

NEOLIBERALISMO, GLOBALIZACIÓN Y RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA: EL CASO DE MÉXICO Y EL MUNICIPIO DE LÁZARO CÁRDENAS

Cristian Daniel Infante Galindo¹ y César Bravo Cervantes²

Resumen

El presente artículo analiza la inserción de México en el modelo neoliberal y su participación en la economía global a través del libre comercio, la inversión extranjera directa y la desregulación estatal. Examina como las cadenas globales de valor, producción y suministro transformaron los procesos industriales y dieron origen a estrategias como el offshoring, reshoring, y nearshoring. México destaca como un actor clave en la fábrica de América del Norte, favorecido por su cercanía con Estados Unidos y tratados como el T-MEC. Finalmente se propone el municipio de Lázaro Cárdenas, Michoacán, como punto estratégico clave para atraer inversiones y fortalecer el nearshoring por su infraestructura portuaria, industrial y logística.

Palabras Clave: Neoliberalismo, Cadenas Globales de Valor, Offshoring, Reshoring, Nearshoring, Lázaro Cárdenas.

Introducción

El presente trabajo analiza la incorporación de México al modelo neoliberal y a la economía global, con énfasis en sus políticas de comercio internacional y en las estrategias de relocalización productiva dentro de los encadenamientos productivos globales. En primer lugar, se revisan los antecedentes del neoliberalismo y las condiciones que favorecieron su

¹ Pasante de la Licenciatura en Comercio Exterior de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: 2139222A@umich.mx.

² Profesor e Investigador de la Facultad de Economía “Vasco de Quiroga” de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Correo electrónico: cesar.bravo@umich.mx.

consolidación como sistema económico dominante, destacando la liberalización de mercados, la desregulación estatal y la expansión del capital transnacional. Posteriormente, se examinan las cadenas globales de valor, de producción y de suministro, para comprender el papel de las economías nacionales en la fragmentación e integración de los procesos productivos a escala mundial. Asimismo, se abordan las estrategias de relocalización (offshoring, reshoring y nearshoring) como mecanismos empresariales para optimizar la eficiencia y la cercanía a los mercados de consumo. Finalmente, se analiza el caso de México, su adaptación a las dinámicas neoliberales y su papel actual en el nearshoring, destacando el potencial estratégico del municipio de Lázaro Cárdenas como polo logístico e industrial para atraer nuevas inversiones y fortalecer su integración en las redes globales de producción.

Antecedentes del neoliberalismo y la globalización

Tras la Segunda Guerra Mundial surgió un nuevo orden geopolítico y económico marcado por la Guerra Fría, en la que se enfrentaron dos sistemas: el Socialista, liderado por la Unión Soviética, y el Capitalista o Neoliberal, encabezado por Estados Unidos e Inglaterra. Este conflicto concluyó simbólicamente con la caída del Muro de Berlín, hecho que dio inicio a una nueva etapa del neoliberalismo caracterizada por la liberalización económica y la globalización. Según Méler, con la caída del muro de Berlín en 1989, se abrió un nuevo momento histórico que, seguida de la implosión de la Unión Soviética, en 1991, provocaría un adormecimiento momentáneo de lo que podríamos llamar el pensamiento crítico. La hegemonía del neoliberalismo y de su proyecto de globalización se hacía por vez primera en la historia, sin tener un enemigo al que combatir y, lógicamente, sin encontrar demasiada resistencia (Méler y de Ugarte, 2004).

En el caso de América Latina, se establecieron políticas fueron emitidas en la agenda del Consenso de Washington, que se presentaron en noviembre de 1989, esto se llevó en el Instituto Internacional de Economía a través de la conferencia titulada “Latín American Adjustment: HowMuch Has Happened?”. El consenso de Washington está conformado por 10 reformas de política económica (Martínez Rangel, 2012), que le llamarón recomendaciones, estas son:

Tabla 1. Recomendaciones de reformas de política económica

a) Disciplina fiscal	b) Reordenación de las prioridades de gasto público
c) Reforma fiscal	d) Liberalización financiera
e) Tipo de cambio competitivo	f) Liberalización del comercio
g) Liberalización de la inversión extranjera directa	h) Privatizaciones
i) Desregulación	j) Derechos de propiedad

Fuente: Elaboración propia.

