



CIUDAD DE MÉXICO
CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN



**EL COLEGIO
DE MÉXICO**

**El Colegio es
conocimiento
ciencia y cultura**

**Consejo Económico, Social y Ambiental
de la Ciudad de México**
**Fondo para el Desarrollo Económico, Social y Ambiental
de la Ciudad de México**

El Colegio de México
Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales
Centro de Estudios Económicos

**Nearshoring: oportunidades de inversión
para la Ciudad de México**

Resumen ejecutivo

Agosto, 2024

Realización

Jaime Sobrino

Diana Terrazas Santamaría

José Luis Guadalajara Mendoza

Carlos López Morales

Contenido

Siglas y acrónimos	4
Presentación	5
Estructura, dinámica y distribución territorial de la actividad económica en la Ciudad de México	9
Relocalización de la actividad económica: dimensionamiento de la oportunidad y requerimientos en sectores objetivo	19
Estrategia de localización de las actividades económicas	26
Mecanismos para la promoción de la relocalización en la Ciudad de México	36
Conclusiones	48
Referencias bibliográficas	52



Siglas y acrónimos

AIFA	Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles
ANUIES	Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior
API	Agencia para la Promoción de Inversiones de la Ciudad de México
BBVA	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión de Estudios de América Latina y el Caribe
CGP	Cadenas globales de producción
CONAPO	Consejo Nacional de Población
IED	Inversión Extranjera Directa
IMCO	Instituto Mexicano para la Competitividad
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
MIPYMES	Micro, pequeñas y medianas empresas
NAFIN	Nacional Financiera
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PIB	Producto interno bruto
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SEDECO	Secretaría de Desarrollo Económico
SEP	Secretaría de Educación Pública
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SNIIV	Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda
TGF	Tasa global de fecundidad
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UN	United Nations
VAB	Valor agregado bruto
VBP	Valor bruto de la producción
WSQ	Workforce Skills Qualifications
ZMCM	Zona Metropolitana de la Ciudad de México

Presentación

La distribución territorial de las actividades económicas se caracteriza por su concentración en pocos puntos del territorio, en especial en ciudades (Hall y Barrett, 2012: 57-100). Esta concentración geográfica es producto de la interacción de rendimientos crecientes, costos de transporte y demanda. Si las economías de escala son lo suficientemente grandes, entonces cada productor preferirá abastecer el mercado desde un único emplazamiento. Para minimizar los costos de transporte, se elige una ubicación que permita contar con una demanda suficiente. Pero la demanda será grande precisamente ahí en donde la mayoría de las unidades económicas elijan ubicarse. Existe un argumento circular que tiende a mantener la concentración espacial, una vez que haya iniciado.

El paradigma de la nueva geografía económica establece que la concentración geográfica de la actividad económica se explica por la interacción de costos de transporte y de economías internas de escala (Krugman, 1991; Venables, 1996). Los vínculos de demanda representan incentivos a los productores para localizarse cerca de los compradores, mientras que los vínculos de costo generan incentivos a los consumidores para localizarse cerca de los oferentes. Si existen altos costos de intercambio, debido a barreras arancelarias, entonces se obstaculiza la tendencia a la concentración geográfica (Richardson, 1995), mientras que la existencia de costos intermedios de intercambio estimula la generación de eslabonamientos hacia delante y hacia atrás, propiciando la concentración espacial (Krugman y Venables, 1995).

La producción mundial de bienes y servicios del siglo XXI ya no se entiende como una mera agregación de economías nacionales, analizadas en términos del producto interno bruto (PIB) y del comercio e intercambio entre ellos. Un elemento que cada vez ha cobrado mayor relevancia es el de las cadenas de valor, también conocidas como cadenas de suministro globales o cadenas globales de productos, gestionadas por empresas multinacionales y que operan a escala planetaria, en donde la producción está fragmentada en numerosos eslabones, cada uno de los cuales representa la transferencia de valor económico (Gereffi, 1994; Suwandi *et al*, 2019). Esta organización y división internacional del trabajo han generado patrones emergentes de localización y de relocalización, o *nearshoring*, de la actividad económica.



El término de *reshoring* se refiere a una relocalización genérica de actividades productivas y en dirección opuesta al *offshoring*. Por su parte, *nearshoring* es un tipo específico de *reshoring* y alude a la reubicación geográfica que hace una empresa de sus procesos productivos o comerciales hacia puntos más cercanos al consumo final (Haar, 2022; Pietrobelli y Seri, 2023). El *nearshoring* se ha convertido en parte integral de la economía empresarial. La relocalización se asocia más con la industria manufactura, como prendas de vestir, dispositivos médicos, electrónica, componentes automotrices y productos farmacéuticos, pero también es extensiva a servicios, procesos comerciales, servicios de tecnología y diseño de software, entre otros.

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2024a), en 2022 el producto interno bruto (PIB) del país se ubicó en 24.2 millones de millones de pesos, a precios constantes de 2018, que al restar los impuestos y subsidios arroja un valor agregado bruto (VAB) de 22.8 millones de millones de pesos. Los sectores de actividad con mayor participación en la generación de VAB eran la industria manufacturera con 22.6%, seguido por el comercio con 20.3%, los servicios inmobiliarios y de alquiler con 9.9%, transporte y comunicaciones con 7.6% y con 5.7% la construcción.

Por otro lado, las entidades federativas con mayor generación de VAB fueron Ciudad de México con el 15% del total nacional, seguida por el estado de México con 9%, Nuevo León con el 8% y Jalisco con 7.3%. Al considerar sólo a las actividades terciarias (comercio, transporte y servicios), éstas contribuyeron con el 58% del VAB nacional, siendo la Ciudad de México la primera en participación con 21% y más del doble de la segunda en participación, el estado de México con 10%.¹ La Ciudad de México tiene gran relevancia en las actividades relacionadas al comercio, transporte, servicios financieros, corporativos y tecnologías de la información.

Si se cambia de escala geográfica, de entidades federativas a ciudades y zonas metropolitanas, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) aparece con la mayor concentración de actividad económica del país, seguida por las zonas metropolitanas de Monterrey, Guadalajara, Saltillo, Querétaro, Toluca y Tijuana. La Zona Metropolitana de la Ciudad de México se conforma con las 16 alcaldías de la Ciudad de México, un municipio de Hidalgo y 41 municipios del estado de México (Orihuela y Sobrino, 2023). En 2018

¹ <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2023/PIBEF/PIBEF2022.pdf>



concentró el 30% del VAB total del país, mientras que la Zona Metropolitana de Monterrey aportó 7.9%, y 4.7% la Zona Metropolitana de Guadalajara (Sobrino, 2024).

