification:** C01, F02, F21, F23.

## 1. Introducción

El nearshoring no es un fenómeno nuevo, su origen se ubica en la década de 1960, donde se establece una marcada tendencia por la internacionalización empresarial, encaminada a la reducción de costos y la expansión de mercados (Dunning, 2000). Sin embargo, su importancia se ha intensificado recientemente. En la literatura se identifican diversos factores que explican este resurgimiento.

Por ejemplo, Shih (2020) puso énfasis en las interrupciones logísticas generadas por la pandemia de COVID-19. Evenett (2020) argumentaba que el aumento de las tensiones geopolíticas –particularmente la guerra comercial entre China y Estados Unidos– ha obligado a las empresas transnacionales a repensar sus esquemas de producción para mitigar los riesgos. Strange (2020) reconoció que la relocalización productiva es impulsada por el avance acelerado de tecnologías como la automatización y la digitalización. Algunos de estos elementos han forzado a las empresas transnacionales, que son las principales articuladoras de las cadenas globales de valor (CGV) a considerar nuevos esquemas de producción, favoreciendo una mayor proximidad a los mercados destino (UNCTAD, 2023; Baldwin y Freeman, 2022).

En este contexto, el nuevo diseño de las CGV no implica una ruptura con el libre mercado y la globalización económica, sino una modificación basada en una estrategia que privilegia la localización de ciertas fases productivas. Witt (2019) denomina a este fenómeno como “desglobalización conectada”; esto es, un proceso que no excluye la interdependencia global, pero que relocaliza ciertas actividades con base en criterios de estabilidad macroeconómica, proximidad y eficiencia. Bajo el mismo enfoque, Baldwin y Forslid (2022) establecen que las empresas transnacionales redefinen sus estrategias de localización bajo un esquema de eficiencia con seguridad

(mitigación de riesgos), desplazando el modelo anterior que se centraba en la optimización de costos.

De esta forma, el nearshoring se puede definir como el proceso de relocalización de actividades productivas o de servicios a países cercanos a los principales mercados de consumo, con el fin de reducir la exposición al riesgo y mejorar la eficiencia logística (Crowe y Rawdanowicz, 2023). Este fenómeno ha generado importantes expectativas en diversas economías en desarrollo, especialmente aquellas con proximidad geográfica a grandes mercados como Estados Unidos o la Unión Europea, en cuanto a su potencial para atraer inversión extranjera directa (IED), generar empleo, diversificar exportaciones y fomentar el desarrollo industrial.

La fragmentación de las CGV y acortamiento de las cadenas de suministro buscando una mayor resiliencia han transfigurado las redes productivas a nivel mundial. En esta realidad, además de la noción del offshoring, han surgido distintos conceptos como reshoring, backshoring, nearshoring, homeshoring, entre otros (Antràs, 2015), ganando peso tanto en las explicaciones sobre los patrones actuales de la economía internacional, como en las estrategias de promoción y atracción de inversiones extranjeras por los hacedores de política tanto de países de ingreso alto como de ingreso medio, con activa presencia en distintos segmentos de las cadenas de valor globales y de suministro. En este contexto, empresas manufactureras, principalmente dentro de las CGV, han reevaluado sus estrategias de producción y distribución considerando la ubicación como un aspecto central. Como resultado, se han generado procesos de relocalización global de la producción basados en tres tipos de estrategias *shoring* (Merino *et al.*, 2021), entendidas como decisiones de relocalización de segundo grado —previa relocalización desde el lugar de origen de la IED—, optando ya sea por *backshoring* (regresar al país de origen), *nearshoring* (relocalización a una región cercana a la de origen de la empresa) u *offshoring* (relocalización a una región alejada de la de origen). El nearshoring, en particular, se destaca por su potencial para combinar beneficios logísticos con ventajas de costos laborales, manteniendo una relativa cercanía cultural y temporal con los mercados objetivo (Tsai y Urmetzer, 2024).

A pesar del entusiasmo mediático y político que ha generado esta tendencia, las causas e impactos reales del nearshoring son más complejos y heterogéneos. La atracción efectiva de procesos de relocalización depende de múltiples factores estructurales: calidad institucional, infraestructura logística, capital humano, estabilidad macroeconómica, entorno regulatorio, entre otros (Porter y Christensen, 1990; North, 1990; Hummels, 2007; Banco Mundial, 2020; González Pandiella y Maravalle, 2024). Si bien el tipo de ventajas competitivas que ofrecen las economías desarrolladas y emergentes para atraer inversiones por *reshoring* son similares, los países de origen de la IED y de las Empresas Multinacionales (EMN) se caracterizan por mercados de mayor tamaño y con demanda más sofisticada, sistemas económicos desarrollados, incentivos públicos para actividades de mayor valor agregado —manufactura y servicios vinculados—, menores riesgos políticos e infraestructura tecnológica avanzada, lo que favorece la gestión de procesos de producción y distribución. Al mismo tiempo, en las economías emergentes, receptoras de IED/EMN,

las menores ventajas tienden a compensarse con costos de mano de obra más competitivos.

Aunado a lo anterior, la ausencia de métricas integrales para evaluar el potencial de nearshoring entre los países vuelve más complejo el establecer políticas públicas orientadas a la atracción de inversiones. Por ello, es fundamental contar con herramientas analíticas que permitan medir de manera integral y comparativa el potencial de cada país para captar inversiones vinculadas a este fenómeno.

En este sentido, se identifican algunos índices orientados a cuantificar aspectos relacionados con el nearshoring o la atracción de IED. Entre los más destacados se encuentran el *Savills Nearshoring Index* (Savills, 2024), que evalúa factores como el costo laboral, la conectividad y el clima de negocios; el *Kearney's Reshoring Index* (Kearney, 2025), que analiza la repatriación de manufactura hacia Estados Unidos; el *IT Nearshoring Index* de Keller y Zoller-Rydzek (2019), centrado en el sector de tecnologías de la información; el *Nearshore Value Index* publicado por Nearshore Americas Advisory (2024), que identifica ubicaciones óptimas para operaciones de business process outsourcing (BPO); y el Índice de Capacidad de Atracción de Inversión Manufacturera desarrollado por el Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC, 2014), enfocado en el caso mexicano.

No obstante, dichos índices presentan limitaciones importantes. Como identifican Gray *et al.* (2013), estos instrumentos adolecen de fallas metodológicas como fragmentación sectorial, no capturan sinergias intersectoriales, estacionalidad temporal, y no incorporan dinámicas postpandemia. Por otro lado, Rodrik (2018) menciona que dichos instrumentos se centran en sectores específicos, abarcan un número reducido de países, o se encuentran desactualizados. Además, la mayoría carece de un enfoque metodológico transparente y sistemático que permita integrar múltiples dimensiones relevantes para la atracción de inversión asociada al nearshoring. Esta carencia hace evidente un vacío en la literatura empírica sobre la medición integral del fenómeno, especialmente desde una perspectiva comparada entre economías en diferentes niveles de desarrollo.

Frente a este panorama, la atracción de inversiones a partir de la relocalización requiere de diagnósticos holísticos que trasciendan indicadores agregados (Ketels y Protsiv, 2021). En este sentido, el presente estudio aporta a la literatura sobre cadenas globales de valor y atracción de IED al proponer el primer índice multidimensional y comparativo de potencial de *nearshoring* con cobertura global. El objetivo del documento es doble. Primero, elaborar un indicador sobre nearshoring, denominado Índice de Potencial de Nearshoring (*IPN*). Segundo, evaluar comparativamente el grado de atractivo de un grupo de 58 economías para captar inversiones relocalizadas utilizando como medida central el *IPN*.

A diferencia de índices previos, generalmente sectoriales, regionales o metodológicamente fragmentados, el Índice de Potencial de Nearshoring (*IPN*) integra simultáneamente factores económicos, laborales, institucionales, sociales y de localización, a partir de 51 variables y mediante un procedimiento innovador de análisis de componentes principales (PCA) en dos etapas jerárquicas.