Se destacan tres políticas fundamentales para sustentar el modelo neoliberal en América Latina. En primer lugar, la liberalización del comercio, que promovió la reducción gradual de aranceles y la firma de tratados de libre comercio, impulsando la inserción en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En segundo término, la liberalización de la inversión extranjera directa, concebida como un medio para atraer capital, tecnología y conocimiento productivo al mercado nacional. Finalmente, la desregulación económica, buscó eliminar barreras legales y administrativas que limitaban la participación de empresas nacionales y extranjeras, favoreciendo así la expansión del libre mercado y de la globalización.

Dicha globalización contiene diferentes facetas, para ello tomaremos dos definición que contempla Méler, la primera del FMI, que dice: “La globalización es la interdependencia económica creciente del conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada y generalizada de la tecnología” (Méler y de Ugarte, 2004), en esta se ponen gran énfasis en el aspecto de la economía, pero también se puede observar desde otro punto de vista y complementario, en este caso, la definición de Fernand Braudel, contenida en Méler, dice: “Se trata de un proceso de naturaleza política, económica y cultural por la cual las políticas nacionales tienen cada vez menos importancia y las políticas internacionales, aquéllas que se deciden en centros más

alejados de la vida cotidiana de los ciudadanos, cada vez más” (Méler y de Ugarte, 2004). Estos procesos motivaron a que las empresas examinaran los entornos óptimos para producción sus bienes en cualquier país específicamente buscaban que los costos fueran los menores y la calidad fuera la máxima posible, llevando a invertir en diferentes países, principalmente en los denominados países en vías de desarrollo, esto dado que la diferencia de la paridad entre las monedas, hacían posible que la mano de obra fuera más barata que en sus países de origen. Dando como resultado la instalación de empresas al rededor del mundo, creando encadenamientos productivos globales.

Conceptualización de encadenamientos

Desde la lógica de la liberación económica, el libre comercio era una condición fundamental, esto bajo la idea de que conduciría a una asignación más eficiente de los recursos existentes en los diferentes países y que contribuyen en los factores de oferta y demanda de los mercados, para lograr dicha eficiencia se crearon Tratados de Libre Comercio (TLC), que en palabras de Garrido: los TLC tenían el objetivó la dinamización de la economía mundial, y así estableciendo el proceso de globalización, entre estos tratados se puede hablar de diferentes tipos de tratados, en el caso de los llamados TLC profundos son los que favorecieron el desarrollo de las cadenas globales en tanto contribuyan a espacios económicos comunes con adecuada articulación institucional, competencia en los mercados y cooperación en las regulaciones (Garrido, 2022).

El incremento de TLC creo diferentes cadenas globales, esto dependiendo de los aspectos que se priorizan y según los niveles de análisis, se proponen básicamente tres grandes modos de considerar esas cadenas: las cadenas globales de valor (GVC, por sus siglas en inglés), las cadenas globales de producción (GPC, por sus siglas en inglés) y las cadenas globales de suministro (GSC, por sus siglas en inglés) (Garrido, 2022).

De forma puntual, abordaremos su definición de cada uno de estos encadenamientos:

Una cadena global de valor (GVC) consiste en una serie de etapas involucradas en la producción de un bien o servicio que se vende a los consumidores, donde en cada etapa se añade valor, y al menos dos de esas etapas se producen en países diferentes (Antràs, 2020). Para Pérez (2019) una cadena de valor fue utilizada para analizar la secuencia de actividades

necesarias en la manufacturación de un determinado producto, no solo su parte tangible, sino también de toda una gama de servicios asociados. Lo novedoso surge de la dimensión global que tomó este fenómeno, al dividirse la producción en múltiples países (Pérez Ibáñez, 2019).

Una cadena global de producción (GPC) se entiende como la red de nodos y enlaces interconectados que transcinden fronteras nacionales y que integran partes de diferentes territorios nacionales y subnacionales (Coe & Dicken, 2008).