En este contexto, el Gobierno de México y el Gobierno de la Ciudad de México buscan aprovechar la tendencia global de la relocalización de unidades económicas que conforman cadenas de valor, por lo que realizan esfuerzos coordinados para brindar información a las empresas que llegan al país y puedan invertir. Por ejemplo, la Secretaría de Economía ha identificado cerca de 500 empresas, principalmente europeas, estadounidenses y chinas, con interés de relocalizarse en México por las ventajas de su integración económica con Norteamérica derivadas del T-MEC. Es por ello que el Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México y el Fondo para el Desarrollo Económico y Social de la Ciudad de México están interesados en que se lleve a cabo el presente estudio.

El objetivo general es este estudio consiste en identificar a las nuevas inversiones que puede atraer la Ciudad de México, a fin de proveer los elementos para generar una estrategia de política pública que aproveche la relocalización de empresas y conformación de cadenas de valor. Para alcanzar este objetivo general, se tienen los siguientes objetivos específicos: i) dimensionar la oportunidad potencial; ii) definir objetivos de atracción de inversión; iii) identificar factores para la atracción, y iv) precisar un conjunto de acciones para la atracción de inversión a la Ciudad de México.

El estudio se lleva a cabo en dos escalas geográficas: la primera, y preponderante, hace referencia a la Ciudad de México, entidad integrante de la Federación, sede de los Poderes de la Unión y capital de los Estados Unidos Mexicanos. La Ciudad de México se divide en 16 alcaldías, o demarcaciones, que son la base de la división territorial y de la organización político administrativa de la Ciudad de México. Esta entidad tiene una superficie de 1,486 km², y su población en 2020 sumó 9.2 millones de habitantes.

La segunda escala corresponde a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, la cual se conforma con las 16 alcaldías de la Ciudad de México, un municipio del estado de Hidalgo y 41 municipios del estado de México (Orihuela y Sobrino, 2023). Su población conjunta en 2020 fue de 21.2 millones de habitantes en una extensión territorial de 5,560 km². Con tal tamaño de población, y de acuerdo a las Naciones Unidas, esta zona metropolitana era la quinta aglomeración urbana más grande del planeta, solo por debajo de Tokio, Delhi, Shanghái, y Sao Paulo (UN, 2024a).



El estudio se integra con cuatro apartados. El primero se denomina “Estructura dinámica y distribución territorial de la actividad económica en la Ciudad de México”; en donde se hace un examen contextual y analítico sobre las principales características y la evolución de la actividad económica en la Ciudad de México, su capacidad para recibir flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), y sus patrones de distribución territorial de la actividad económica y el empleo. El segundo apartado se titula “Relocalización de la actividad económica: dimensionamiento de la oportunidad y requerimientos en sectores objetivo”, en donde se hace un examen sobre el monto de la oportunidad que puede representar el nearshoring en México y en la Ciudad de México, desglosado por subsectores y por ramas de actividad, así como el impacto que puede tener en la estructura económica local y en la geografía metropolitana de la localización de actividades económicas y atracción de flujos de inversión foránea.

El tercer apartado lleva por título “Estrategia de localización de las actividades económicas”; aquí se discuten cuáles son las ventajas y potencialidades que ofrece la Ciudad de México para la atracción de inversiones productivas generadas por el nearshoring desde una perspectiva espacio-sectorial. Finalmente, el cuarto apartado se denomina “Mecanismos para la promoción de la relocalización en la Ciudad de México”, en donde se proponen lineamientos generales de política pública a ser llevados a cabo por el Gobierno de la Ciudad de México para fomentar y promover la atracción de inversiones productivas generadas por el nearshoring.



Estructura, dinámica y distribución territorial de la actividad económica en la Ciudad de México

Cuando una empresa busca opciones para colocar parte de su cadena productiva lo hace con base en los factores indispensables para producir, desde la materia prima, como recursos naturales, hasta el trabajo y el capital. La demanda de un bien o servicio se compone de la demanda nacional y la internacional. En este sentido, el tamaño actual y potencial de crecimiento del mercado objetivo, nacional o internacional, son indispensables para que una empresa decida sobre la ubicación de su cadena productiva.

De acuerdo con Garrido (2022), una cadena global de producción (CGP) es el conjunto de vínculos que una empresa establece para producir un bien o servicio final por medio de procesos fragmentados que están dispersos geográficamente. Las empresas fragmentan sus procesos entre los que se llevan a cabo en la matriz y los que se realizan en unidades en otros países (*offshoring*), de las cuales la matriz tiene propiedad total o parcial; además, las empresas también pueden contratar a otra empresa independiente para que lleve a cabo parte de los procesos, se denomina *outsourcing*.

Cuando se habla de *nearshoring* se está involucrado el comercio entre, al menos, dos países. En una CGP fragmentada geográficamente se incluyen fronteras internacionales; en particular, las empresas multinacionales exhiben esta dinámica (Garrido, 2022). Simchi-Levi (2013)² menciona como razones para el *nearshoring*: i) menor tiempo de comercialización; ii) ahorro en costos; iii) calidad del producto; iv) mayor control sobre los procesos productivos; v) evitar costos ocultos de gestión de la cadena de suministro, y vi) protección de la propiedad intelectual.

El estudio de la distribución territorial de la población y de sus actividades se lleva a cabo desde diversas escalas geográficas, siendo las más relevantes las de ciudad como punto y la de ciudad como área. En la primera se reconoce que la población y la actividad económica se concentran en pocos puntos del territorio, generalmente ciudades. El aprovechamiento de economías de aglomeración es uno de los factores explicativos a la concentración geográfica de la actividad económica (Arauzo y Viladecans, 2009; Bluestone

² Simchi-Levi, D. (2013). U.S. Reshoring: A turning point, MIT forum for supply chain innovation.



et al, 2008: 65-73). Las economías de aglomeración se refieren a la reducción de costos y/o a los beneficios externos que se generan como resultado de que empresas o actividades se localicen cerca unas de otras. Cuando los beneficios externos superan a los costos adicionales de transporte, de salarios y de rentas del suelo, entonces se tiende al agrupamiento espacial. Si fuera el caso contrario, las empresas se dispersarían a lugares con menores costos. En la práctica, el alto costo y la naturaleza geográfica del entorno construido mitiga los cambios en la naturaleza de las economías de aglomeración. Con el tiempo, la evolución de las economías de aglomeración es observable a través de cambios en la densidad y en la distribución de la actividad económica (Giuliano *et al*, 2019).