Esta estrategia metodológica no sólo permite superar la asignación arbitraria de ponderaciones, sino que además garantiza la coherencia conceptual entre dimensiones y ofrece una medida sintética replicable. Asimismo, el IPN llena un vacío empírico al proporcionar un instrumento robusto para evaluar de manera comparativa la capacidad de atracción frente a procesos de relocalización productiva, cuestionando narrativas reduccionistas centradas únicamente en la proximidad geográfica y ofreciendo evidencia para orientar políticas públicas diferenciadas.

El resto del documento se estructura en tres secciones. En la primera se describe la metodología y los datos, abundando sobre el PCA, las etapas seguidas para la construcción del *IPN* y los pilares y variables del índice. Posteriormente, se muestran los resultados y discusiones, donde se evalúa la capacidad competitiva de la muestra de países con datos disponibles y se argumenta sobre los hallazgos del IPN y diferencias entre economías. En el apartado final se presentan las conclusiones, resaltando las implicaciones de política, limitaciones del estudio y caminos futuros de investigación.

## 2. Metodología

La construcción del *IPN* tiene como objetivo ofrecer una medida sintética, comparable y multi-dimensional del atractivo que presentan distintos países como destinos potenciales para la relocalización, principalmente en torno a las CGV. Teóricamente, el nearshoring es solo la parte de la IED que tiende a localizarse cerca del país de origen de esa inversión (Ramírez, 2024). Esto es, se distingue, por un lado, a la IED por expansión geográfica (acceso a mercado o recursos) a través de nuevas inversiones, reinversiones o fusiones y adquisiciones, en la que la producción no se traslada de un lugar a otro, sino que la capacidad de producción se amplía a una nueva ubicación sin que necesariamente se reduzcan costos de transporte o mejore la eficiencia productiva. Por el otro, se identifica a la IED por nearshoring a la que implica la decisión de trasladar parte de su producción o servicios de un país lejano a un país cercano, generalmente con el objetivo de reducir costos de transporte, mejorar la cadena de suministro o mitigar riesgos. En concreto, ambas estrategias comparten características. La diferencia esencial es que la segunda implica la relocalización de una operación desde otra economía.

Asimismo, dado que el nearshoring es un fenómeno complejo, no hay consenso sobre su medición. No existen indicadores sobre los niveles actuales y efectivos de relocalización, puesto que este fenómeno es una estrategia interna de la empresa que difícilmente puede ser contabilizada por organismos internacionales o gobiernos anfitriones. Por ejemplo, la UNCTAD no cuenta con una única métrica estandarizada de nearshoring y hace referencia a tendencias mediante datos globales de inversión y comercio o cambios en la cadena de suministro.

En este sentido, las medidas más populares ofrecen un cálculo parcial e indirecto de la IED por relocalización como la demanda de parques industriales o, a nivel macro, los flujos de entrada de IED –ligados a tratados de libre comercio (González Andrade *et al.*, 2024)– o las exportaciones

totales, que, no obstante, son medidas inexactas para dimensionar el proceso de relocalización (Silva, 2024).

En contraste, el IPN incorpora elementos que potencialmente favorecen la mejor gestión y control de la cadena de valor y de suministro de las empresas relocalizadas en un contexto de proximidad geográfica, más allá de la mera expansión geográfica que busca la IED general. Una diferencia central con los índices de IED, como el *Greenfield FDI Performance Index* que calcula la capacidad de un país para atraer inversiones nuevas desde cero en relación con el tamaño de su economía, los componentes del IPN reflejan el potencial de atracción de IED partiendo de factores asociados con la tendencia de relocalización, como la infraestructura tecnológica avanzada, la existencia de tratados comerciales o la cercanía física, entre otros.

El IPN se construye mediante la metodología de PCA. Esta técnica transforma un conjunto de variables correlacionadas en un nuevo sistema de ejes ortogonales denominados componentes principales. Cada componente constituye una combinación lineal óptima de las variables originales, ordenados secuencialmente según su capacidad explicativa. De esta forma, el primer componente captura la máxima varianza posible de los datos; los componentes subsiguientes explican la máxima varianza residual restante, sujetos a la restricción de ortogonalidad (Jolliffe y Cadima, 2016).

La elección del PCA responde a varias razones. En primer lugar, evita la asignación arbitraria de ponderaciones, dado que los pesos de las variables se derivan directamente de la estructura de correlación observada en los datos (Hair *et al.*, 2019). En segundo lugar, es especialmente útil cuando se trabaja con múltiples variables correlacionadas, ya que permite sintetizarlas en un número reducido de dimensiones latentes (Franklin *et al.*, 1995). Finalmente, el PCA ha sido ampliamente utilizado en la literatura referente a la construcción de índices sintéticos multidimensionales, lo que refuerza su robustez analítica y comparativa (PNUD, 2020; OCDE *et al.*, 2008).

Se adoptó un enfoque jerárquico de construcción del índice, estructurado en dos niveles. En un primer nivel, se definieron cinco pilares clave del potencial de atracción de nearshoring y se calculó un subíndice por cada pilar mediante el PCA. En un segundo nivel, se integraron los cinco subíndices resultantes en un índice general mediante un nuevo PCA, que resume la varianza común explicada entre los pilares.

De acuerdo con la literatura especializada (Farole y Winkler, 2014; De Backer *et al.*, 2016), es posible identificar cinco pilares fundamentales que influyen de manera directa en las decisiones de relocalización productiva (nearshoring): *i*) desempeño económico, *ii*) condiciones del mercado laboral, *iii*) calidad institucional, *iv*) entorno social, y *v*) factores de localización geográfica y logística. Cada uno de estos pilares fue operacionalizado mediante un conjunto de variables observables, seleccionadas con base en su solidez teórica, validez empírica y disponibilidad estadística. La muestra utilizada incluye un total de 51 variables distribuidas entre las cinco dimensiones mencionadas, recopiladas para 58 países seleccionados con base en su relevancia económica global y la disponibilidad de datos. La elección de estas variables responde a la revi-

sión de literatura académica y de estudios de consultorías económicas en el área que identifican estos aspectos como clave para el nearshoring (Nearshore Americas, 2024; Kearney, 2023; Savills, 2021; Keller y Zoller-Rydzek, 2019; CIDAC, 2014), además de garantizar que la información sea comparable entre los países analizados. La temporalidad de la base de datos corresponde a la última observación disponible para todas las variables<sup>1</sup>. Las fuentes de información corresponden a organismos internacionales (véase cuadro A1 en Anexo). Con el fin de garantizar la coherencia de las variables, se transformaron aquellas con relación negativa respecto al potencial de nearshoring, aplicando el método de transformación inversa ( $x^1=1/\chi$ ), de manera que valores superiores reflejaran sistemáticamente un mayor potencial. Posteriormente, todas las variables fueron estandarizadas mediante puntuaciones  $z$ , calculadas como:

$$z_{ij}^{(d)} = \frac{x_{ij}^{(d)} - \mu_j^{(d)}}{\sigma_j^{(d)}} \quad (1)$$

Donde  $z_{ij}^{(d)}$ , es la puntuación  $z$  estandarizada de la variable  $j$  para el país  $i$  en el pilar  $d$ .  $x_{ij}^{(d)}$  es el valor original de la variable  $j$  para el país  $i$  en el pilar  $d$ .  $\mu_j^{(d)}$  es la media de la variable  $j$  dentro del pilar  $d$ .  $\sigma_j^{(d)}$  es la desviación estándar de la variable  $j$  dentro del pilar  $d$ . Este procedimiento elimina las diferencias de escala y asegura la comparabilidad estadística (Hair *et al.*, 2019).