En el trabajo de Coe y Wai-Chung (2019), las GPC se explican desde la consideración de las empresas líderes y sus particulares modos de propiedad, nacionalidad, cultura corporativa y estrategias. Tomando en cuenta las fuerzas económico-políticas que operan la configuración en curso de las cadenas, en específico por las tensiones competitivas a las que se enfrentan las empresas globales en sus relaciones con los proveedores, reduciendo costos e incrementando capacidades cuando las empresas líderes de la cadena generan nuevos mercados para sus productos y servicios (Garrido, 2022).

La cadena global de suministro (GSC) es la coordinación de todas las actividades asociadas al movimiento de bienes, desde la materia prima hasta el usuario final. Esto incluye la administración de sistemas, fuentes, programación de la producción, procesamiento de pedidos, inventario, transporte, almacenaje y servicio del cliente (Sablón Cossío, 2009).

Las modernas cadenas de suministro son el resultado de un proceso de minimización de costes, de búsqueda del suministrador más competitivo, en un mundo que, en un contexto económico y geopolítico muy determinado y específico, desconoce o desprecia algunos de los riesgos consustanciales a la operativa internacional. (Zaballa, 2021). Estos encadenamientos han surgido como consecuencia de la liberación económica, que llevó a la reducción o desaparición de los aranceles, y de las diferentes políticas económicas que se aplicaron en la década de los noventa, y que sus consecuencias se pudieron apreciar en las dos primeras décadas de los años dos mil. Continuando con el análisis de la importancia de las diferentes cadenas globales retomaremos diversos autores.

Lo anterior representa un quiebre con las estrategias de integración vertical, típica del modelo fordista, dado que se vuelve más beneficioso para las corporaciones multinacionales deslocalizar (offshoring) y externalizar (outsourcing) parte de su proceso de producción, antes que concentrar la propiedad del mismo a nivel local, lo que se hace es transferir

actividades consideradas como no esenciales a empresas de otro país, las cuales pueden residir en el exterior o no (Pérez Ibáñez, 2019). Algunas economías emergentes han considerado la inserción en las GPC como un elemento importante de su estrategia de desarrollo, particularmente en relación con el proceso de industrialización que podría llevar aparejado. La posibilidad de capturar las ganancias de esta estrategia depende de varios aspectos. El primero de ellos es la ubicación de la etapa de producción a desarrollarse en el país dentro de la cadena, siendo que las actividades que generan mayor valor agregado y el segundo factor residen en el tipo de producto y la tecnología y capacitación de la mano de obra requerida para la tarea de producción (Bianchi, 2013.).

Cardeillac (2013) sostiene que la estrategia es quebrar el proceso productivo en varios segmentos discretos y con formas específicas de organización. Frente al lento crecimiento económico en los países centrales, las empresas multinacionales se establecieron en las naciones en desarrollo para aprovechar los bajos costos productivos y laborales y exportar de vuelta a sus economías de origen o abastecer estos mismos mercados. Estos países emergentes, ofrecían grandes cantidades de trabajadores a bajo costo, capacidades productivas e infraestructuras en crecimiento, abundantes materias primas y también la posibilidad de vender en un nuevo mercado doméstico que progresaba al ritmo del surgimiento de nuevas clases medias (Gereffi y Sturgeon, 2013).

Para abordar los encadenamientos se desarrollaron estrategias de relocalización geográfica de la producción, este fenómeno no es nuevo se ha llevado cabo desde la existencia del feudalismo, donde se buscaba organizar la producción bajo el esquema de generar la mayor plusvalía del producto. Sin embargo, con la liberación del mercado se diseñaron estrategias que a continuación profundizaremos.

Estrategias de relocalización geográfica

Como se ha analizado, el mundo se ha convertido en un fabrica gigantesca, en donde las empresas transnacionales buscan instalarse e invertir, con la finalidad de aprovechar las diferentes bondades que ofrecen las diferentes fabricas mundiales, esto desde el aprovechamiento de los recursos naturales, mano de obra barata y de alta calidad, concesiones por parte de los gobiernos y el aprovechamiento de la infraestructura instalada,

esto lo han hecho a través de diferentes esquemas y procesos de relocalización de las inversiones en dichas cadenas y en las distintas regiones fábrica, bajo las modalidades de offshoring, reshoring y nearshoring como nuevas estrategias de inversión por parte de las empresas líderes de esas cadenas (Garrido, 2022).

