

Universidad Piloto De Colombia

Facultad de Ciencias Sociales y Empresariales

Negocios Internacionales

NEARSHORING, el Nuevo Motor de los Negocios en México

Taller Internacional

Presentado Por :

Wilmer Edison Ladino Aguilar

Bogotá, Colombia

21 de Enero del 2025

Resumen

Esta investigación analiza el impacto del incremento de aranceles impuesto por la administración del presidente Donald Trump desde el 2 de abril de 2025 sobre el comercio de autopartes mexicanas destinadas a vehículos livianos. Se estudia la caída del 4.1% registrada entre enero y julio de 2025 y su relación con la pérdida de competitividad del sector. El estudio adopta un enfoque mixto (descriptivo y correlacional) con diseño no experimental y transversal, sustentado en la Teoría de las Barreras al Comercio y la Teoría de la Ventaja Competitiva. A partir del diagnóstico macroeconómico y microeconómico, se evalúa la viabilidad del NEARSHORING como estrategia para mitigar el impacto arancelario y fortalecer la cadena de suministro.

Antecedentes

En la última década, México se consolidó como actor relevante en la industria automotriz y de autopartes, integrándose estratégicamente a cadenas globales de valor con Estados Unidos gracias a la proximidad geográfica y acuerdos comerciales (AMIA, 2023; OECD, 2024). Hasta finales de 2024, el comercio de autopartes operaba con estabilidad y flujos constantes hacia Estados Unidos (INEGI, 2023). Sin embargo, desde el 2 de abril de 2025 se impusieron nuevos aranceles a las importaciones mexicanas de autopartes, lo que alteró la competitividad del sector y provocó una contracción del comercio, evidenciada en una caída del 4.1% entre enero y julio de 2025 (AS USA, 2025; Village, 2025).

Problema central

En Ciudad de México, la industria de autopartes¹ enfrenta obstáculos significativos que dificultan su desarrollo, generando un problema fundamental; el incremento de aranceles impuestos por la administración del presidente Donald Trump desde el 2 de abril de 2025 (AS USA, 2025).

Pregunta de investigación

De qué manera el incremento de aranceles impuesto por Estados Unidos desde el 2 de abril de 2025 se relaciona con la caída del 4.1% en el comercio de autopartes para vehículos livianos en Ciudad de México, y cómo puede la estrategia de NEARSHORING contribuir a mitigar dicho impacto?

Hipótesis

El incremento de aranceles impuesto por Estados Unidos desde el 2 de abril de 2025 se asocia negativamente con el comercio de autopartes para vehículos livianos en Ciudad de México, reflejándose en una caída del 4.1% entre enero y julio de 2025; asimismo, la estrategia de NEARSHORING contribuye a mitigar dicho impacto al fortalecer la competitividad y la cadena de suministro del sector

Objetivos

¹ Las autopartes, clave bajo esta estrategia de NEARSHORING incluyen neumáticos, baterías, y filtros de aceite. ² Los vehículos livianos son automóviles de cinco puertas con un cilindraje que va desde 1.0 centímetro cúbico a 1.6 centímetro cúbico, diseñado para el uso urbano y eficiente consumo de combustible.

Objetivo general

Analizar el impacto del sector de auto partes y la caída del 4.1% en el comercio de autopartes de vehículos livianos ², en el periodo de enero del 2025 a julio del 2025, producto del

incremento arancelario impuesto por la administración del presidente Donald Trump desde el 2 de abril del 2025, en Ciudad de México (Village, 2025).

Objetivos Específicos

- Establecer la estrategia de NEARSHORING ² en México para reubicar procesos de producción de autopartes en el estado de Nuevo León, buscando asegurar el abastecimiento del mercado de Estados Unidos y optimizar la cadena de suministro, un modelo que estaba operando con éxito hasta diciembre del año 2024 (Moneymake, 2025).
- Determinar las estrategias por el Estado mexicano a partir de enero del 2025 hasta julio del 2025, asociada a diversificar proveedores y optimizar la cadena de suministro ³ en la región para mitigar rápidamente la afectación por el incremento de aranceles (Carús, 2025).
- Implementar un plan de fortalecimiento tecnológico y de formación del talento humano para las PYMES del sector autopartes, enfocado en modernizar sus procesos productivos, optimizar costos y elevar los estándares de calidad (Orgaz, 2025).