De este modo, sean  $X^{(d)} = [X_1^{(d)}, X_2^{(d)}, \dots, X_p^{(d)}]$  el vector de  $p$  variables estandarizadas para el pilar  $d$ , donde  $d \in D = \{\text{economía (econ), mercado laboral (lab), calidad institucional (inst), entorno social (soc), localización (loc)}\}$ , para  $N=58$  países. Para cada pilar  $d$ , el  $k$ -ésimo componente principal se expresa como:

$$PC_k^{(d)} = \sum_{j=1}^p a_{jk}^{(d)} X_j^{(d)} \quad (2)$$

Donde  $a_{jk}^{(d)}$  es la carga factorial de la variable  $j$  en el componente  $k$  y  $X_j^{(d)}$  es la variable  $j$ -ésima en la dimensión  $d$  normalizada. Para cada pilar, se aplicó un PCA de forma independiente sobre el conjunto de variables que la componen. La selección de componentes principales a retener dentro de cada análisis se basó en dos criterios complementarios: *i*) se retuvieron únicamente los componentes con autovalores mayores a 1 (Kaiser, 1960) y *ii*) se seleccionaron los componentes que, en conjunto, explicaran al menos el 70% de la varianza total dentro de cada dimensión, garantizando que se conservara una proporción suficiente de la información original sin sobreajustar el modelo (Hair *et al.*, 2019). De esta forma, se retienen componentes que satisfacen:

<sup>1</sup> El último dato disponible corresponde al año 2023 con excepción del índice de Proximidad lingüística publicado en el 2014.

$\lambda_k^{(d)} > 1$  y  $\frac{\sum_{k=1}^{m^d} \lambda_k^{(d)}}{\sum_{k=1}^p \lambda_k^{(d)}} > 0.70$ . Con  $\lambda_k^{(d)}$  como autovalor asociado a  $PC_k^{(d)}$ . El subíndice para el pilar  $d$  se calcula mediante:

$$Sub_k^{(d)} = \sum_{k=1}^{m^d} \left( \frac{\lambda_k^{(d)}}{\sum_{i=1}^{m^d} \lambda_i^{(d)}} \right) PC_k^{(d)} \quad (3)$$

Donde  $i$  indexa el país y los pesos  $\lambda_k^{(d)} / \sum \lambda_i^{(d)}$  representan la proporción de varianza explicada. Cada subíndice fue construido como una combinación lineal ponderada de los componentes retenidos, utilizando como ponderadores las cargas factoriales o eigenvectores correspondientes. Este procedimiento permite capturar el patrón de correlación entre las variables sin imponer supuestos arbitrarios sobre su importancia relativa.

Una vez definida la matriz de subíndices,  $Z = [Sub^{(econ)}, Sub^{(lab)}, Sub^{(inst)}, Sub^{(soc)}, Sub^{(loc)}]$ , se aplicó un segundo PCA sobre éstos. El objetivo fue sintetizar la varianza compartida entre los pilares y construir un índice general que represente de forma integral el potencial de atracción para procesos de nearshoring. El  $IPN$  para el país  $i$  se define como una combinación lineal ponderada de los cinco subíndices previamente construidos, uno por cada pilar analizado. La formulación es la siguiente:

$$IPN_i = \sum_{d=1}^5 \beta_d Sub_i^{(d)} \quad (4)$$

Donde  $IPN_i$  denota el Índice de Potencial de Nearshoring para el país  $i$ . El término representa el valor del subíndice correspondiente al pilar temático  $d$  con  $d \in \{1,2,3,4,5\}$ <sup>2</sup>, para el país  $i$ .  $\beta_d$  es el peso asignado al pilar  $d$ , derivado del primer componente principal del análisis aplicado sobre los subíndices, y la suma de pesos está normalizada:  $\sum_{d=1}^5 \beta_d = 1$ . Los coeficientes  $\beta_d$  corresponden a las cargas factoriales del eigenvector principal de la matriz de covarianza de los subíndices. Esta elección asegura que el índice compuesto retenga la máxima varianza explicada posible en una sola dimensión, conforme a la lógica del análisis de componentes principales (Hair *et al.*, 2019; Jolliffe y Cadima, 2016).

Este enfoque garantiza que el índice maximice la varianza explicada y esté libre de colinealidad entre pilares. Además, la interpretación del  $IPN$  es directa; esto es, valores más altos indican un mayor potencial relativo para el nearshoring. Asimismo, el uso del PCA en dos niveles (primero a nivel de subíndices por pilar y luego en la síntesis final) permite preservar la estructura multidimensional del fenómeno, evita el sesgo que puede surgir al mezclar variables heterogéneas sin agruparlas conceptualmente y construye un índice final que no está dominado por una sola dimensión ni por variables con mayor dispersión original. Esta técnica es común en índices complejos, como el Índice de Desarrollo Humano (PNUD, 2020) o el Índice de Competitividad Global (WEF, 2019), y asegura transparencia metodológica, robustez estadística y coherencia conceptual.

<sup>2</sup> Donde:  $d=1$  corresponde a la dimensión económica,  $d=2$  al mercado laboral,  $d=3$  a la institucional,  $d=4$  a la social y  $d=5$  a la de localización y logística.

### 3. Índice de Potencial de *Nearshoring*: Resultados y discusión

El *IPN* evalúa la capacidad competitiva de 58 países para atraer inversiones ligadas a procesos de relocalización de operaciones, integrando cinco pilares críticos: mercado laboral, entorno social, calidad institucional, localización y económicos. El *IPN* se normaliza en una escala de 0 a 100, siendo 100 el mayor valor observado.

Los hallazgos obtenidos reflejan una heterogeneidad significativa en el potencial relativo de *nearshoring* entre los países analizados (véase cuadro A2 en Anexo). Se revela una marcada hegemonía de las economías europeas; de los 15 países mejor posicionados, 12 corresponden al bloque europeo, lo que refleja una estructura consolidada de factores institucionales, económicos y logísticos que configuran un entorno favorable para la atracción de inversión bajo esquemas de relocalización productiva. Este patrón coincide con el Índice de Atracción de Inversiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2023), que identifica a Europa como el destino más resiliente para relocalizaciones productivas post-pandemia.

De acuerdo con los resultados, el top cinco de los países con mayor potencial de atracción de inversión por relocalización son Suiza, Dinamarca, Estados Unidos (EU), Noruega y Países Bajos, con puntuaciones superiores a 93 puntos (véase gráfica 1). Estos países combinan entornos macroeconómicos estables, instituciones confiables, fuerza laboral calificada, infraestructura avanzada y una localización geográfica estratégica respecto a los principales centros de consumo global.

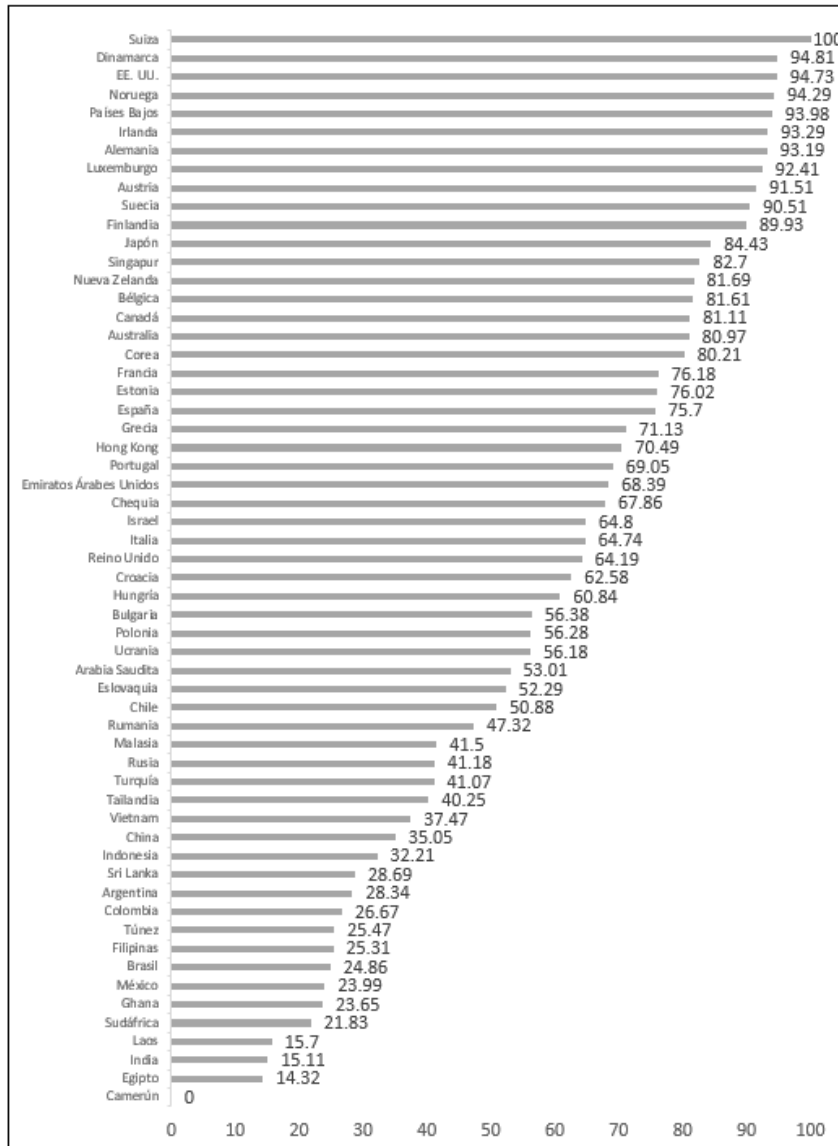
Suiza lidera el índice a pesar de no ser un destino tradicional de relocalización industrial. Su posición obedece a sus altos niveles de calidad institucional, gobernanza y eficiencia administrativa, así como su acceso a redes logísticas europeas densamente integradas. Su puntuación en el subíndice laboral (94.46), puede reflejar que los altos costos laborales son compensados por factores como seguridad jurídica y calidad de vida, tal como lo sugirieron Dunning y Lundan (2008).