Offshoring

El offshoring constituye una desagregación de procesos complejos en el país sede para crear en el país fábrica procesos manufactureros menos complejos. En la región fábrica se establecen relaciones intrarregionales entre los países que la integran a partir de dos tipos diferentes de condiciones. Por una parte, están los países sede de las matrices de las empresas que fraccionan e internacionalizan la producción, y en donde estas desarrollan procesos productivos intensivos en capital, de alta tecnología y que requieren trabajos calificados con elevados salarios. En contraste está el otro tipo de país en el que las empresas concretan su iniciativa de offshoring, realizando inversiones en procesos menos complejos que son cumplidos por los trabajadores locales con salarios más bajos que en el país de la matriz. Esto confiere al país que recibe estas inversiones el carácter de país fábrica dentro del tejido regional (Garrido, 2022). Para la década de 1990, el offshoring experimentó un crecimiento notable, impulsado por el avance de las tecnologías de la comunicación y la reducción de barreras comerciales, lo que facilitó el traslado de operaciones a países con costos laborales más bajos. Algunas de sus características clave incluyen:

- a) Distancia geográfica: La característica distintiva del offshoring es la gran distancia entre el país de origen de la empresa y el país de destino de las operaciones.
- b) Reducción de costos: El principal motivo para el offshoring es la reducción de costos laborales, impuestos y regulaciones ambientales
- c) Acceso a nuevos mercados: Las empresas pueden aprovechar las oportunidades de crecimiento en nuevos mercados al producir localmente y evitar aranceles.
- d) Mayor flexibilidad: Las regulaciones laborales y ambientales suelen ser menos restrictivas en los países en desarrollo, lo que ofrece mayor flexibilidad a las empresas.

Reshoring

Cuando las empresas realizan una reubicación (reshoring) de las inversiones en los países sede para tener cadenas más cortas, menos fragmentadas y con menos dispersión geográfica, lo que ocurriría en industrias intensivas en capital y de alta tecnología, y tendría como efecto más desinversión y menos IED (Garrido, 2022). La anterior definición se puede complementar y fortalecer con la expresada por los autores Pla, Pallás y Botella, los cuales expresan que “el reshoring, hace referencia al retorno al país de origen (o a países cercanos) de actividades empresariales que, previamente, fueron deslocalizadas a territorios extranjeros. Es decir, el reshoring (i.e., relocalización) es la contraparte del offshoring (i.e., deslocalización) (Pla Barber, Pallás Rocafull, & y Botella Andreu, 2024).

El reshoring es una estrategia, si bien no reciente, ya que se tiene antecedentes de haberse aplicado entre 1979 y 1990 en Estados Unidos, recientemente se ha vuelto a aplicarse a partir de la crisis de 2008 y con mayor énfasis a partir de la pandemia de COVID-19 y la guerra de Ucrania con Rusia, estos eventos evidencian la dependencia de insumos entre países, esto como resultado de la estrategia de offshoring. A continuación, se hace una síntesis de las principales características del reshoring.

- a) Retorno de la producción al país de origen: Implica trasladar de vuelta parte o toda la producción previamente realizada mediante el offshoring.
- b) Reducción de costes logísticos y tiempos de entrega: Al acortar distancias, disminuye el gasto en transporte, tasas aduaneras y tiempos de entrega.
- c) Mejora en calidad, innovación y control: La proximidad permite mayor supervisión de la calidad, actualización ágil de productos y reforzamiento de estructuras de propiedad intelectual e innovación
- d) Incremento de resiliencia y seguridad: Gestiona riesgos de interrupciones externas (pandemia, guerras, tensiones), reforzando la seguridad y continuidad operativa
- e) Sostenibilidad ambiental: La reducción de transporte disminuye la huella de carbono, contribuyendo a los objetivos Ambientales, Sociales y de Gobernanza.