Además de las economías de aglomeración, existen otros factores que promueven la concentración espacial de la actividad económica, tales como los costos de transporte, las economías internas de escala, la oferta de trabajo y la ósmosis tecnológica (Fujita *et al*, 2000; Keeble, 1976; Krugman, 1992), así como las acciones de fomento y promoción de la actividad económica llevadas a cabo por el Estado y por los gobiernos locales (Foster y Azmeh, 2020). Con base en la *nueva geografía económica*, la concentración geográfica se explica por la interacción de costos de transporte y de economías internas de escala, y en donde el espacio se concibe como una forma geométrica y abstracta (Gaspar, 2021; Krugman, 1991; Venables, 1996).

La Ciudad de México es una de las 32 entidades federativas en las que se divide el territorio nacional y es la capital del país. Con base en el XII Censo General de Población y Vivienda 2000, en ese año su población se ubicó en 8.6 millones de habitantes y concentró 8.8% de la población total nacional. En el Censo de Población y Vivienda 2020 aparece que su población en ese año fue de 9.2 millones de personas, siendo la segunda entidad federativa más poblada del país, por abajo del estado de México, y participando con 7.3% de la población total del país. El ritmo de crecimiento poblacional de la Ciudad de México ha sido significativamente menor con respecto al total nacional: la tasa de crecimiento demográfica 2000-2020 de la capital del país fue de 0.3% anual promedio contra 1.3% anual promedio del total nacional.

La estructura y dinámica demográfica de la Ciudad de México es significativamente distinta con respecto al contexto nacional. Con base en información de la conciliación demográfica elaborada por el Consejo Nacional de Población (CONAPO, 2024), la



proyección de la tasa bruta de natalidad de la Ciudad de México en 2024 es de 10.8 nacimientos por cada 1,000 habitantes al año, mientras que para el país es de 15.4. Del mismo modo, la tasa global de fecundidad (TGF) de la capital del país se ubica en 1.4 hijos nacidos vivos por mujer durante su edad reproductiva, indicador que es de 1.9 para el país en su conjunto. Llama la atención que la Ciudad de México tiene desde 1996 una TGF menor a 2.1, que es considerada la de reemplazo generacional (Leridon y Toulemon, 2014: 170-175), valor que la república mexicana alcanzó hasta 2016; veinte años después.

Por su parte, la tasa bruta de mortalidad de la Ciudad de México proyectada en 2024 es de 7.2 defunciones por cada mil habitantes al año, en tanto que para el país es de 6.2. El mayor valor de la Ciudad de México con respecto al país en su conjunto, situación que ocurre desde 2005 se explica en gran medida por la composición de la población según grandes grupos de edad. En ese año se proyecta que la población de 65 años y más representa 12% del total en la Ciudad de México contra 8.5% del total nacional, además de que la edad mediana en la primera es de 36 años frente a 30 años en el segundo. De esta forma, la tasa de crecimiento natural de la Ciudad de México en 2024 es de 0.35% anual promedio contra 0.92% del país.

Con relación al componente social del crecimiento poblacional se tiene que la población total del país en 2020 se ubicó en 126 millones de personas, de las cuales 21.6 millones residían en una entidad federativa distinta a la de su nacimiento, por lo que la proporción de inmigrantes internos o de emigrantes internos fue de 17.1%. La población residente en la país y nacida en la Ciudad de México en 2020 fueron 4.9 millones de personas emigrantes más 7.4 millones que habían nacido en Ciudad de México y vivían ahí en 2020. De esta forma, la proporción de emigrantes internos de la capital del país fue 40.1%, uno de los porcentajes más altos entre las 32 entidades federativas del país. Del total de los emigrantes, 3.1 millones vivían en el estado de México, fundamentalmente en los municipios metropolitanos, por lo que esta población más bien llevó a cabo movilidad residencial intrametropolitana o no un movimiento migratorio (véase Sobrino, 2022). Asimismo, la población residente en la Ciudad de México fue 9.2 millones de personas, de las cuales 1.6 millones habían nacido en otra entidad federativa, principalmente en municipios metropolitanos del estado de México, por lo que la proporción de inmigrantes internos era de 18.2%.



De esta forma, la combinación de un ritmo de crecimiento natural en la Ciudad de México menor con respecto al contexto nacional, y un crecimiento social caracterizado por la emigración neta han hecho que la dinámica poblacional de la capital del país haya sido significativamente menor con respecto a lo ocurrido en el total nacional.

La distribución territorial de la población al interior de la Ciudad de México es desigual: por un lado, las alcaldías de Gustavo A. Madero y de Iztapalapa tenían más de un millón de habitantes en 2020 y concentraban 32.7% de la población total. Por otro lado, en las alcaldías de Cuajimalpa, Magdalena Contreras y Milpa Alta había menos de 250,000 habitantes en cada una y su participación conjunta en la población total de la Ciudad de México fue de 6.7%. La densidad de población iba de menos de 100 habitantes por hectárea en Cuajimalpa, Milpa Alta, Tlalpan, Xochimilco y Miguel Hidalgo, a más de 160 habitantes por hectárea en Iztacalco, Iztapalapa, Benito Juárez y Cuauhtémoc.

La etapa de globalización ha significado para México un crecimiento económico discreto e insuficiencia en la generación de empleo formal y bien remunerado. Entre 1980 y 2022, el PIB pasó de 9.9 a 22.8 millones de millones de pesos, con tasa de crecimiento de 2% anual promedio, siendo que en los años de 1980 fue de 1.8%, de 3.6% en los años de 1990, de 1.2% en la primera década del nuevo milenio, y entre 2010 y 2022 se ubicó en 1.6% anual promedio. La importante expansión en la década de 1990 obedeció a la recuperación económica y a los primeros efectos de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y Estados Unidos, a pesar de la crisis financiera local de finales de 1994, mientras que el freno de los años 2000 se explica en gran medida por la crisis hipotecaria-financiera global. El ritmo de crecimiento del último periodo estuvo menguado por la pandemia de la Covid-19 que irrumpió en 2020 (CEPAL, 2023; Ize, 2019; Piketty, 2014: 296-332).