Por su parte, EU destaca por su tamaño de mercado con un PIB de \$27.3 billones USD (Banco Mundial, 2024); ofrece una escala importante para inversiones que buscan la expansión a nuevos mercados. Además, concentra el 33% de la inversión mundial en Investigación y Desarrollo (NCSES, 2024), clave para el *nearshoring* tecnológico; domina el 58% de los pagos internacionales en dólares (Cross Border Payment Solutions, 2025), facilitando operaciones transnacionales; muestra alta disponibilidad de insumos industriales y cercanía a cadenas de suministro consolidadas. Dichas condiciones reflejan su puntaje en el subíndice económico (100), el más alto del grupo. Pese a esto, su puntuación en localización (80.74) es inferior a Suiza (97.82) o Singapur (78.41), reflejando deficiencias logísticas portuarias y ferroviarias (ASCE, 2023).

Adicionalmente, EU presenta deficiencias en los subíndices de calidad institucional (69.46) y de entorno social (25.51). De hecho, en este último muestra peor desempeño que México (88.44) o India (100), reflejando tensiones laborales y desigualdad latente entre su población, lo

cual confirma las advertencias planteadas por Gereffi (2020) respecto a los riesgos regulatorios, tensiones políticas internas y vulnerabilidad en la estabilidad normativa que podrían afectar, en el mediano plazo, la percepción de seguridad jurídica entre los actores de las CGV.

**Gráfica 1. Puntuaciones normalizadas del IPN (58 países seleccionados)**



Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas mundiales de la OCDE, 2017.

Por otro lado, Dinamarca (94.81) muestra un desempeño sobresaliente en los componen-

tes de calidad institucional (100) y mercado laboral (100), situándose como referente mundial en gobernanza, eficiencia administrativa y capital humano altamente calificado. Sin embargo, su puntuación en el subíndice de entorno social (46.28) indica áreas de oportunidad en aspectos vinculados al atractivo social y cultural percibido por la inversión extranjera directa (FDI), consistentes con observaciones recientes de la OCDE (2024a) que identifica en Dinamarca barreras significativas para la integración cultural y social del talento internacional. Factores como la privacidad profusa, la igualdad estricta y la limitación del reconocimiento individual, aunque positivos en términos internos, pueden percibirse como barreras pasivas por trabajadores extranjeros. Asimismo, su alto grado de homogeneidad cultural y estilo comunicativo directo puede inhibir la integración del talento internacional que espera normas sociales más flexibles o explícitas.

El patrón identificado refuerza la hipótesis que el liderazgo en nearshoring no sólo depende de la eficiencia económica *per se*, sino de una configuración integral de capacidades institucionales, calidad de gobernanza, desarrollo infraestructural, y cohesión social (Miroudot, 2020).

En contraste con el dominio europeo-anglosajón, los países de América Latina tienden a ocupar las posiciones más bajas en el ranking. La presencia latinoamericana dentro de los primeros lugares es marginal. El único representante de la región en las primeras 40 posiciones es Chile (puesto 37). Este resultado refleja las persistentes asimetrías estructurales que separan a América Latina de las economías avanzadas en términos de madurez institucional, capacidad regulatoria y desarrollo logístico.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2023) ha denominado esta condición como la “brecha de madurez institucional”, refiriéndose a la dificultad histórica de estos países para consolidar marcos regulatorios estables, eficaces y previsibles que resulten atractivos para los flujos de inversión en el contexto del rediseño global de las cadenas de suministro. Este hallazgo subraya la urgencia de implementar reformas estructurales en los países de la región, orientadas a fortalecer el estado de derecho, mejorar la calidad de las instituciones, diversificar las capacidades productivas y modernizar la infraestructura logística, a fin de reducir el rezago competitivo frente a los polos tradicionales de atracción de IED.

Particularmente, México presenta un caso paradigmático, al obtener una puntuación en el *IPN* de 23.99, situándolo en el lugar 52 de 58 países considerados en el ranking, a pesar de contar con una ubicación geográfica privilegiada, como vecino inmediato de EU, el principal mercado global de demanda industrial. Este resultado se explica por su bajo desempeño en calidad institucional (34.49) y localización efectiva (19.71). Aunque el país ha sido señalado como beneficiario natural de las CGV en proceso de relocalización (Shih, 2020), enfrenta obstáculos sistémicos derivados de la inadecuada infraestructura logística, inseguridad jurídica, y deficiencias regulatorias, los cuales inhiben su competitividad como plataforma de nearshoring (Banco Mundial, 2023).

En este contexto, el Banco Mundial (2023) subraya que la deficiencia en infraestructura del transporte multimodal, la fragmentación administrativa y los cuellos de botella en aduanas y puertos impactan directamente los costos logísticos totales, reduciendo los incentivos para la

relocalización de empresas globales en el territorio mexicano. Adicionalmente, la persistente debilidad del Estado de derecho, particularmente en lo referente a la corrupción, la inseguridad pública y la débil independencia judicial, restringe el entorno de negocios, limitando la captación de flujos sostenidos de IED (Morales-Alquicira *et al.*, 2023).

Asimismo, los hallazgos contrastan con las expectativas predominantes en el discurso económico y político sobre el nearshoring que ha posicionado a México como uno de los grandes beneficiarios potenciales del reacomodo productivo global (OCDE, 2024c). El contraste entre el discurso y los resultados empíricos muestra que la ubicación no es condición suficiente; debe ir acompañada de instituciones confiables, una infraestructura eficiente y un entorno social y laboral competitivo. Como lo señalan Rodríguez-Pose y Crescenzi (2008), la calidad institucional es un determinante crucial para atraer IED.

No obstante, debe reconocerse que México mantiene un importante protagonismo a nivel mundial y regional, en el marco de la relocalización de inversiones, que se explica por aspectos no considerados explícitamente en el IPN. En particular, este papel como potencial centro de inversiones por relocalización responde a la lógica geopolítica en virtud de la integración de la economía mexicana a la órbita hemisférica en el contexto del rompimiento de las tradicionales cadenas de valor, derivado del paradigma de la globalización.

Por otro lado, India, Egipto, Camerún y Laos se sitúan en las últimas posiciones del ranking, con puntuaciones por debajo de 16 puntos. Estas naciones presentan rezagos particularmente severos en términos institucionales, sociales y logísticos, lo que disminuye drásticamente su atractivo como destinos de relocalización productiva. El caso de India exhibe una situación singular, al obtener la máxima puntuación en el subíndice de entorno social (100), impulsada por su demografía joven, su ecosistema emergente de innovación tecnológica y una creciente clase media urbana (ILO, 2022). Sin embargo, dicha ventaja no se traduce en un mercado laboral eficiente (0) ni en una estructura económica robusta (20.15), reflejando la denominada “paradoja india del capital humano subempleado” (ILO, 2022).