- f) Reactivación del empleo local: La relocalización impulsa la creación de empleos y la revitalización del sector industrial nacional

Nearshoring

Se puede definir al nearshoring, en general, como los factores determinantes que se destacan para explicar su importancia para que las empresas decidan la localización de inversiones globales son los costos relativos de mano de obra y la proximidad a los grandes núcleos de la globalización y de las sedes de las matrices de empresas dominantes en las cadenas (Garrido, 2022). Agregando la visión de Romero (2024), dicho autor menciona que “el nearshoring, a pesar de ser una práctica emergente, encuentra sus raíces en teorías económicas tradicionales. Puede verse como una respuesta práctica a la teoría de la oferta y demanda, especialmente cuando las empresas se reubican cerca de mercados donde ven un crecimiento de demanda potencial. En este sentido, el nearshoring se posiciona no sólo como una estrategia empresarial, sino que también se asocia con el enfoque de las ventajas competitivas, posicionándose en un marco teórico de orden económico-administrativo (Romero Aguilar, 2024).

El nearshoring se consolidó como una estrategia cada vez más popular a mediados de la década de 1990, en parte debido a la globalización y la liberalización del comercio internacional. Esta estrategia no solo busca optimizar costos y acceder a nuevos mercados, sino que también prioriza la proximidad geográfica para mejorar la resiliencia de las cadenas de suministro. Algunos factores que del nearshoring incluyen:

- a) Reducción de costos: La proximidad geográfica disminuye los costos logísticos, aduaneros y de transporte, optimizando la cadena de suministro.
- b) Mayor agilidad y flexibilidad: La cercanía geográfica permite una comunicación más fluida y una mayor capacidad de respuesta ante cambios en la demanda o en las condiciones del mercado
- c) Mejora en la calidad y control de los procesos: Al tener un mayor control sobre los procesos productivos, las empresas pueden garantizar una mayor calidad y consistencia en sus productos o servicios.
- d) Reducción de riesgos: El nearshoring disminuye la exposición a riesgos políticos, económicos y cambiarios asociados a operaciones en países lejanos.

- e) Fomento del desarrollo local: La reubicación de operaciones en países cercanos genera empleos y promueve el desarrollo de habilidades locales.
- f) Fortalecimiento de las relaciones comerciales: El nearshoring fomenta la colaboración entre empresas de diferentes países, fortaleciendo las relaciones comerciales y generando nuevas oportunidades de negocio.
- g) Cumplimiento normativo: La similitud en regulaciones y estándares facilita el cumplimiento normativo, evitando costos adicionales y retrasos en la comercialización de productos.

Existen estrategias que se podrían considerar nuevas o recientes, las cuales no se abordaran en el presente documento, pero es importante realizar un esfuerzo de abstracción para identificar las diferencias entre las 3 anteriores estrategias.

Tabla 2. Comparativo entre estrategias de relocalización

Offshoring	Búsqueda de reducciones de costos a través de producción en el extranjero, sin importar la distancia.
Reshoring	Repatriación al país de origen, centrado en control, calidad, sostenibilidad y resiliencia.
Nearshoring	Producción trasladada a países cercanos, balanceando costo y proximidad.

Fuente: Elaboración propia.

De estas estrategias, se considera que la que permea en México sería la de nearshoring, esto debido que la estrategia de offshoring, se ha convertido en obsoleta, esto bajo el contexto actual, en cuanto a la estrategia de reshoring, a pesar de que es muy costosa, en particular para Estados Unidos, podría ser viable al mediano y largo plazo, esto se puede sustentar en palabras de Garrido (2022) que menciona “El Banco de América (Bank of America) ha realizado una estimación del costo del reshoring particular para los Estados Unidos, dicho costo indicando que estaría en el orden del billón de dólares durante los próximos cinco años, lo que consideraba como manejable para estas empresas, sobre todo por la presión de los

accionistas para que se concrete, temerosos de que esto último les provocara pérdidas en el futuro. Si bien la elevación de costos que generaron los aranceles impuestos a las importaciones de China hacia Estados Unidos opera a favor del reshoring, los datos de Inversión Extranjera Directa aún no muestran una tendencia definitiva en esa dirección. Los estudios de Baker y otros (2016) y Kearney (2020) sugieren que China seguirá manteniendo su gran atracción para la inversión internacional debido al peso de su mercado interno, por lo que el reshoring no sería considerado por un buen número de empresas transnacionales (Garrido, 2022). Haciendo una predicción preliminar, se anticipa que un incremento en la adopción de estrategias de nearshoring tendrá como consecuencia un aumento en la Inversión Extranjera Directa (IED), particularmente reflejada en el sector manufacturero (C. Garrido, 2022). En este sentido uno de los países que podría ser elegido para estas inversiones es México, esto por varios factores, pero específicamente tres, la proximidad geográfica con Estados Unidos, el Tratado de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y la existencia de mano de obra calificada y barata.