El PIB de la Ciudad de México en 2003 se ubicó en 2.6 billones de pesos y en 3.4 billones de pesos en 2022, ambos a precios constantes de 2018 (Cuadro 1). Con estos montos, la Ciudad de México en el último año era la entidad federativa con mayor generación de valor en el país, y su participación en el total nacional era de 15%. El PIB por habitante en la capital del país en 2022 fue de 371,672 pesos, contra 181,635 pesos del total nacional. El PIB per cápita en la Ciudad de México era dos veces más alto con respecto al total nacional. El PIB de la Ciudad de México registró una tasa de crecimiento de 1.3% anual promedio en el



periodo 2003-2022, la cual al haber sido menor con respecto a la registrada por el país en su conjunto, se tradujo en una ligera disminución de su participación en el total nacional de 15.8% a 15%. Al compararla con respecto al desempeño de las demás entidades federativas se tiene que fue de las de menor crecimiento relativo en el periodo. Por un lado, Aguascalientes, Baja California Sur, Chihuahua, Quintana Roo y San Luis Potosí crecieron a más de 2.6% anual promedio, el doble de la Ciudad de México. Por otro lado, Campeche tuvo decrecimiento absoluto en su generación de valor, además de que Coahuila, Chiapas, Guerrero, Morelos, Oaxaca y Veracruz tuvieron tasas de crecimiento inferiores a la de la capital del país.

Cuadro 1
Ciudad de México: producto interno bruto por sector de actividad, 2003-2022

Sector	2003	2015	2018	2022	2003	2015	2018	2022
	Millones de pesos de 2018				Participación en el total nacional			
Total	2 655 141	3 305 511	3 482 680	3 423 077	15.8	15.3	15.2	15.0
11. Agropecuario	1 689	1 412	1 368	1 329	0.3	0.2	0.2	0.2
21. Minería	219	188	180	241	0.0	0.0	0.0	0.0
22. Electricidad, gas y agua	8 712	18 263	18 046	13 099	4.0	4.2	3.9	4.1
23. Construcción	110 735	118 940	114 698	138 705	10.3	8.3	7.9	10.6
31. Industria manufacturera	286 933	201 389	196 719	196 055	7.5	4.3	4.0	3.8
43. Comercio al mayoreo	310 534	411 796	391 252	383 602	21.2	19.8	17.2	16.5
46. Comercio al menudeo	209 273	260 355	261 341	271 123	12.7	12.4	11.7	11.7
48. Transporte y almacenamiento	261 639	326 033	358 487	376 140	24.1	21.7	21.7	21.5
51. Servicios de información	67 944	170 618	216 922	273 758	63.0	60.4	58.4	59.2
52. Servicios financieros	115 246	301 156	368 466	354 957	46.6	43.0	41.6	38.6
53. Servicios inmobiliarios y de alquiler	267 513	332 738	351 679	374 557	18.2	16.5	16.6	16.6
54. Servicios profesionales	164 642	191 921	189 600	201 965	48.5	45.1	43.5	42.0
55. Corporativos	63 088	106 156	111 264	134 470	86.7	88.8	87.7	87.0
56. Servicios de apoyo a negocios	196 460	223 980	248 920	97 675	35.7	31.8	31.4	39.9
61. Servicios educativos	119 976	110 775	114 724	109 100	15.4	12.9	13.1	12.6
62. Servicios de salud	93 041	109 728	114 258	119 208	22.1	21.5	20.9	20.7
71. Servicios de esparcimiento y culturales	29 449	33 473	35 425	34 041	33.4	31.1	30.7	29.8
72. Restaurantes y hoteles	102 290	94 517	93 588	76 530	20.4	17.0	16.0	13.9
81. Otros servicios	56 581	72 967	73 140	62 642	16.7	16.5	16.2	14.7
93. Servicios de gobierno	189 177	219 108	222 603	203 879	27.1	26.1	26.0	24.8

Fuente: elaboración propia con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, Producto Interno Bruto por entidad federativa.

La estructura económica de la Ciudad de México se caracteriza por su especialización en actividades del sector terciario. Los sectores especializados más relevantes de la Ciudad de México en 2022 eran el 51. Servicios de información; el 52. Servicios financieros; el 54.



Servicios profesionales; el 55. Corporativos, y el 56. Servicios de apoyo a los negocios. Todas estas actividades pertenecen al sector terciario superior, o servicios de orden superior (Shearmur y Alvergne, 2002). Su contribución a la estructura económica local en 2022 fue de 31%.

Con base en información de los microdatos del Censo de Población y Vivienda 2020 (INEGI, 2024d), en ese año la población ocupada residente de la Ciudad de México sumó 4.3 millones de personas, de las cuales 4.1 millones trabajaban en alguna alcaldía de la propia Ciudad de México, mientras que poco menos de 200 mil personas se desplazaban a otra entidad federativa a trabajar, la gran mayoría a alguno de los municipios metropolitanos del estado de México. Por otro lado, la población ocupada total en la Ciudad de México fue de 5 millones de personas, siendo que 900 mil personas residentes de otra entidad federativa laboraban en la Ciudad de México, casi en su totalidad población que vivía en los municipios metropolitanos. En el cuadro 2 se presenta el desglose de la población ocupada residente y trabajadora por sector de actividad.

En términos relativos, la población trabajadora representaba un 17% más con respecto a la población residente. Esto significa que en la Ciudad de México hay más población durante las horas y los días laborales con respecto a las horas y días no laborales. Este intercambio poblacional, sobre todo con los municipios metropolitanos, se traduce en efectos de composición en los atributos sociodemográficos de la población entre las horas y días de trabajo con respecto a las horas y días de no trabajo (véase Rodríguez, 2023).

La economía local de la Ciudad de México goza de primacía al aportar el 13% del valor bruto de la producción nacional. Además, dada su posición en las cadenas de valor nacionales, la Ciudad de México es una exportadora neta de valor hacia el resto de la economía mexicana, es decir, el valor de la producción generado localmente y comercializado hacia el resto del país es mayor que el valor de la producción generado que Ciudad de México importa de las otras entidades. Destaca la importancia relativa del estado de México, Jalisco, Guanajuato, Puebla y Veracruz tanto en los encadenamientos hacia abajo (o de compra) como hacia arriba (o de venta), es decir, en su papel de proveedores de insumos a la Ciudad de México como demandantes de sus productos.



Cuadro 2

Ciudad de México: personal ocupado por sector de actividad, 2020

Sector	Residentes	Trabajadores	Productividad del trabajo (miles de pesos)
	Miles de personas		
Total	4 340	5 075	702
11. Agropecuario	26	25	52
21. Minería	6	7	34
22. Electricidad, gas y agua	18	22	596
23. Construcción	194	231	600
31. Industria manufacturera	358	417	470
43. Comercio al mayoreo	99	123	3 130
46. Comercio al menudeo	982	1 104	300
48. Transporte y almacenamiento	261	304	1 235
51. Servicios de información	100	122	2 238
52. Servicios financieros	129	156	2 269
53. Servicios inmobiliarios y de alquiler	41	46	8 084
54. Servicios profesionales	344	395	511
55. Corporativos	6	8	16 401
56. Servicios de apoyo a negocios	231	302	324
61. Servicios educativos	264	291	375
62. Servicios de salud	228	267	447
71. Servicios de esparcimiento y culturales	64	70	484
72. Restaurantes y hoteles	320	375	204
81. Otros servicios	392	455	138
93. Servicios de gobierno	278	352	580

Nota: la productividad del trabajo está a precios de 2018.