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (ILO, 2022), India mantiene elevadas tasas de informalidad laboral (superiores al 75%), una baja tasa de participación femenina en la fuerza de trabajo (alrededor del 24%), así como importantes déficits de capacitación técnica y habilidades especializadas para la industria manufacturera avanzada. Estos factores limitan su competitividad efectiva frente a los requerimientos cualificados que exige el nearshoring en sectores de alta productividad. Además, la falta de reformas estructurales profundas en los marcos regulatorios laborales, fiscales y de infraestructura básica continúa socavando su atractivo como destino industrial alternativo (OCDE, 2024b). Este hallazgo es coherente con el trabajo de Ghemawat (2001), quien señala que para los flujos de inversión productiva la distancia institucional, administrativa y logística entre países es una barrera tan importante como la distancia geográfica.

Por otro lado, China, a pesar de mantener una sólida capacidad económica agregada (68.69), muestra debilidades marcadas en su calidad institucional (14.53) y mercado laboral (18.22). Estas cifras evidencian las tensiones que enfrenta su modelo de crecimiento orientado

por el Estado, caracterizado por limitaciones en la innovación autónoma, restricciones al Estado de derecho y elevados controles gubernamentales sobre el sector privado (Du, 2023).

Según la OCDE (2022), aunque China ha avanzado en manufactura de alta complejidad, persisten restricciones importantes en propiedad intelectual, independencia judicial, transparencia regulatoria y seguridad jurídica para empresas extranjeras. Al mismo tiempo, el endurecimiento de los controles políticos y la incertidumbre regulatoria en sectores estratégicos han elevado la percepción de riesgo regulatorio para potenciales inversionistas globales (Economist Intelligence Unit, 2023).

La descomposición factorial del *IPN* revela que el subíndice con mayor peso explicativo fue el de localización (peso relativo: 0.25), seguido por el mercado laboral (0.22), los factores sociales (0.21), la calidad institucional (.20) y las condiciones económicas (0.12). Esto refleja las prioridades actuales de las empresas que buscan mayor proximidad a sus mercados de destino, entornos jurídicos predecibles, estabilidad macroeconómica y reducción de costos laborales (UNCTAD, 2023). Esta jerarquía de importancia coincide con el trabajo realizado por Baldwin y Freeman (2022) en que destacan la proximidad geográfica, la confiabilidad institucional y la capacidad económica como elementos decisivos en las decisiones empresariales de relocalización productiva.

Finalmente, cabe señalar que los resultados del *IPN* permiten identificar tanto ventajas relativas como brechas estructurales para cada país. En este sentido, el índice propuesto no sólo constituye una herramienta de diagnóstico, sino que también ofrece un insumo estratégico para el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la competitividad territorial en el nuevo contexto de reorganización global de las cadenas de valor.

Los hallazgos confirman que el potencial de nearshoring no se distribuye uniformemente, sino que refleja brechas estructurales en competitividad sistémica (Porter y Christensen, 1990). La ventaja de Europa Occidental y Norteamérica radica en su sinergia entre instituciones robustas, infraestructura logística y capital humano especializado, coincidiendo con la literatura sobre CGV (Gereffi, 2020).

Sorprende el bajo desempeño de economías latinoamericanas con ventajas geográficas (México: 52, Brasil: 51), atribuible a debilidades en gobernanza y productividad laboral. Esto reafirma la tesis que la proximidad geográfica es condición necesaria, pero no suficiente, sin complementos institucionales (Brenton *et al.*, 2022). Asimismo, el caso de Emiratos Árabes (puesto 25) destaca cómo la excelencia en localización (100) no compensa instituciones frágiles (26.80), validando la multidimensionalidad del fenómeno.

En este sentido, como se ha señalado anteriormente, la ventaja geográfica debe ir acompañada de instituciones sólidas: México, pese a su cercanía a EU, se ve superado por países europeos alejados de las cadenas de suministro norteamericanas, dado su rezago institucional y social. Esto sugiere que los países en desventaja deben mejorar sus marcos regulatorios y capacidad estatal si desean captar los beneficios del nearshoring.

Por otro lado, sólo unos pocos países concentran un alto potencial, mientras que la mayo-

ría presenta debilidades estructurales severas. El *IPN* exhibe una distribución altamente asimétrica, lo cual refuerza la idea que la relocalización global podría concentrarse en “pocos ganadores” a menos que se implementen políticas activas para corregir desigualdades estructurales.

Asimismo, el contexto postpandemia ha revalorizado la resiliencia institucional y logística por encima de la lógica de bajos costos laborales que predominó en la globalización de los 1990-2000. Este cambio de paradigma exige nuevas estrategias de competitividad más allá de la maquila y el abaratamiento de salarios. De esta forma, el *IPN* constituye una herramienta útil de diagnóstico para los gobiernos y organismos multilaterales, ya que permite identificar áreas prioritarias de intervención para mejorar la competitividad territorial.

#### 4. Conclusiones

Se construyó el Índice de Potencial de Nearshoring (*IPN*) para 58 países, integrando 51 variables clasificadas en cinco pilares estratégicos: desempeño económico, mercado laboral, calidad institucional, factores sociales y localización geográfica, mediante un enfoque de análisis de componentes principales (PCA) en dos etapas.

El *IPN* constituye la primera propuesta integral de medición comparativa del potencial de nearshoring a nivel global, combinando rigor metodológico y utilidad práctica, y ofreciendo un marco innovador para orientar tanto la investigación académica como las estrategias de política pública.

Los resultados revelan patrones geoeconómicos complejos y brechas estructurales entre regiones, coincidente con los hallazgos encontrados por McKinsey Global Institute (2021) que describen la reconfiguración estratégica de cadenas de suministro post-pandemia. La mayoría de los países en desarrollo exhiben un bajo potencial debido a debilidades institucionales, rezagos logísticos, precariedad social y baja calidad del entorno laboral. En cambio, países con alta capacidad institucional, infraestructura avanzada y proximidad a centros de consumo como Suiza, Dinamarca, Estados Unidos, Noruega y Países Bajos concentran las puntuaciones más elevadas. Esto refleja la consolidación de capacidades integrales que favorecen la resiliencia y competitividad en el contexto postpandemia de reorganización de las CGV. Esta evidencia contrasta con argumentos reduccionistas que asumen que la sola ubicación geográfica garantiza la atracción de inversiones relocalizadas.

Uno de los hallazgos más relevantes es el caso de México, que, pese a su cercanía geográfica con Estados Unidos y su integración comercial mediante el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), no figura entre los países con mayor potencial. Su rezago en materia institucional, social y logística sugiere que la ventaja geográfica debe acompañarse de reformas estructurales y mejoras significativas en gobernanza, seguridad y calidad de servicios públicos. Esta situación representa una ventana de oportunidad, pero no una garantía automática de éxito. La ventaja geográfica debe complementarse con un entorno institucional robusto para hacer efectivo el potencial de nearshoring.

El nearshoring exige combinar proximidad geográfica, instituciones sólidas y talento es-

pecializado. Países como México o India fallan en al menos dos dimensiones. Desde el punto de vista teórico, el índice corrobora planteamientos de la literatura sobre IED y CGV, que destacan la importancia de factores institucionales y logísticos, además del costo laboral, para atraer flujos de capital productivo (Baldwin y Freeman, 2022).

Asimismo, pone en evidencia que la competencia por estar en procesos de relocalización es intensa y selectiva, beneficiando principalmente a economías con entornos regulatorios estables, servicios eficientes y marcos institucionales confiables dentro del contexto de CGV.

Para avanzar en el ranking del IPN y, lo más importante, materializar el potencial como destino de las relocalizaciones, los países con rezagos estructurales, particularmente en América Latina, necesitan implementar reformas para consolidar marcos regulatorios estables, eficaces y previsibles, además de modernizar la infraestructura y mejorar la cohesión social.