El papel de México en el modelo neoliberal

México por su ubicación geográfica ha tenido un papel importante en la fábrica de Norte América, ya que prácticamente desde su independencia, ha tenido relación con Estados Unidos, en ocasiones de enemigos de guerra, así como aliados comerciales. Garrido menciona que en la integración de México en las GPC operaron cinco factores relevantes (Garrido, 2022). En este sentido Garrido hace un análisis detallado de cada uno de los cinco factores, sin embargo, solo se retomarán aspectos generales del análisis que realizó el autor, como se muestra a continuación:

México ha desempeñado un papel central en las cadenas globales de producción gracias a cinco factores fundamentales: su estrecha relación económica con Estados Unidos, que impulsó la apertura comercial y la expansión exportadora; el desarrollo del modelo maquilador, que permitió integrar al país en los procesos industriales internacionales desde los años sesenta; la disponibilidad de mano de obra calificada y competitiva, fortalecida por una red educativa y técnica vinculada al sector manufacturero; la infraestructura logística, especialmente el transporte terrestre y ferroviario que conecta

con el mercado estadounidense; y, finalmente, una gobernanza institucional sólida, consolidada a través de acuerdos y tratados comerciales como el TLCAN y el T-MEC. Estos elementos en conjunto explican la integración de México a la economía global bajo el paradigma neoliberal y su actual relevancia en la estrategia de nearshoring.

Con todo ello se estableció una relación entre ambos países que comprende el offshoring estadounidense y el nearshoring hacia México, que configura un acoplamiento estratégico entre ambos países. Estos factores vinculándolos con el nearshoring, nos da la posibilidad, de que México sea considerado un país con vocación y pertinencia de recibir IED. Esta condición general se ve adecuada por las especificidades del país derivadas de su vecindad con los Estados Unidos al integrarse a las GPC.

Es importante analizar que desde la década de 1990 en este proceso de Neo liberalización, predominó la firma de tratados de libre comercio, en el caso de México no fue la excepción, México cuenta con una red de 14 Tratados de Libre Comercio con 52 países (TLCs), 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIIs) con 31 países o regiones administrativas y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI (Economía, 2025).

Sobre el contexto en el comercio mundial, como señala Garrido (2022) el desarrollo de la globalización del comercio y de las cadenas de producción se ha visto conmocionado desde 2008 hasta la fecha con la extraordinaria acumulación de fenómenos de diverso orden detonados durante este período, primero con el estallido de la crisis financiera de 2008, seguida luego por la crisis del comercio en 2009, para casi una década después, en 2017, registrarse el viraje radical en los Estados Unidos hacia un proteccionismo nacionalista antiglobalización, y finalmente en 2020 el estallido de la pandemia por COVID-19, aún en proceso de desarrollo. Esta increíble secuencia de hechos marca el fin de la dinámica de hiperglobalización, lo que se tradujo en un conjunto de ajustes económicos y políticos que llevó a frenar la dinámica de la globalización y a bloquear las cadenas globales de suministro,

lo que ha dado lugar a la apertura de un intervalo de cambios que implican la posibilidad de reajustes en la configuración estructural de las cadenas globales y del conjunto de la economía globalizada.

La relación comercial más importante de México es con Estados Unidos, y en base a los acuerdos económicos que anteriormente se mencionan, con otros países, México toma un papel de intermediario, ya que empresas de otros países se instalan en México y producen mercancías, que se manufacturan en México e ingresan a Estados Unidos, como un productor Mexicano bajo las reglas del T-MEC, ya que México funciona como la ruta hacia Estados Unidos y capitales de otros países con los que se tiene TLC podrían invertir en México, y con ello aprovechas las ventajas que se tienen en para que sus productos se pudieran incorporar al mercado de consumo más grande del mundo, esto daría mayor inversión extranjera, y un crecimiento de empresas locales que proveen de insumos a las manufacturas extranjeras, incremento empleos y otros factores propios de las cadenas de producción que se establecen, este fenómeno tendría similitudes al nearshoring, es aquí donde México puede convertirse en un destino de IED desde otros países que deseen colocar su producto en Estados Unidos.