Fuente: elaboración propia con información de INEGI, Censo de Población y Vivienda 2020, microdatos.

La geografía ocupacional de la Ciudad de México se caracteriza por una diferenciación oeste-este, siendo que hacia el poniente se concentran las demarcaciones con centralidad, excluyendo a Magdalena Contreras. Estas alcaldías con centralidad están contiguas y permiten prefigurar la estructura física de la demanda ocupacional, la cual se caracteriza por concentrarse hacia las alcaldías centrales, y con índices mayor a dos en Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, y ese centro se extiende de manera axial hacia el poniente, a través de Paseo de la Reforma, para conectar a las alcaldías Cuajimalpa y Álvaro Obregón, sedes del subcentro Santa Fe, hacia como hacia el sur, por Avenida Insurgentes, para unir a Coyoacán y a Tlalpan. Estas nueve alcaldías albergaban al 52% de la oferta ocupacional y al 66% de la demanda. La estructura ocupacional de las alcaldías con centralidad era diferencial, según se presenta en el cuadro 3.

Cuadro 3
Ciudad de México: sectores de actividad en los que se especializan
las alcaldías con centralidad, 2020

Alcaldía		Sectores especializados		
9002	Azcapotzalco	31. Industria	43. Comercio mayorero	48. Transporte y comunicaciones
9003	Coyoacán	61. Servicios educativos	62. Servicios de salud	71. Servicios de esparcimiento
9004	Cuajimalpa	23. Construcción	52. Servicios financieros	55. Corporativos
9010	Álvaro Obregón	23. Construcción	52. Servicios financieros	53. Servicios inmobiliarios
9012	Tlalpan	55. Corporativos	62. Servicios de salud	71. Servicios de esparcimiento
9014	Benito Juárez	52. Servicios financieros	53. Servicios inmobiliarios	54. Servicios profesionales
9015	Cuauhtémoc	51. Servicios de información	52. Servicios financieros	93. Servicios de gobierno
9016	Miguel Hidalgo	21. Minería	52. Servicios financieros	55. Corporativos
9017	Venustiano Carranza	46. Comercio al menudeo	48. Transporte y comunicaciones	93. Servicios de gobierno

Fuente: elaboración propia con información de INEGI, Censo de Población y Vivienda 2020, microdatos.

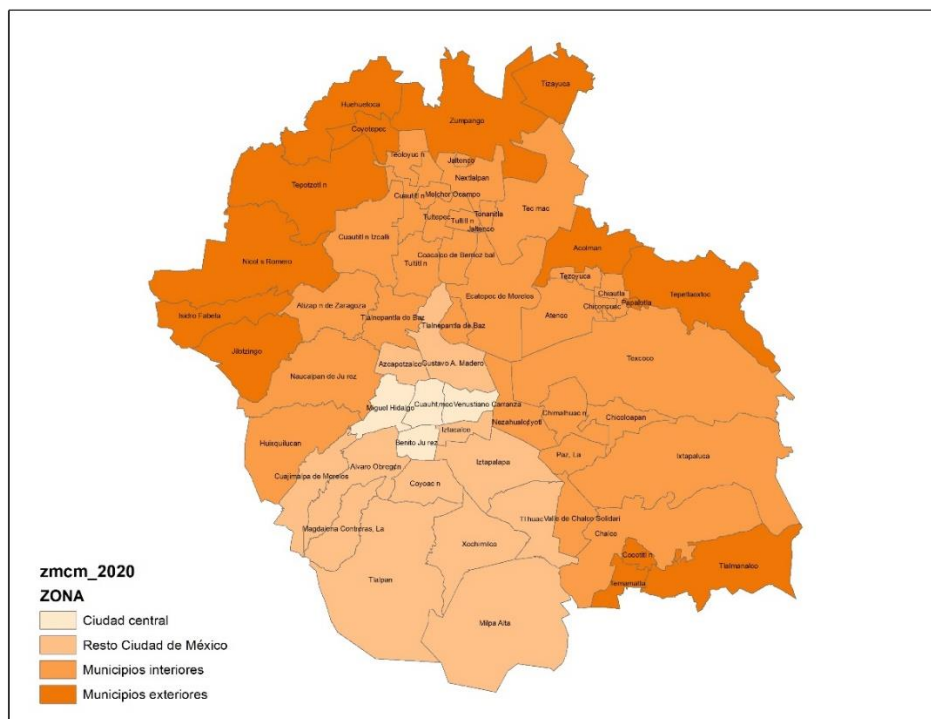
La ZMCM es la principal aglomeración urbana del país y se conforma por 58 unidades político-administrativas, que incluyen las 16 alcaldías de la Ciudad de México, un municipio del estado de Hidalgo y 41 municipios del estado de México, con una población conjunta en 2020 de 21.2 millones de habitantes en una extensión territorial de 5,560 km² (Orihuela y Sobrino, 2023). Esta delimitación considera los principios de unión física y de relación funcional, este último a partir de la movilidad por motivo de trabajo entre localidades y unidades territoriales. Un total de 53 de las unidades territoriales de la ZMCM se incluyen bajo el principio de unión física y cinco bajo el de relación funcional.

A partir de los criterios de contigüidad y relación funcional, la ZMCM se conforma por la ciudad central, que constituye el núcleo de la zona metropolitana, así como por las alcaldías y municipios metropolitanos que la rodean. La división territorial por grandes áreas de la zona metropolitana se presenta en el mapa 1.4 y en el cuadro 1.9. La *ciudad central* está integrada por las alcaldías Benito Juárez, Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Venustiano Carranza (Salazar y Sobrino, 2010). Las doce alcaldías restantes conforman la categoría *resto de la Ciudad de México*. Las categorías *municipios interiores* y *municipios exteriores*, por su parte, se refieren a municipios del Estado de México e Hidalgo (Mapa 1).