Las limitaciones del IPN se centran en dos aspectos principales, el primero es la sensibilidad del PCA a valores extremos, aunque se mitigó mediante la estandarización de las variables mediante puntuaciones  $z$ , y el segundo es la posible omisión de variables, como país de origen o sector económico del nearshoring. Por último, el índice no considera otros aspectos relevantes como los geopolíticos que son centrales para las decisiones estratégicas de relocalización de las empresas. Futuras investigaciones podrían incorporar análisis de conglomerados para identificar grupos homogéneos de países con estrategias de nearshoring similares. Asimismo, se puede optar por la actualización anual del índice para monitorear cambios dinámicos en el potencial de nearshoring o generar una desagregación subnacional del análisis (por estados o regiones), particularmente en países grandes y heterogéneos.

## Referencias

- American Society of Civil Engineers [ASCE]. 2023. *2021 Report card for America's infrastructure: ports & rail*. Reston, VA: ASCE. <https://infrastructurereportcard.org>.
- Antràs, P. 2015. *Global production: Firms, contracts, and trade structure*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Baldwin, R. y R. Forslid. 2022. "Global robotics and development: When manufacturing is jobless and services are tradable". *NBER Working Papers* (26731). DOI: 10.3386/w26731
- Baldwin, R., y R. Freeman. 2022. "Risks and global supply chains: What we know and what we need to know". *Annual Review of Economics*, 14(1), 153-180. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-051420-113737>
- Banco Mundial. 2020. *World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains*. Washington, DC: World Bank Group. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
- Banco Mundial. 2023. *Connecting to compete 2023: Trade logistics in an uncertain global econ-*

- omy. *The Logistics Performance Index and its Indicators*. World Bank Group. [https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/LPI\\_2023\\_report\\_with\\_layout.pdf](https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/LPI_2023_report_with_layout.pdf)
- Banco Mundial. 2024. United States – GDP (current US\$). The World Bank. <https://data.worldbank.org/country/united-states>
- Brenton, P., M. J. Ferrantino y M. Maliszewska. 2022. *Reshaping global value chains in light of Covid-19: Implications for trade and poverty reduction in developing countries*. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development; World Bank.)
- Centro de Investigación para el Desarrollo [CIDAC]. 2014. *Reshoring México 2014: Índice de capacidad de atracción manufacturera*. México: CIDAC. <http://cidac.org/reshoring-mexico-2014-indice-de-capacidad-de-atraccion-manufacturera/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. 2023. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Resumen ejecutivo*. Versión accesible. (LC/A.2024/2 - LC/PUB.2023/12), Santiago de Chile: CEPAL. — (Disponible versión 2024 en) <https://www.cepal.org/es/publicaciones/81301-estudio-economico-america-latina-caribe-2024-resumen-ejecutivo-version-accesible>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD]. 2023. *World investment report 2023: Investing in sustainable energy for all*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva and New York. Geneva: UNCTAD. UNCTAD/WIR/2023. <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>
- Cross Border Payment Solutions. 2025. *Cross Border Payment Statistics 2025*. London: Cross Border Payment Solutions. <https://crossborderpaymentsolutions.com/cross-border-payment-statistics>
- Crowe, D., y L. Rawdanowicz. 2023. “Risks and opportunities of reshaping global value chains”. *OECD Economic Department Working Papers*. Paris: OECD. DOI: 10.1787/f758afe8-en
- De Backer, K., C. Menon, I. Desnoyers-James y L. Moussiégt. 2016. *Reshoring: Myth or reality?* OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 27. OECD Publishing.
- Du, M. 2023. “Unpacking the Black Box of China’s state capitalism”. *German Law Journal*, 24(1), 125-150. <https://doi.org/10.1017/glj.2023.2>
- Dunning, J. 2000. “The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity”. *International Business Review*, 9(2):163-190. DOI: 10.1016/S0969-5931(99)00035-9
- Dunning, J. y S. Lundan. 2008. *Multinational enterprises and the global economy*. 2 ed. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Economist Intelligence Unit. 2023. *China outlook 2023: Economic, political and policy forecasts*. The Economist Group. <https://www.eiu.com/n/campaigns/china-outlook-2023>
- Evenett, S. 2020. “Sicken thy Neighbor: The Initial Trade Policy Response to COVID-19”. *World Economy*, 43(4):828-839. DOI: 10.1111/twec.12954
- Farole, T. y D. Winkler (eds.). 2014. *Making foreign direct investment work for Sub-Saharan Africa:*

- Local spillovers and competitiveness in global value chains*. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0126-6
- Foro Económico Mundial. 2019. *The Global Competitiveness Report 2019*. Geneva: World Economic Forum. [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf).
- Franklin, S. B., D. J. Gibson, P. A. Robertson, J. T. Pohlmann y J. S. Fralish. 1995. "Parallel analysis: A method for determining significant principal components". *Journal of Vegetation Science*, 6(1): 99-106. DOI: 10.2307/3236261
- Gereffi, G. 2020. "What does the COVID-19 pandemic teach us about global value chains? The case of medical supplies". *Journal of International Business Policy*, 3(3): 287-301. DOI: 10.1057/s42214-020-00062-w
- Ghemawat, P. 2001. "Distance still matters: The hard reality of global expansion". *Harvard Business Review*, September 2021. 137-147.
- González Andrade, S., E. Pérez Luvianos, y A. Díaz-Bautista. 2024. "4. Perspectivas de crecimiento económico de México en el marco actual del nearshoring". En A. Díaz-Bautista, E. Díaz González y S. González Andrade (coords.) *Nearshoring, comercio internacional y desarrollo económico en México. Las oportunidades de México en la reestructuración económica mundial*. México: Comunicación Científica. DOI: 10.52501/cc.188.04
- González Pandiella, A. y A. Maravalle. 2024. "Harnessing Nearshoring Opportunities in Mexico by Boosting Productivity and Fighting Climate Change". *OECD Economic Department Working Papers*. Paris: OECD. DOI:10.1787/0ca7fc0a-em
- Gray, J. V., K. Skowronski, G. Esenduran, y M. J. Rungtusanatham. 2013. "The reshoring phenomenon: What supply chain academics ought to know and should do". *Journal of Supply Chain Management*, 49(2): 27-33. DOI: 10.1111/jscm.12012
- Hair, J. F., W. C. Black, B. J. Babin, y R. E. Anderson. 2019. *Multivariate data analysis*. 7 illustrated ed. Boston: Cengage.
- Hummels, D. 2007. "Transportation costs and international trade in the second era of globalization". *Journal of Economic perspectives*, 21(3): 131-154. DOI: 10.1257/jep.21.3.131
- International Labour Organization [ILO]. 2022. *World employment and social outlook – Trends 2022*. Geneva: International Labour Office. <https://www.ilo.org/publications/flagship-reports/world-employment-and-social-outlook-trends-2022>
- Jolliffe, I. T. y J. Cadima. 2016. "Principal component analysis: A review and recent developments". *Philosophical Transactions of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences*, 374(2065): 20150202. <https://doi.org/10.1098/rsta.2015.0202>
- Kaiser, H. F. 1960. "The application of electronic computers to factor analysis". *Educational and Psychological Measurement*, 20(1): 141-151. DOI: 10.1177/001316446002000116
- Kearney – Management Consulting. 2025. *The great reality check. US Reshoring Index*. Chicago: Kearney. <https://www.kenarney.com/service/operations-performance/us-reshoring-index>