En consecuencia, a lo anterior, es conveniente analizar en que región podría ser adecuada para recibir empresas transnacionales o industrias, por lo cual se considera pertinente que una opción puede ser el municipio de Lázaro Cárdenas, Michoacán, esto porque sean realizado distintas propuestas para generar desde lo que es su momento se llamó Polo de Desarrollo y más recientemente se elaboraron propuestas de establecer una Zona Económica Especial, esto como una herramienta de crecimiento económico y desarrollo regional. Por lo cual se analizará a continuación.

El papel de Lázaro Cárdenas en el modelo neoliberal.

El municipio de Lázaro Cárdenas se conformó en el año de 1947, ya que anteriormente era una tenencia que pertenecía al municipio de Arteaga, teniendo como nombre Melchor Ocampo del Balsas, para el año de 1970 cambio su nombre a “Lázaro Cárdenas”, en honor al general Lázaro Cárdenas del Río, que falleció en ese mismo año. Los autores González y Martner mencionan que “Desde la creación del primer instrumento de planeación regional

en el México posrevolucionario, a finales de la década de los años cuarenta, se reconoció en el entonces municipio de Melchor Ocampo, ubicado en el límite costero de los estados de Michoacán y Guerrero, la posibilidad de explotar los ricos minerales de hierro y el potencial hidrológico de esta región. Así fue como el Programa de Desarrollo Regional por Cuencas Hidrológicas, a través de la Comisión del Río Tepalcatepec (1947) Y, posteriormente, la Comisión del Río Balsas, impulsaron proyectos para la explotación del mineral y su transformación en acero y productos derivados". (González Gómez, 1992). Este municipio se ha identificado con muchas potencialidades, y por lo cual ha tenido profundos cambios económicos de pasar de un pueblo pesquero y agrícola, a un municipio con una industrialización, está la podemos dividir en 3 etapas, La primera corresponde a un periodo de intervención estatal y orientación protecciónista, durante el cual se establecieron industrias estratégicas, como la acerera y la de fertilizantes. La segunda etapa se desarrolla en el contexto de la globalización y la aplicación de las políticas del Consenso de Washington, cuando las empresas estatales fueron transferidas a empresarios nacionales. Finalmente, la tercera etapa se enmarca en la liberalización económica y el auge de la inversión extranjera directa, consolidada con la venta de la acerera a una corporación transnacional y la atracción de capitales internacionales, esto como resultado de la apertura del recinto portuario en el año 2000.

Es importante mencionar que lo anterior son resultado de políticas de desarrollo que se han implementado, como por ejemplo el desarrollo por cuencas hidrológicas, polos de desarrollo, y hasta las Zonas Económicas Especiales que fue cesado, de este último se puede decir que era el modelo más ambicioso ya que pretendía atraer industrias que generar un crecimiento y desarrollo como el que se tuvo en la década de los 70 y parte de los 80, donde existieron factores como la instalación de industria pesada, industria, empresas de proveedores de bienes, y una migración sin precedentes hacia dicho municipio, se construyeron escuelas de todos los niveles, hasta el punto de la construcción del Instituto Tecnológico de Lázaro Cárdenas que recientemente cumplió 38 años de su apertura y el cual tuvo la intención de integrar a personal de las diferentes industrias a impartir catedra, con la finalidad de fortalecer la educación superior en el municipio.

Si a esto le sumamos que el municipio tiene una adecuada infraestructura de comunicaciones, ya que cuenta con ferrocarril, con un puerto, y una red carretera que puede comunicar a Lázaro Cárdenas con el resto del país, y con Estados Unidos, es un municipio que tiene características propias para la instalación de industria, y que actualmente cuenta con empresas que son parte del nearshorinig, específicamente la Acerera Arcelor Mittal, que es de capital proveniente de la India y de Inglaterra, y que a partir del año 2021 incorporó un proceso de laminado, lo cual es un insumo para varios productos, como son automóviles, electrodomésticos, entre otros, lo cual reduce un proceso esencial en las cadenas globales de producción, la instalación de la laminadora tuvo un costo mil millones de dólares para dicha empresa.