² El NEARSHORING es la estrategia de negocios que consiste en reubicar procesos productivos o de empresas en un país geográficamente cercano a su mercado principal.

³ La Cadena de Suministro (es la red de organizaciones, personas, actividades, información y recursos involucrados en mover un producto o servicio desde el proveedor inicial hasta el consumidor final).

Justificación

La presente investigación se justifica por la necesidad de analizar el impacto del incremento de aranceles impuesto por Estados Unidos desde el 2 de abril de 2025 sobre el comercio de autopartes mexicanas destinadas a vehículos livianos. La caída del 4.1% registrada

entre enero y julio de 2025 evidencia una pérdida de competitividad que afecta especialmente a las PYMES del sector autopartes (AS USA, 2025; Village, 2025).

Asimismo, el estudio resulta pertinente al evaluar el NEARSHORING como estrategia para mitigar los efectos de las barreras comerciales, fortalecer la cadena de suministro y mejorar la competitividad del sector, aportando elementos útiles tanto para el análisis académico como para la toma de decisiones empresariales y de política pública (Porter, 1985; Orgaz, 2025).

Marco Teórico

Fundamentación Conceptual

El estudio se focaliza en analizar la respuesta estratégica de México ante la caída del 4.1% en el comercio de autopartes, resultado directo del incremento de aranceles impuesto por la administración estadounidense (AS USA, 2025; Village, 2025). Esta investigación se sustenta en dos pilares teóricos esenciales que explican tanto el problema como la solución estratégica adoptada.

Teoría de las Barreras al Comercio (Aranceles)

La imposición de aranceles, tal como se define en la teoría económica (Samuelson & Nordhaus, 2020), es fundamental porque aborda la naturaleza del problema central del proteccionismo: un arancel se concibe como un impuesto aplicado a las importaciones con el objetivo de encarecer el producto extranjero, actuando como una barrera proteccionista para favorecer la producción nacional, el incremento arancelario afecta directamente la competitividad de los productos extranjeros y, consecuentemente, justifica la disminución observada en el comercio.

Como y por qué Afecta

El arancel afecta al comercio internacional al generar una contracción en las importaciones, a través de los siguientes mecanismos, confirmados y amplificados por análisis empíricos como los relacionados con las estrategias arancelarias de la administración estadounidense (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020).

Aumento del Precio y Reducción de la Demanda Extranjera¹

Mecanismo

Cuando se impone un arancel sobre un bien importado, dicho arancel se incorpora directamente al costo total del producto al momento de ingresar al país, lo que significa que el precio que finalmente asume el consumidor, sea este una empresa o un comprador individual, aumenta de manera inmediata, generando un encarecimiento que se transmite a lo largo de la cadena de comercialización; este proceso ha sido ampliamente documentado en los análisis de la

reciente guerra comercial en Estados Unidos, donde diversos estudios mostraron que incluso aranceles moderados se traducían en incrementos significativos en los precios finales, afectando no solo la accesibilidad de los bienes importados, sino también la estructura de costos de sectores que dependen de ellos para su funcionamiento cotidiano, lo que confirma que los aranceles alteran el mercado interno al elevar el precio final de los productos extranjeros (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020).

Efecto

Como consecuencia directa de dicho incremento de precios, los productos importados pierden competitividad frente a los bienes nacionales que no han sido gravados y que, por tanto, mantienen precios relativamente más bajos; esta diferencia, que en condiciones normales podría ser marginal, se convierte en un factor decisivo para los consumidores y las empresas, quienes tienden a sustituir los bienes importados por alternativas internas o por opciones provenientes de países no afectados por aranceles, produciéndose así una disminución en la demanda de productos extranjeros. La evidencia empírica demuestra que estos efectos no solo reducen el volumen de importaciones, sino que además alteran patrones de consumo, modifican decisiones de producción y pueden generar distorsiones duraderas en el comercio internacional, tal como lo reportan los estudios más robustos sobre los impactos de los aranceles en los precios y la demanda (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020).