- Keller, F., y B. Zoller-Rydzek. 2019. "European Nearshoring Index: Is Eastern Europe attractive for Swiss IT firms?" *Central European Business Review*, 8(3): 35-53. <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=801833>
- Ketels, C., y S. Protsiv. 2021. "Cluster presence and economic performance: a new look based on European data". *Regional Studies*, 55(2), 208-220. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1792435>
- McKinseyGlobalInstitute. 2020. *Risk, resilience, and rebalancing in global value chains*. New York: McKinsey Global Institute. <http://dln.jaipuria.ac.in:8080/jspui/bitstream/123456789/14300/1/Risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains-full-report.pdf>
- Melitz, J., y F. Toubal. 2014. "Native language, spoken language, translation and trade". *Journal of International Economics*, 93(2): 351-363. DOI: 10.1016/j.jinteco.2014.04.004
- Merino, F., C. Di Stefano y L. Fratocchi. 2021. "Back-shoring vs near-shoring: a comparative exploratory study in the footwear industry". *Operation Management Research*, 14(1-2): 17-37. DOI: 10.1007/s12063-020-00173-w
- Miroudot, S. 2020. "Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains". *Journal of International Business Policy*, 3(4): 430-442. DOI: 10.1057/s42214-020-00074-6
- Morales-Alquicira, A., I. J. Guillén-Mondragón y A. Rendón-Trejo. 2024. "Limitaciones para el desarrollo del nearshoring en México 2019-2023". *Competitividad Global*, 17: 1480-1499. <https://riico.net/index.php/riico/article/view/2276/2047>
- National Center for Science and Engineering Statistics [NCSES]. 2024. *The state of U.S. science and engineering 2024*. National Science Board. Alexandria, VA: NCSES. <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsb20243>
- Nearshore Americas Advisory. 2024. *Nearshore Value Index 2024: Where BPO and IT investments generate the best returns*. Miami, FL: Nearshore Americas. <https://nearshoreamericas.com/nearshore-value-index-2024/>
- North, D. C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. 2008. *Handbook on constructing composite indicators: Methodology and user guide*. Paris: OECD. DOI: 10.1787/9789264043466-en
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], European Union y Joint Research Centre. 2008. *Handbook on Constructing Composite Indicators: Methodology and User Guide*. OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/9789264043466-en>.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. 2022. *OECD economic surveys: China 2022*. Paris: OECD. [https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-china-2022\\_b0e499cf-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-china-2022_b0e499cf-en.html)

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. 2024a. *Addressing labour and skills shortages in a fast-changing economy*. Paris: OECD. OECD Economics Department Working Papers. [https://www.oecd.org/en/publications/addressing-labour-and-skills-shortages-in-a-fast-changing-economy\\_757311cb-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/addressing-labour-and-skills-shortages-in-a-fast-changing-economy_757311cb-en.html)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. 2024b. *Economic outlook for southeast Asia, China and India 2024: Developing amid Disaster Risks*. Paris: OECD. [https://www.oecd.org/en/publications/economic-outlook-for-southeast-asia-china-and-india/volume-2024/issue-1\\_3bbe7dfe-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/economic-outlook-for-southeast-asia-china-and-india/volume-2024/issue-1_3bbe7dfe-en.html)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]. 2024c. *OECD economic surveys: Mexico 2024*. Paris: OECD. [https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-mexico-2024\\_b8d974db-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-mexico-2024_b8d974db-en.html)
- Porter, M. E. y C. Roland Christensen. 1990. *The competitive advantage of nations*. New York: Free Press.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD]. 2020. *Informe sobre Desarrollo Humano 2020: La próxima frontera, el desarrollo humano y el antropoceno*. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Ramírez Culebro, C. M. 2024. “El papel de las universidades ante el nearshoring”. *El Economista*, 22 de mayo, en <https://www.economista.com.mx/los-especiales/El-papel-de-las-universidades-ante-el-nearshoring-20240521-0087.html>
- Rodríguez-Pose, A. y R. Crescenzi. 2008. “Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe”. *Regional Studies*, 42(1): 51-67. DOI: 10.1080/00343400701654186
- Rodrik, D. 2018. “New technologies, global value chains, and developing economies”. *NBER Working Papers* (w25164). DOI 10.3386/w25164
- Savills plc. 2024. *Savills News. Savills Nearshoring Index names top destinations for industrial occupiers looking to shorten supply chains*. London: Savills. <https://www.savills.com/insight-and-opinion/savills-news/365908/nearshoring-index-names-top-destinations-for-industrial-occupiers-looking-to-shorten-supply-chains>
- Shih, W. C. 2020. “Global supply chains in a post-pandemic world”. *Harvard Business Review*, 98(5): 82-89. <https://hbr.org/2020/09/global-supply-chains-in-a-post-pandemic-world>
- Silva Castañeda, S. 2024. “El impacto del nearshoring en México: desafíos y oportunidades”. *Ciencia*, September–October 2020. 76-79. <https://www.revistaciencia.amc.edu.mx/index.php/vol-75-numero-2/373-de-actualidad/1098-el-impacto-del-nearshoring-en-mexico-desafios-y-oportunidades>
- Strange, R. 2020. “The 2020 Covid-19 pandemic and global value chains”. *Journal of Industrial and Business Economics*, 47(3): 455-465. DOI: 10.1007/s40812-020-00162-x
- Tsai, T. Y., y F. Urmetzer. 2024. “A decisional framework for manufacturing relocation: Consolidating and expanding the reshoring debate”. *International Journal of Management Reviews*, 26(2): 254-284. DOI: 10.1111/ijmr.12352

Witt, M. 2019. “De-globalization: Theories, predictions, and opportunities for international business research”. *Journal of International Business Studies*, 50(7): 1053-1077. DOI: 10.1057/s41267-019-00219-7

**Anexo**

**Cuadro A1. Pilares del IPN**

Pilares	Dimensiones	VARIABLES	Observaciones	Fuente
<b>Económico</b>	Ingresos	PIB (dólares estadounidenses actuales)	Tamaño de mercado	BM
		PIB per cápita (dólares estadounidenses)	Tamaño de mercado	BM
	Crecimiento Económico	Crecimiento del PIB (tasa de crecimiento promedio del PIB)	Crecimiento del mercado	BM
	Precios	Inflación (crecimiento anual de los precios al consumidor)	Capacidad de compra del mercado	BM
		Variación anual en el tipo de cambio entre la moneda extranjera y el dólar estadounidense	Capacidad de las empresas por importar y por comprar en el mercado doméstico	FMI
	Tipo de cambio	Tendencia del tipo de cambio (tasa de crecimiento promedio del tipo de cambio 2010-actual).	Capacidad de las empresas por importar y por comprar en el mercado doméstico	FMI
	Impuestos	Impuesto sobre la renta corporativa en porcentaje a nivel de país.	Utilidades a repatriar	Ernest & Young Worldwide Corporate Tax Guide
<b>Laboral</b>	Sistema crediticio	Facilidad para obtener calificación crediticia.	Acceso y estado de derecho en el sistema financiero	BM
		Empleo total como proporción de la población total	Oferta de trabajo	OIT
	Empleo	Horas promedio trabajadas por año y empleado (Horas semanales promedio efectivamente trabajadas por persona empleada de 15 o más años)	Productividad	Clockify
		Empleo de trabajadores jóvenes (25-34 años) (Empleo juvenil en el sector manufacturero en relación con el empleo juvenil total)	Trabajo joven manufacturero	OIT
		Tasa de vacantes (Tasa total de vacantes de empleo (%))	Eficiencia del mercado de trabajo por contratación	Trading Economies
	Costos	Empleo vulnerable (% del empleo total)	Vulnerabilidad del empleo	OIT
		Costos laborales por hora (salarios y bonificaciones)	Costos laborales	CEIC
	Crecimiento de los costos laborales (Tasa de crecimiento de la productividad (producción por hora trabajada) últimos cinco años)	Crecimiento de los costos laborales	CEIC	