Lázaro Cárdenas a lo largo del tiempo se ha clasificado como un lugar con gran potencialidad económica, por sus características geográficas, y esto está fundamentado por varias instituciones gubernamentales e internacionales, como es el caso del Banco Interamericano para el Desarrollo, institución que diseñó el plan para llevar a cabo la Zona Económica Especial Lázaro Cárdenas – La Unión.

Conclusiones

En conclusión, la integración de México al modelo neoliberal y a la globalización transformó profundamente su estructura productiva, consolidando su papel dentro de las cadenas globales de valor. A través de tratados como el TLCAN y el T-MEC, el país se convirtió en un eslabón estratégico de la manufactura norteamericana. No obstante, los actuales cambios en la economía mundial, impulsados por tensiones geopolíticas y nuevas estrategias de relocalización como el nearshoring, demandan una diversificación territorial de la inversión. En este contexto, regiones con ventajas logísticas e industriales, como Lázaro Cárdenas, Michoacán, se perfilan como polos de desarrollo clave para atraer nuevas inversiones, fortalecer la competitividad nacional y reafirmar la posición de México en la nueva configuración económica global.

Bibliografía

- Antràs, P. (2020). Conceptual Aspects of Global Value Chains. *Planning for Development in the Age of Global Value Chains*, 2-33.
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University, Belknap Press.
- Bianchi, E. y. (2013.). Cadenas globales de producción: Implicancias para el comercio internacional y su gobernanza. Cátedra OMC FLACSO Argentina.
- Bonifaz, J. L. (2003). Matemáticas para la economía dinámica. Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Coe, N., & Dicken, P. y. (2008). Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*, 271-295.
- Economía, S. d. (28 de Febrero de 2025). Gobierno de México. Obtenido de <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- García Madrigal, J. (2018). La desembocadura del río Baisas (1947-2017). Transformaciones territoriales previas a la propuesta de Zona Económica Especial de Lázaro Cárdenas - La Unión. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones. Dr. José María Luis Mora.
- Garrido, C. (2022). México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring. Ciudad de México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- González Gómez, O. y. (1992). Problemas de Conectividad de Lázaro Cárdenas . Querétaro, Querétaro, México: Instituto Mexicano del Transporte y Secretaría de Comunicaciones y Transportes.
- Martínez Rangel, R. y. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura.*, 35-64.
- Méller y de Ugarte, J. L. (2004). Historia de la Globalización. Boletín de Información (Ministerio de Defensa), 21-31.

Padilla y Sotelo, L. S. (2019). Ciudad y Puerto de Lázaro Cárdenas: Desarrollos divergentes y desarticulación. Desigualdad socio-espacial, innovación tecnológica y procesos urbano, 81-100.

Pérez Ibáñez, J. (2019). Cadenas Globales de Valor: Una revisión bibliográfica. Semestre Económico, 63-81.

Piedrahita Zuluaga, J. D. (2019). El sistema Bretton Woods, una estrategia estadounidense de dominación mundial. Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y el dólar en la segunda mitad del siglo XX. Revista de Estudiantes de Ciencia Política, 96-109.

Pla Barber, J., Pallás Rocafull, A., & y Botella Andreu, A. (2024). Reshoring y Regionalización de las Cadenas de Valor Globales: Evidencia en sectores manufactureros. Papeles de economía española, 139-152.

Romero Aguilar, J. R. (2024). El nearshoring en México y su relación con China, Corea del Sur y Japón. PORTES, revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico , 31-54.

Sablón Cossio, N. (18 de Junio de 2009). Gestiopolis. Obtenido de La cadena de suministro en la gestión logística: <https://www.gestiopolis.com/la-cadena-de-suministro-en-la-gestion-logistica/>

Zaballa, J. J. (2021). Riesgo y Rediseño de la Cadenas Globales de Suministro: Efectos sobre el comercio y la inversión internacional. Tribunal de Economía., 109-127.