Impacto en la Cadena de Suministro y Costos de Producción Nacional

Mecanismo

Cuando los aranceles se aplican específicamente a bienes intermedios que son esenciales dentro de los procesos productivos nacionales, se desencadena un efecto inmediato en el costo de operación de las empresas domésticas, ya que estos insumos antes adquiridos a precios competitivos en el mercado internacional, se encarecen de forma abrupta, obligando a las organizaciones a pagar más por los materiales que requieren para mantener su flujo de producción; este fenómeno, ampliamente documentado en los análisis derivados de la guerra comercial estadounidense, demuestra que las medidas arancelarias no solo afectan al consumidor final, sino que penetran profundamente en la estructura de costos de la industria manufacturera, encareciendo etapas clave de la cadena productiva y reduciendo la capacidad operativa de los sectores que dependen de insumos importados (Amiti et al., 2019).

Efecto

El incremento de costos que enfrentan las empresas nacionales genera una presión económica difícil de absorber, y esta presión puede obligarlas, dependiendo de su margen de maniobra financiera, a reducir sus utilidades o trasladar este aumento a los precios finales de los bienes que producen; este ajuste puede manifestarse incluso en productos destinados a mercados internacionales, debilitando la competitividad exportadora en un contexto en el que cada variación de costos afecta la posición del país en las cadenas globales de valor. La evidencia empírica demuestra que, durante periodos de tensiones arancelarias recientes, las empresas estadounidenses expuestas a incrementos en los costos de sus insumos elevaron sus precios finales, redujeron márgenes e incluso experimentaron disminuciones en producción y empleo, lo

cual confirma que las medidas arancelarias pueden tener efectos amplificados en la estructura industrial y en la dinámica del comercio internacional (Flaaen & Pierce, 2019).

Riesgo de Represalias y Contracción del Comercio Bilateral

Mecanismo

La imposición unilateral de aranceles tiende a generar un efecto dominó dentro de las relaciones comerciales internacionales, puesto que el país afectado por la medida suele interpretar el incremento arancelario como una acción hostil que altera las condiciones previamente establecidas y, para restablecer el equilibrio o ejercer presión política y económica, responde aplicando sus propios aranceles de represalia sobre los productos provenientes del país que inició la política; este patrón de acción y reacción ha sido ampliamente documentado, especialmente durante la guerra comercial entre Estados Unidos y China, en la que cada aumento arancelario generaba una contramedida inmediata del socio comercial, configurando un ciclo de escalada que no solo profundizaba las tensiones diplomáticas sino que desestabilizaba el comercio bilateral (Bown, 2019).

Efecto

Como consecuencia de estas medidas recíprocas, los productos del país que inició el arancel se vuelven más costosos y menos competitivos en el mercado extranjero, lo que reduce su atractivo para consumidores e industrias del país afectado por la represalia; este encarecimiento, sumado a la percepción de riesgo e incertidumbre, conduce a una disminución significativa en la demanda de exportaciones, afectando tanto a los sectores directamente impactados como a toda la cadena productiva que dependía del comercio bilateral, un fenómeno

que se observó de forma clara durante el período reciente de tensiones arancelarias, donde Estados Unidos experimentó caídas importantes en sus exportaciones hacia los mercados que respondieron con aranceles equivalentes (Bown, 2019; Fajgelbaum et al., 2020), generando así un escenario en el que la contracción del comercio no fue una consecuencia accidental, sino un resultado previsible del mecanismo de represalias.

Teoría de la Ventaja Competitiva y el NEARSHORING

La Teoría de la Ventaja Competitiva (Porter, 1985) establece que la competitividad se logra y se mantiene al elegir y dominar una de dos estrategias fundamentales: Liderazgo en Costos o Diferenciación.