El sector del comercio minorista se erige como la actividad económica predominante en la ZMCM, tanto en la cantidad de unidades económicas como en la tasa de ocupación laboral, al igual que ocurre en la mayoría de las ciudades. Para el año 2023, este sector abarcaba 45.5% del total de unidades económicas en la ZMCM, y empleaba al 23,8% del

personal ocupado. La distribución espacial del peso del comercio minorista en la ZMCM presenta un patrón de círculo concéntrico. La ciudad central concentra la menor proporción de unidades económicas dedicadas a este sector (40,5%) y de personal ocupado (15,4%). A medida que se avanza hacia los municipios periféricos, las proporciones aumentan, alcanzando en los municipios exteriores valores cercanos al 50% de las unidades económicas y al 32.2% del personal ocupado. Este patrón puede explicarse por la mayor concentración de unidades micro en los municipios periféricos, el mayor peso del consumo directo, y la disponibilidad de espacios comerciales a precios más accesibles, así como una menor penetración comparativamente de grandes cadenas comerciales.

Mapa 1
Delimitación territorial de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México



Fuente: Elaboración propia con información del Censo Nacional de Población y Vivienda 2020, INEGI. La delimitación territorial se retoma de Orihuela y Sobrino, 2023.

La ZMCM se caracteriza por su alto grado de urbanización. En el año 2020, de los 21.2 millones de habitantes que residían en la zona metropolitana, 20.6 millones (97%) vivían en localidades urbanas. Esto se traduce en un área urbana total de 2,187 km² y una densidad promedio de 95 personas por hectárea (Orihuela y Sobrino, 2023). En cuanto a la distribución



CIUDAD DE MÉXICO
CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN



CESA^{CD}_{MX}
Consejo Económico, Social y
Ambiental de la Ciudad de México



**EL COLEGIO
DE MÉXICO**



El Colegio es
conocimiento
ciencia y cultura

espacial de la población, la Ciudad de México concentró en 2020 al 43.4% de los habitantes de la ZMCM; esta cifra representa una ligera disminución en comparación con 2010, cuando la Ciudad de México albergó al 45.2% de la población total de la zona metropolitana.



Relocalización de la actividad económica: dimensionamiento de la oportunidad y requerimientos en sectores objetivo

Para entender el valor de la oportunidad de la Ciudad de México en el nearshoring de México es primordial esclarecer cómo se comporta la actividad económica actual y cuál ha sido su evolución. Como se mencionó previamente, durante el periodo comprendido entre 2003 y 2022, el PIB de la Ciudad de México representó alrededor del 15% del PIB total nacional, en promedio, la mayor aportación de cualquier entidad federativa. Este porcentaje subraya la importancia económica de la Ciudad de México a lo largo de las últimas dos décadas. Para entender mejor esta contribución, se presenta la siguiente gráfica que muestra la composición del PIB por grandes sectores de actividad.

La Ciudad de México está experimentando un proceso de reindustrialización en las zonas de Vallejo e Iztapalapa. Este fenómeno se respalda con inversiones significativas en infraestructura y proyectos industriales. Por ejemplo, según informes de la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO), Vallejo cerró el 2023 con una inversión total de 18 mil millones de pesos, atrayendo capitales hacia sectores como la metalurgia, dispositivos médicos y farmacéutica, provenientes tanto de Europa como de Estados Unidos.³ Además, se destaca el potencial de Iztapalapa como destino atractivo para el nearshoring, con una inversión estimada de 50 millones de dólares, impulsada por sectores como el eléctrico, automotriz y farmacéutico.⁴

En el ámbito farmacéutico, se anunció en 2022 una inversión de 800 millones de pesos por parte de la farmacéutica Neolpharma en la construcción de tres nuevas plantas en Azcapotzalco y Coyoacán, generando alrededor de 1,200 empleos en este sector.⁵ La Asociación Mexicana de Laboratorios Farmacéuticos destacó que la Ciudad de México es un clúster farmacéutico muy importante a nivel internacional, y tiene un gran potencial de crecimiento.⁶ Además, Reckitt, multinacional británica y propietaria de marcas reconocidas como Tempra, Lysol, Chocomilk, Picot y Sico, ha capitalizado las oportunidades del

³ <https://www.sedeco.cdmx.gob.mx/comunicacion/nota/suma-vallejo-i-mas-de-17-mil-872-millones-de-pesos-en-inversiones>

⁴ <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Ciudad-de-Mexico-atrae-inversiones-por-nearshoring-20231015-0053.html>

⁵ <https://www.forbes.com.mx/neolpharma-invertira-800-mdp-en-cdmx-para-producir-vacunas-e-insulina/>

⁶ <https://x.com/i/broadcasts/1yoKMZgOppXGQ>



nearshoring al invertir en la planta de medicamentos de venta libre en Tlalpan, iniciada en 2021 y culminada en 2023 con una inversión de 500 millones de pesos.⁷

En el sector logístico, tanto FedEx como DHL Express están expandiendo sus operaciones en la Ciudad de México. FedEx inauguró nuevos centros de operaciones en 2022, incluyendo uno en la alcaldía Gustavo A. Madero y otro en la alcaldía de Iztapalapa. Estas estaciones, que comenzaron sus operaciones en julio del mismo año, atienden a un total de 38 y 39 centros de envío de FedEx, respectivamente, contribuyendo al crecimiento del empleo y al fortalecimiento de la economía en la ciudad.⁸ Por otro lado, DHL Express inauguró la expansión de su *hub* en la Ciudad de México con una inversión de 118 millones de pesos, lo que permitirá procesar hasta 5,200 envíos por hora.⁹

En el sector de *e-commerce*, se destaca la colaboración entre Prologis y Mercado Libre, quienes firmaron un arrendamiento y contrato de 10 años para la construcción de un centro a la medida de 97,843 metros cuadrados en Park Grande, ubicado en la Ciudad de México. Este acuerdo forma parte de la estrategia de consolidación mexicana de minoristas de comercio electrónico, evidenciando el crecimiento y la importancia del sector en la economía de la ciudad.¹⁰

En particular, Vallejo se posiciona como un polo de inversión productiva, albergando una amplia variedad de unidades económicas y generando empleo en diversos sectores. Empresas multinacionales como Coca-Cola, Comex, P&G, Amazon, Heineken y Bimbo han invertido significativamente en esta zona desde 2019,¹¹ consolidando su importancia en la actividad industrial de la ciudad. Paralelamente, se espera la llegada de corporativos en corredores clave como Reforma, Santa Fe, Insurgentes y Avenida Chapultepec, según indicaciones recientes.¹²

⁷ <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Pandemia-y-nearshoring-detonaron-inversion-de-Reckitt-en-Mexico-20230423-0073.html>

⁸ <https://newsroom.fedex.com/newsroom/latin-america-espanol/fedex-inaugura-nuevas-estaciones-operativas-en-la-ciudad-de-mexico>