<b>Institucional</b>	Integración	Acuerdos regionales de libre comercio	Integración comercial	OMC
		Indicadores de <i>Doing Business</i> a nivel de país	Facilidad para hacer negocios a partir del estado de derecho	BM
	Calidad del gobierno	Índice de estado de derecho a nivel de país	Transparencia, corrupción, orden y seguridad, limitaciones al poder gubernamental	World Justice Project
		Calidad de gobierno	Calidad de la burocracia, Ley y orden	University of
	Democracia	Participación electoral en las últimas elecciones (parlamentarias) como medida de participación política (%)	Participación electoral	IDEA
		Índice de democracia (IED) como medida de decisiones políticas democráticas	Democracia	Economist Intelligence Unit
		PIB per cápita ajustado según el estándar de poder adquisitivo (PPA) (PIB per cápita, PPA (dólares internacionales constantes de 2021))	Bienestar	BM
	Bienestar	Esperanza de vida en años (Esperanza de vida al nacer, total (años))	Bienestar	BM
		Tasa de homicidios por cada 100.000 habitantes a nivel de país como medida de peligro.	Bienestar	BM
		Número de expatriados (inmigrantes) en un país como medida de apertura hacia los extranjeros	Apertura hacia extranjeros	IPM
Número de expatriados (emigrantes) en un país como medida de cercanía cultural y posibles contactos.		Contactos	IPM	
Número de habitaciones de hotel por cada 1000 habitantes		Relaciones interpersonales	BM	
Número de médicos por cada 10 000 habitantes		Relaciones interpersonales	OMS	
Número de camas de hospital por cada 10 000 habitantes		Relaciones interpersonales	OMS	
Proximidad lingüística como medida de cercanía cultural y facilidad de comunicación a nivel de país. Esto no es lo mismo que el idioma común, es decir, el italiano y el español son idiomas más cercanos entre sí que el italiano y el alemán. Fuente: Melitz y Toubal (2014)		Cercanía lingüística	CEPII	
Índice de distancia cultural (distancia media)		Distancia cultural	Clearly Cultural	
Índice de distancia de poder (distancia media)		Distancia de poder	Clearly Cultural	
Distancia cultural	Índice de distancia de evitación de la incertidumbre		Clearly Cultural	
	Índice de distancia de masculinidad	Valores sociales	Clearly Cultural	
	Índice de distancia de individualismo		Clearly Cultural	
<b>Social</b>	Contactos personales			

<b>Localización</b>	Accesibilidad	Distancia física (promedio) en km	Distancia	CEPII
		Número de pasajeros del aeropuerto (Transporte aéreo, pasajeros transportados)	Conectividad	BM
		Autopistas en km por km2 como medida de infraestructura y movilidad	Conectividad	Nation Master
		Acceso a banda ancha en % de la población (Suscripciones de banda ancha fija (por cada 100 personas))	Conectividad	BM
		Idioma oficial común hablado (índice de idioma común basado en una especificación de nivel)	Comunicación	CEPII
		Población que habla inglés (Índice de dominio del inglés de EF)	Comunicación	English First
		Calidad de la infraestructura general, 1-7 (mejor)	Infraestructura	BM
	Infraestructuras	Disponibilidad de las últimas tecnologías, 1-7 (mejor)	Infraestructura	BM
		Matrícula en educación superior, % bruto	Trabajo calificado	BM
		Costos de alquiler de oficinas (Premium Office). Renta. Costos totales de ocupación (USD/pie cuadrado/año)	Costos	Jongs Lang Lasalle
		Costos de alquiler de almacenamiento (Prime warehousing Rental costs. Total Occupancy Costs (USD/pie cuadrado/año)).	Costos	Savills
		Costos de alquiler de espacios industriales (Costos anuales de alquiler de espacios industriales. Costos totales de ocupación (USD/pie cuadrado/año)).	Costos	Statista
		Costos comerciales de la delincuencia y la violencia, 1-7 (mejor)	Costos	BM
		Grado de dominio del mercado, 1-7 (mejor)	Monopolio/Oligopolio	BM
	Competencia	Intensidad de la competencia local, 1-7 (mejor)	Competencia	BM
Tasa de crecimiento anual promedio del ICPI (%)		Desarrollo industrial	UNIDO	

Fuente: elaboración propia con base Keller y Zoller-Rydzek (2019).

### Cuadro A2. Puntuaciones del Índice potencial de nearshoring y Ranking (58 países)

País	Subíndice mercado laboral	Subíndice entorno sociales	Subíndice calidad institucional	Subíndice localización	Subíndice economía	Índice potencial de nearshoring	Ranking
Suiza	94.46	21.79	79.67	97.82	60.32	100	1
Dinamarca	100	46.28	100	77.91	53.96	94.81	2
Estados Unidos	76.28	25.51	69.46	80.74	100	94.73	3
Noruega	84.42	26.55	94.4	78.51	55.8	94.29	4

Países Bajos	89.97	38.22	90.11	80.32	64.03	93.98	5
Irlanda	97.13	26.08	86.62	75.06	57.12	93.29	6
Alemania	70.08	19.9	89.45	78.7	65.49	93.19	7
Luxemburgo	96.45	20.26	88.94	75.29	44.63	92.41	8
Austria	75.87	13.72	89.26	77.51	49.52	91.51	9
Suecia	71.46	28.59	96.47	71.98	59.95	90.51	10
Finlandia	65.68	31.35	93.33	77.87	61.07	89.93	11
Japón	54.54	13.31	69.83	81.4	62.68	84.43	12
Singapur	50.81	29.06	80.26	78.41	61.1	82.7	13
Nueva Ze- landa	76.5	37.03	87.57	63.1	52.84	81.69	14
Bélgica	86.93	34.38	81.41	65.33	46.88	81.61	15
Canadá	72.8	38.34	75.79	73.3	57.73	81.11	16
Australia	71.61	29.7	83.7	67.47	46.86	80.97	17
Corea	58.15	15.19	72.31	65.59	63.44	80.21	18
Francia	66.08	26.73	71.8	70.11	43.22	76.18	19
Estonia	51.29	38.03	77.23	69.68	58.38	76.02	20
España	55.02	17.52	76.71	64.06	44.41	75.7	21
Grecia	42.29	0	61.06	66.37	41.45	71.13	22
Hong Kong	31.39	21.05	50.1	85.26	55.89	70.49	23
Portugal	39.83	23.12	69.59	64.9	44.63	69.05	24
Emiratos Árabes Uni- dos	39.93	24.8	26.8	100	56.48	68.39	25
Chequia	37.43	24.57	73.15	60.46	44.23	67.86	26
Israel	53.57	51.11	64.51	61.01	53.37	64.8	27
Italia	50.31	25.27	66.01	46.95	51.85	64.74	28
Reino Unido	46.04	45.77	31.76	91.98	56.54	64.19	29
Croacia	42.15	26.59	57.73	54.41	52.73	62.58	30
Hungría	39.19	38.51	58.8	45.97	70.12	60.84	31
Bulgaria	41.51	29.21	49.38	43.03	59.73	56.38	32
Polonia	43.51	45.95	61.16	44.95	51.17	56.28	33
Ucrania	68.09	63.94	78.86	28.79	41.88	56.18	34
Arabia Sau- dita	44.15	28.97	16.57	66.54	58.05	53.01	35
Eslovaquia	32.9	54.23	67.17	44.06	43.1	52.29	36
Chile	38.14	47.35	60.33	41.5	40.73	50.88	37
Rumania	40.63	48.4	48.96	37.91	47.59	47.32	38

Malasia	30.68	66.13	58.47	36.02	35.65	41.5	39
Rusia	47.53	57.15	26.74	41.77	51.94	41.18	40
Turquía	27.31	46.35	42.49	50.47	21.71	41.07	41
Tailandia	32.6	47.91	45.67	25.33	48.62	40.25	42
Vietnam	48.48	61.62	37.87	30.15	39.61	37.47	43
China	18.22	63.09	14.53	47.04	68.69	35.05	44
Indonesia	28.22	78.46	49.17	20.34	47.98	32.21	45
Sri Lanka	23.46	61.12	37.12	18.17	43.72	28.69	46
Argentina	44.5	45.05	40.68	20.02	0	28.34	47
Colombia	21.74	73.55	36.08	14.88	54.66	26.67	48
Túnez	10.95	55.21	30.01	18.33	46.81	25.47	49
Filipinas	35.82	86.88	42.47	15.49	37.12	25.31	50
Brasil	27.65	66.83	40.33	15.55	27.61	24.86	51
México	28.63	88.44	34.49	19.71	45.45	23.99	52
Ghana	38.69	84.66	40.44	15.02	29.31	23.65	53
Sudáfrica	19.48	97.55	43.7	16.28	43.54	21.83	54
Laos	12.97	71.92	12.02	13	54.75	15.7	55
India	0	100	49.35	19.8	20.15	15.11	56
Egipto	19.26	76.02	9.31	21.37	38.18	14.32	57
Camerún	28.73	84.49	0	0	23.34	0	58

Fuente: elaboración propia con base en cálculos realizados utilizando software Stata 17.