Relación con la Competitividad

La ventaja competitiva no se limita únicamente a ejecutar procesos de manera eficiente, sino que se sostiene cuando una organización es capaz de construir un posicionamiento estratégico realmente único, es decir, una manera particular de competir que difiere de sus rivales y que no depende solo de reducir costos o mejorar la productividad, sino de elegir una propuesta de valor y una forma de competir difícil de replicar, tal como plantea Porter en su trabajo seminal sobre estrategia competitiva, donde explica que la esencia de una estrategia sólida radica en la diferenciación y en la creación deliberada de una posición distinta dentro del mercado (Porter, 1985).

La Cadena de Valor

La cadena de valor se convierte entonces en el elemento articulador que explica cómo surge esa ventaja, ya que cada empresa configura sus actividades internas logística, operaciones, desarrollo tecnológico, marketing, gestión de talento, entre otras de manera particular, y es precisamente esa configuración distintiva, coherente con la estrategia seleccionada, la que permite generar valor de forma sostenida, dado que no es solo lo que la empresa hace, sino cómo organiza y coordina esas actividades para apoyar su posicionamiento estratégico, tal como se detalla en el modelo de análisis competitivo de Porter (1985, 1996).

Trade-Offs

Ahora bien, para que esa ventaja pueda mantenerse en el tiempo, es necesario que existan *trade-offs*, es decir, decisiones estratégicas donde la empresa renuncia deliberadamente a algunos beneficios para obtener otros, comprometiéndose de manera firme con una forma particular de competir; estos trade-offs funcionan como barreras naturales a la imitación porque obligan a los rivales a elegir entre alternativas incompatibles, dificultando que copien el sistema completo de actividades sin perder coherencia interna, un punto que Porter (1996) destaca como esencial para evitar que la competencia erosione el posicionamiento logrado.

Marco conceptual

Arancel. Impuesto aplicado a bienes importados que aumenta su precio y reduce su competitividad en el mercado (Samuelson & Nordhaus, 2020).

Barreras al comercio. Medidas que limitan o encarecen el intercambio comercial entre países, como aranceles o cuotas (Amiti et al., 2019).

Nearshoring. Estrategia de reubicación de producción a países cercanos al mercado final para reducir costos logísticos y riesgos (Baker Institute, 2023).

Cadena de suministro. Procesos que permiten producir y distribuir un producto desde la materia prima hasta el consumidor final (Chopra & Meindl, 2016).

Competitividad. Capacidad de una empresa o país para competir eficientemente en el mercado (Porter, 1985).

PYMES. Pequeñas y medianas empresas con menor capacidad financiera y tecnológica, vulnerables a cambios en costos y políticas comerciales (OCDE, 2020).

Comercio bilateral. Intercambio de bienes entre dos países; en este estudio, México y Estados Unidos (Bown & Irwin, 2019).

Autopartes para vehículos livianos. Componentes para automóviles de pasajeros y camionetas ligeras (Bureau of Transportation Statistics, 2022).

Marco Metodológico

La investigación adopta un enfoque mixto, de tipo descriptivo y correlacional, bajo un diseño **no** experimental y transversal, centrado en el período enero–julio de 2025. Este enfoque permite analizar el comportamiento del comercio de autopartes y su relación con el incremento de los aranceles sin manipular las variables de estudio (Hernández et al., 2014).

Desde el enfoque descriptivo, se identifica una caída del 4.1% en el comercio de autopartes para vehículos livianos —automóviles de pasajeros y camionetas ligeras de combustión interna e híbridas— durante el período analizado. Este porcentaje constituye un indicador del impacto económico del incremento arancelario aplicado por Estados Unidos desde el 2 de abril de 2025, reflejando una reducción en la competitividad y en los volúmenes exportados (Village, 2025; AS USA, 2025).