⁹ <https://siila.com.mx/noticias/dhl-express-inaugura-expansion-hub-cdmx/4271/lang/es>

¹⁰ <https://www.prologis.mx/news-research/success-stories/build-suit-para-mercado-libre-en-la-ciudad-de-mexico-mexico>

¹¹ <https://realestatemarket.com.mx/mercado-inmobiliario/42385-vallejo-polo-de-inversion-productiva-en-cdmx>

¹² <https://www.forbes.com.mx/cdmx-y-edomex-estiman-inversiones-de-industria-automotriz-por-12000-mdd-gracias-a-nearshoring/>



De acuerdo al Banco Mundial, México ha ido transitando hacia una economía basada en el conocimiento, por lo que en los últimos años se ha visto la emergencia y consolidación de actividades económicas tales como la automotriz, la aeroespacial, la de productos electrónicos, electrodomésticos y dispositivos médicos (Kuznetsov y Dahlman, 2008). Del mismo modo, el Banco Interamericano de Desarrollo ha mencionado que América Latina puede verse beneficiada del nearshoring con derramas económicas de alrededor de 80 mil millones de dólares en el corto y largo plazos, inversión mayormente compuesta por comercio de bienes con más de 60 mil millones de dólares, seguida por el comercio de servicios, siendo México uno de las naciones con mayor potencialidad de aprovechamiento en los siguientes subsectores, entre otros (Arias, 2023; Galindo e Izquierdo, 2024: 85-100): i) industria alimentaria; ii) industria química; iii) fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos; iv) fabricación de enseres domésticos, aparatos eléctricos y para generación de energía eléctrica, y v) fabricación de equipo de transporte.

Estas actividades podrían generar hasta 35 mil millones de dólares anuales en forma adicional a las exportaciones del país.¹³ Asimismo, la Secretaría de Economía informó que del 1° de enero al 15 de abril de 2024 se identificaron 93 anuncios con una expectativa de inversión de 36,153 millones de dólares, que se suman a los 110,744 millones de dólares anunciados durante 2023.¹⁴ También, la propia Secretaría comunicó que en el primer trimestre de 2024, la IED a México fue de 20,313 millones de dólares, monto 9% superior al reportado para el mismo periodo de 2023, (18,636 millones de dólares, y registrando un nuevo máximo histórico desde que se tiene registro.¹⁵ Con ello, es probable que la IED anual en México supere los 40,000 millones de dólares a partir de 2024, y que para el periodo 2024-2030 la IED acumulada rebase la cifra de 300,000 millones de dólares.

Los subsectores en los que la Ciudad de México tiene capacidad para aprovechar la IED total y adicional por el efecto nearshoring se caracterizan por dos aspectos: i) son actividades con importante presencia en la estructura económica local, y ii) son actividades que han experimentado flujos representativos de IED en la capital del país. Un

¹³ <https://www.iadb.org/en/news/nearshoring-can-add-annual-78-bln-exports-latin-america-and-caribbean>

¹⁴ <https://www.gob.mx/se/prensa/el-sector-privado-ha-realizado-93-anuncios-de-inversion-de-mas-de-36-mil-millones-de-dolares?idiom=es>

¹⁵ <https://www.gob.mx/se/prensa/cifra-historica-de-inversion-extranjera-directa-en-primer-trimestre-de-2024-en-mexico-mas-de-20-mil-300-millones-de-dolares-364472?idiom=es>



subsector con importante presencia en la estructura económica local es aquel cuya participación en el valor bruto de la producción total de 2018 es mayor con respecto a la participación de ese mismo subsector en la estructura económica nacional.¹⁶ Por su parte, un subsector con flujos representativos de IED es aquel cuya participación local en la recepción de inversión foránea supera a la participación que este mismo subsector tiene en el IED total nacional.¹⁷ En el cuadro 4 se presentan esos subsectores ventajosos para la Ciudad de México, los cuales se dividen en tres tipos:

- Actividades con ventajas absolutas. La ventaja absoluta se refiere a la habilidad de una unidad económica o un territorio para producir un bien o un servicio utilizando menor cantidad de recursos o de factores de la producción (tierra, trabajo y capital) por unidad de producto con respecto a otra unidad económica u otro territorio (Bluestone *et al*, 2008: 549).
- Actividades con inversión reciente. En este grupo se enlistan a los sectores de actividad que incrementaron sus flujos de atracción de IED en la cohorte 2020-2023.
- Actividades con oportunidad. Aquí se incluyen a los sectores de actividad con importante presencia en la estructura económica local, pero que no han conseguido flujos de IED representativos.

Los 18 subsectores de actividad que aparecen en el cuadro 4 generaron el 46% del VPB de la Ciudad de México en 2018 y concentraron el 72% de la IED que recibió la capital del país en la cohorte 2020-2023. El nearshoring es una estrategia de traslado o de relocalización de unidades económicas y de cadenas de valor, de manufactura, de producción y/o de procesos comerciales hacia otros lugares para procurar acercarse a los destinos del mercado final. Su propósito es obtener ventajas económicas y de logística; ahorrar costos;

¹⁶ Esta comparación se denomina *Coficiente de Localización* o *Índice de Especialización Local* (IEL) en los estudios espaciales (Duranton y Puga, 2000; McCann, 2013: 92-94). Su fórmula es: $IEL = (vbpil/vbpl) / (vbpi/vbp)$, en donde vbpil es el valor bruto de la producción del subsector i en la Ciudad de México; vbpl es el valor bruto de la producción total de la Ciudad de México; vbpi es el valor bruto de la producción del sector i nacional, y vbp es el valor bruto de la producción total nacional. Si el índice es mayor que uno, entonces el sector i es una actividad con importante presencia en la estructura económica local.

¹⁷ Para operacionalizar el cálculo de subsectores con flujos representativos de IED en la Ciudad de México, se utiliza la misma fórmula del IEL, pero en vez de utilizar el valor bruto de la producción, se emplea a la IED como variable de estudio. Este indicador se denomina *Coficiente Locacional de Inversión Extranjera Directa* (CLIED).



reducir gastos; contar con mejores productos, o crear nuevas relaciones de negocios. Es una estrategia comercial, pero también un modo económico, legal y cultural, por lo que para su implementación y aprovechamiento en la Ciudad de México se deberán considerar su tradición económica; sus ventajas a la localización y relocalización de actividades económicas; sus contextos culturales en sentido amplio, y el marco normativo local existente y aplicable.