El enfoque correlacional corresponde a un análisis estadístico que permite identificar la relación entre el incremento de los aranceles y la disminución del comercio, sin establecer causalidad directa. En este estudio, la asociación negativa entre ambas variables confirma los efectos previstos por la Teoría de las Barreras al Comercio, según la cual el encarecimiento de los productos importados reduce la demanda y contrae los flujos comerciales (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020).

Diagnóstico y Viabilidad del NEARSHORING

El diagnóstico utiliza un análisis correlacional, entendido como un análisis estadístico que permite identificar la relación entre el incremento de los aranceles y la caída del 4.1% en el comercio de autopartes, sin establecer causalidad directa (Hernández et al., 2014; Village, 2025). Este porcentaje constituye un indicador del impacto económico del arancel, reflejando una pérdida de competitividad conforme a la Teoría de las Barreras al Comercio (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020). Con base en este diagnóstico, el NEARSHORING en Nuevo León se evalúa como una estrategia viable para asegurar el abastecimiento al mercado estadounidense (Moneymake, 2025).

Evaluación de la Respuesta Estatal

Analizar las políticas implementadas por el Estado mexicano durante el período enero–julio de 2025, orientadas a la diversificación de proveedores y a la optimización de la cadena de suministro, con el fin de evaluar su efectividad para mitigar el impacto del incremento arancelario sobre el sector de autopartes (Carús, 2025).

Fortalecimiento de las PYMES y Estrategia Final

Este ítem es pertinente porque tras analizar el impacto arancelario y las respuestas a nivel macroeconómico, resulta necesario evaluar las estrategias de adaptación a nivel microeconómico, particularmente en las PYMES del sector autopartes, que son las más vulnerables frente a las barreras comerciales. En este sentido, se propone el diseño de un plan de fortalecimiento tecnológico y de desarrollo del talento humano para las PYMES ubicadas en Ciudad de México, orientado a la sustitución de importaciones clave y a la mejora de la competitividad productiva (Orgaz, 2025). Finalmente, la integración de estos hallazgos permite formular conclusiones y recomendaciones estratégicas que contribuyan a mitigar los efectos de la crisis arancelaria y a fortalecer la posición del sector en el mercado internacional (AS USA, 2025).

Unidades de Análisis y Fuentes

Este ítem es pertinente porque tras analizar el impacto arancelario y las respuestas a nivel macroeconómico, resulta necesario evaluar las estrategias de adaptación a nivel microeconómico, particularmente en las PYMES del sector autopartes, que son las más vulnerables frente a las barreras comerciales. En este sentido, se propone el diseño de un plan de fortalecimiento tecnológico y de desarrollo del talento humano para las PYMES ubicadas en Ciudad de México, orientado a la sustitución de importaciones clave y a la mejora de la competitividad productiva

(Orgaz, 2025). Finalmente, la integración de estos hallazgos permite formular conclusiones y recomendaciones estratégicas que contribuyan a mitigar los efectos de la crisis arancelaria y a fortalecer la posición del sector en el mercado internacional (AS USA, 2025).

Planteamiento del Problema

En Ciudad de México, la industria de autopartes destinadas a vehículos livianos, definidos como automóviles de cinco puertas con un cilindraje entre 1.0 y 1.6 litros, diseñados para el uso urbano y el consumo eficiente de combustible, enfrenta dificultades significativas debido al aumento de aranceles impuesto por la administración del presidente Donald Trump desde el 2 de abril de 2025. Esta medida ha reducido la competitividad y la producción local, afectando especialmente a las PYMES del sector autopartes (AS USA, 2025). Ante este escenario, se plantea la necesidad de fortalecer la capacidad tecnológica, capacitar el talento humano y consolidar una cadena de suministro nacional, orientada a la sustitución de importaciones clave, como neumáticos, baterías y filtros de aceite, con el fin de mejorar la autosuficiencia y la resiliencia del sector (Orgaz, 2025; Carús, 2025).

Problema central

En Ciudad de México, la industria de autopartes destinadas a vehículos livianos, definidos como automóviles de cinco puertas con un cilindraje comprendido entre 1.0 y 1.6 litros, de combustión interna e híbridos, diseñados para el uso urbano y el consumo eficiente de combustible, enfrenta obstáculos significativos que dificultan su desarrollo. El problema fundamental se origina en el incremento de aranceles impuesto por la administración del

presidente Donald Trump desde el 2 de abril de 2025, lo cual ha afectado negativamente la competitividad y la capacidad productiva del sector (AS USA, 2025).

El problema se manifiesta en una caída de la competitividad y una disrupción operativa de la cadena de suministro del sector autopartes, entendida como una alteración significativa en los flujos normales de abastecimiento, producción y distribución, que genera retrasos, incrementos de costos e incertidumbre operativa. El uso del término *disrupción* resulta pertinente, ya que se alinea con lo planteado por Christensen (1997), quien define la disrupción como un cambio externo que modifica de manera sustancial el funcionamiento de un sistema productivo. En este caso, dicha disrupción es consecuencia directa del incremento unilateral de los aranceles, los cuales actúan como barreras al comercio, elevando artificialmente el costo de las autopartes mexicanas y afectando la continuidad de la cadena de suministro hacia el mercado estadounidense (Amiti et al., 2019).

Impacto Macroeconómico Del Incremento Arancelario

Desde un enfoque macroeconómico, la decisión de la administración del presidente Donald Trump de incrementar los aranceles a las importaciones mexicanas de autopartes, efectiva desde el 2 de abril de 2025, representa una política proteccionista que encarece los productos mexicanos en el mercado estadounidense (AS USA, 2025). Esta medida eleva de manera inmediata el precio final de autopartes clave como neumáticos, baterías y filtros de aceite, destinadas a vehículos livianos de combustión interna e híbridos, afectando la demanda y la competitividad del sector en el comercio bilateral

Impacto Microeconómico En El Sector De Autopartes

Desde un enfoque microeconómico, el incremento arancelario ha impactado directamente la rentabilidad de las empresas del sector autopartes, especialmente de las PYMES, al aumentar los costos de exportación y reducir los volúmenes de venta. La consecuencia directa y medible de esta barrera comercial es la caída del 4.1% en el comercio de autopartes para vehículos livianos registrada entre enero y julio de 2025, en comparación con el mismo período del año anterior (Village, 2025). Esta contracción evidencia el daño operativo y financiero que enfrenta el sector, reflejando una reducción en pedidos, márgenes de ganancia y estabilidad productiva.

Periodo de impacto

La investigación se centra en el periodo comprendido entre enero de 2025 y julio de 2025. Este lapso permite analizar el efecto completo de la implementación de los aranceles (iniciados el 2 de abril de 2025) y las respuestas iniciales del mercado y del Estado.

Propuestas

1. Diversificación y Fortalecimiento De La Cadena De Suministros

1.1.Herramienta. Cadena de suministro y teoría de barreras al comercio

1.2.Propuesta. Diversificar proveedores nacionales y regionales, estableciendo redes de suministro alternas para reducir dependencia de importaciones y mitigar el impacto de aranceles.

1.3.Argumentación. Los aranceles aumentan el costo de los insumos y reducen la competitividad de las exportaciones, generando disrupciones en la cadena de

suministro (Amiti, Redding & Weinstein, 2019). Al diversificar proveedores y fortalecer redes locales, las empresas autopartistas pueden mantener continuidad productiva, disminuir vulnerabilidad frente a barreras comerciales y asegurar abastecimiento estable (Fajgelbaum et al., 2020)

2. Incentivos y Modernización Tecnológica Para PYMES

2.1.Herramienta. Ventaja competitiva (Porter, 1985)

2.2.Propuesta. Implementar incentivos fiscales y programas de financiación para que las PYMES del sector autopartes inviertan en tecnología, automatización y certificaciones de calidad.

2.3.Argumentación. La ventaja competitiva se logra mediante liderazgo en costos o diferenciación. En el contexto de aranceles, las PYMES deben reducir costos y elevar estándares de calidad para competir con productos extranjeros (Porter, 1985; Porter, 1996). La modernización tecnológica mejora productividad, reduce desperdicios y permite ofrecer productos más competitivos en precio y calidad.

3. NEARSHORING y Relocalización Estratégica De Producción

3.1. Herramienta. NEARSHORING + ventaja competitiva + PESTEL

3.2.Propuesta. Incentivar el NEARSHORING de empresas estadounidenses hacia México (especialmente Nuevo León), aprovechando la cercanía geográfica y la integración industrial con EE. UU.

3.3. Argumentación. El NEARSHORING reduce costos logísticos, tiempos de entrega y exposición a barreras comerciales, mejorando la competitividad y resiliencia del sector (Baker Institute, 2023). Además, México presenta ventajas estratégicas para la relocalización, como infraestructura industrial consolidada y proximidad al mercado

estadounidense, lo que fortalece la posición competitiva de las autopartes mexicanas (García & Rodríguez, 2022).

Conclusión

El aumento de aranceles en Estados Unidos redujo la competitividad de las autopartes mexicanas, ya que el encarecimiento de los productos disminuyó la demanda en el mercado estadounidense. Esto se refleja en la caída del comercio entre enero y julio de 2025, demostrando que las barreras comerciales afectan directamente el flujo de exportaciones y la estabilidad del sector (Amiti et al., 2019).

El NEARSHORING y la diversificación de proveedores son estrategias clave para fortalecer la cadena de suministro, porque permiten reducir costos logísticos, tiempos de entrega y dependencia de mercados lejanos. Estas medidas contribuyen a aumentar la resiliencia del sector frente a cambios en políticas comerciales y riesgos externos (Baker Institute, 2023).

El apoyo a las PYMES y la modernización tecnológica son fundamentales para recuperar la competitividad, ya que estas empresas suelen tener menor capacidad financiera y tecnológica frente a shocks arancelarios. La inversión en innovación, capacitación y mejoras en procesos productivos permite que el sector se adapte mejor al entorno internacional y mantenga su posición en el mercado (Porter, 1985).

Anexos

Cuadro De Herramientas Usadas Para Proponer Soluciones

Herramienta	Para qué sirve	Resultado esperado
Cadena de suministro	Analiza el flujo de producción y distribución para identificar riesgos y dependencias	Diversificación de proveedores y reducción de vulnerabilidad ante aranceles
Teoría de competitividad (Porter, 1985)	Permite identificar fortalezas y ventajas competitivas del sector	Mejora en innovación, calidad y eficiencia para competir internacionalmente
NEARSHORING (Baker Institute, 2023)	Analiza el beneficio de relocalizar producción cerca del mercado final	Reducción de costos logísticos, tiempos de entrega y dependencia de mercados lejanos
Barreras al comercio (Amiti et al., 2019)	Identifica el impacto de aranceles y restricciones en el comercio	Diseño de estrategias para mitigar efectos de barreras comerciales

Barreras Comerciales y Su Impacto En Autopartes

Barrera comercial	Impacto en el sector	Consecuencia
Aranceles	Aumenta costos de producción y exportación	Caída de exportaciones y pérdida de competitividad
Cuotas	Limita el volumen de productos exportables	Reducción del mercado y menor participación

Regulaciones y estándares	Aumenta trámites y costos de adaptación	Retrasos en la producción y pérdida de oportunidades
Tipo de cambio	Incrementa incertidumbre en precios	Mayor volatilidad y riesgo financiero

Propuestas vs Herramientas vs Soluciones

Propuesta	Herramienta usada	Solución
Diversificación de proveedores	Aumenta costos de producción y exportación	Reducir dependencia de proveedores únicos y disminuir riesgo arancelario
Incentivos y modernización de PYMES	Limita el volumen de productos exportables	Mejorar innovación, calidad y eficiencia para competir internacionalmente
NEARSHORING	NEARSHORING (Baker Institute, 2023)	Relocalización de producción para reducir costos logísticos y tiempos de entrega

Reflexión Personal

Mi experiencia en México fue verdaderamente enriquecedora. La inmersión en un entorno internacional me permitió aplicar y expandir mis conocimientos de manera práctica. La interacción con diferentes culturas y la dinámica del mercado mexicano me brindaron una perspectiva más amplia y me desafiaron a adaptarme y a crecer profesionalmente.

Por otra parte, la investigación que desarrollé en Colombia fue un proceso exigente y enriquecedor. La rigurosidad de mis profesores y la alta exigencia académica me impulsaron a profundizar en el análisis y a desarrollar una disciplina académica más robusta. Esta exigencia no solo me permitió consolidar mis conocimientos, sino también fortalecer mi capacidad de investigación y análisis.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mis tutores y a la Universidad Piloto de Colombia, por su constante apoyo y por retarme a superar mis límites. Gracias a ellos, he podido crecer tanto personal como profesionalmente, y esta experiencia sin duda marca un hito en mi formación.

En resumen, estas vivencias han sido fundamentales para mi desarrollo, y me siento preparado para enfrentar nuevos retos en el ámbito de los Negocios Internacionales.

Referencias

Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *Journal of Economic perspectives*, 33(4), 187-210.

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz. (2023). Informe anual 2022-2023. AMIA.
<https://amia.com.mx/>

Baker Institute for Public Policy. (2023). Nearshoring in México: Seizing opportunities and facing challenges (Issue Brief). Rice University.
<https://www.bakerinstitute.org/research/nearshoring-mexico-seizing-opportunities-andfacing-challenges/>

Banco Interamericano de Desarrollo. (2022). El auge del NEARSHORING en América Latina y el Caribe. BID. <https://publications.iadb.org>

Banco Nacional de Comercio Exterior. (2022). Industria automotriz en México: oportunidades y retos. Bancomext. <https://www.bancomext.com>

Bown, C. P. (2019). The 2018 trade war and the end of dispute settlement as we knew it. *Trade War: The Clash of Economic Systems Endangering Global Prosperity*, 21-32.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2021). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe 2021. CEPAL. <https://www.cepal.org>

Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). The return to protectionism. *The quarterly journal of economics*, 135(1), 1-55.

Flaaen, A., & Pierce, J. R. (2019). Disentangling the effects of the 2018-2019 tariffs on a globally connected US manufacturing sector.

García, L., & Rodríguez, M. (2022). NEARSHORING y cadenas globales de valor: una oportunidad para México. *Revista Latinoamericana de Economía y Sociedad*, 14(2), 55–74.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2023). Estadísticas de la industria automotriz. INEGI. <https://www.inegi.org.mx>

López, D., Serrano, C., Vázquez, S., & Escalera, M. (2024). Nearshoring and export diversification in Mexico. BBVA Research (International Trade Analysis).

https://www.bbvaresearch.com/wpcontent/uploads/2024/04/SSR24S1_Art03_Nearshoring_Export_eng.pdf

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2024). OECD Economic Surveys: México 2024. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/b8d974db-en>

Porter, M. (1985). La ventaja competitiva según Michael Porter. *Web y Empresas, Administración, Ingeniería, Gestión y mucho más.*

Porter, M. E. (1996). What is Strategy? *Harvard Business Review*, 74 (6), 61-78.

Sadovi, M. W. (2024, October 15). Companies to shift 9% more nearshoring to Mexico. CFO Dive. <https://www.cfodive.com/news/companies-shift-nearshoring-mexicosupplychains/729937/>

Reflexión

Este trabajo demuestra que los aranceles afectan la competitividad y la estabilidad de las empresas, especialmente las PYMES, y que estrategias como el nearshoring pueden reducir riesgos y fortalecer la cadena de suministro. Como afirma el Baker Institute (2023), “el nearshoring permite aprovechar la proximidad geográfica para mejorar la eficiencia logística y reducir costos”, lo cual es clave para que México mantenga su liderazgo en el sector automotriz en un entorno global más proteccionista.