Cuadro 4
Ciudad de México: subsectores con capacidad para nueva inversión productiva foránea

Ventajas absolutas	Inversión reciente	Oportunidad
481 - Transporte aéreo	211 - Extracción de petróleo y gas	237 - Construcción de obras de ingeniería civil
515 - Radio y televisión	311 - Industria alimentaria	482 - Transporte por ferrocarril
522 - Instituciones de intermediación crediticia y financiera	325 - Industria química	486 - Transporte por ductos
523 - Actividades bursátiles, cambiarias y de inversión financiera	532 - Servicios de alquiler de bienes muebles	488 - Servicios relacionados con el transporte
524 - Compañías de seguros, fianzas y administración de fondos para el retiro		517 - Telecomunicaciones
531 - Servicios inmobiliarios		721 - Servicios de alojamiento temporal
541 - Servicios profesionales, científicos y técnicos		
561 - Servicios de apoyo a los negocios		

Fuente: elaboración propia con información del INEGI, Investigación, Matrices Insumo-Producto Multiestatales; y de la Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa.

En general, las tendencias que se vislumbran en las cadenas globales, el aumento en la IED, y la relocalización de unidades productivas, han detonado el surgimiento de múltiples acciones y estrategias para aprovechar la coyuntura, las cuales se han emprendido ya sea desde el ámbito gubernamental, mediante políticas, esquemas crediticios e incentivos a las industrias de alto valor agregado, así como dirigidas a potenciar la capacidad de innovación, generación de tecnología, formación y capacitación de recursos humanos, ubicación de nuevos parques industriales y apoyo a las PYMES (Morales, 2024; NAFIN, 2022), desde el sector empresarial, con visitas de promoción en el exterior o esquemas de cooperación (American Chamber, s.f.; Hernández, 2024), así como desde la banca privada (BBVA, 2024; Banco Santander, 2024), o bien desde organismos internacionales (BID, 2022).

Estas medidas se ven favorecidas a su vez por la red con la que cuenta México en su apertura comercial, que incluye: i) 14 Tratados de Libre Comercio que abarcan a 50 países,



entre los que destaca el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá; ii) 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 31 países o regiones administrativas, y iii) nueve acuerdos de alcance limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración. Adicionalmente, el país es miembro de diversos organismos y participa en organismos y foros internacionales como la Organización Mundial del Comercio y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (Secretaría de Economía, 2023).

La prospectiva de corto y mediano plazo de la IED y del nearshoring podrá tener impacto en el apuntalamiento de siete agrupamientos en el país: i) servicios profesionales; ii) industria automotriz; iii) construcción urbana; iv) industria química; v) aprovechamiento de recursos naturales; vi) industria electrónica, y vii) radio y televisión. De éstos, tres serán fortalecidos en la Ciudad de México: servicios profesionales; industria química; radio y televisión.

Con miras a ello, y para el desarrollo de una estrategia focalizada para la Ciudad de México, puede ser de interés considerar el estudio de Ellram *et al* (2013), quienes a partir de una amplia revisión de literatura relevante, sintetizan algunos de los principales factores que, en las economías modernas, han jugado un papel fundamental en las decisiones empresariales de relocalización de sus unidades productivas: i) los aumentos en los costos de los combustibles y los costos asociados de transportación; ii) los costos crecientes del trabajo en países de bajo costo; iii) la ralentización de la cadena de suministro global como consecuencia de cambios tecnológicos en la industria de transporte marítimo; iv) la mejora en la eficiencia laboral/productividad por dólar laboral invertido en los Estados Unidos; v) preocupaciones crecientes en torno a temas ambientales; vi) la volatilidad -real o anticipada- en la valoración de las divisas; vii) el creciente robo de propiedad intelectual al operar en regiones globales; viii) los tiempos de respuesta rápidos y una cadena de suministro más ágil asociados con la ubicación de la producción más cerca del cliente final/consumidor, y ix) la percepción de posibles tiempos de recuperación más cortos en caso de disrupción en las cadenas de suministro.

Los retos para capitalizar dichas oportunidades del nearshoring atraviesan por políticas e incentivos tanto económicos como en la formación de capital humano calificado en los sectores de interés, la implementación de regulaciones claras, el fomento a la seguridad



CIUDAD DE MÉXICO
CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN



CESA^{CD}_{MX}
Consejo Económico, Social y
Ambiental de la Ciudad de México

EL COLEGIO
DE MÉXICO

El Colegio es
conocimiento
ciencia y cultura

pública y el estado de derecho, y la provisión de infraestructura adecuada. Tan solo en este último aspecto, hacia febrero de 2024, en un contexto en el que se tenían identificadas 245 compañías con planes para instalar alguna unidad productiva en el país, se estimó la necesidad de inversión por alrededor de 400 mil millones de dólares a nivel nacional, en las áreas de transporte, sector energético, parques industriales y agua (Escobar, 2024). Estos retos se extienden de la misma forma al resto de las dimensiones que una estrategia integral habría de cubrir.

En suma, profundizar la inserción de la Ciudad de México en las cadenas globales de valor actuales, y ampliar su participación hacia nuevas cadenas, constituye un reto cuya atención no solo tiene implicaciones para el desarrollo económico, sino que, con las políticas y mecanismos redistributivos adecuados, extiende sus beneficios en la creación de una planta laboral capacitada en los sectores de vanguardia y alto valor agregado, el fomento a la innovación, y servir como palanca para el desarrollo de la región y del país en su conjunto.



Estrategia de localización de las actividades económicas

La relevancia económica de la Ciudad de México se explica por una serie de elementos tangibles e intangibles. La localización de las actividades económicas ocurre en puntos geográficos específicos, generalmente ciudades, las cuales tienen atributos que se complementan con los del área que la rodea. Estos atributos de los puntos y de las áreas son tomados en cuenta por las unidades económicas en el momento en el que se decide la localización final (Liviano y Arauzo, 2014). La localización de nuevas empresas es de gran relevancia, porque el crecimiento económico local depende, en buena parte, de la capacidad para atraer nuevas inversiones.

Las economías de aglomeración son el factor que tiene mayor consistencia explicativa en la localización de las actividades económicas (Coe *et al*, 2013: 371-380; Krugman, 1992: 42-61). Éstas se refieren a la disminución de costos de producción que se generan porque las empresas y/o las actividades se localizan cerca unas de otras. Estas economías de aglomeración se dividen en economías de urbanización y en economías de localización (Bluestone *et al*, 2009: 549-580). Un segundo factor locacional consiste en la infraestructura para el transporte, la cual facilita la movilidad, genera accesibilidades diferenciales en el espacio y tiene que ver con los costos de adquisición de insumos y de distribución del producto. Las distintas movilidades de personas, de bienes y de información se fortalecen con la creación, mantenimiento y ampliación de la infraestructura, mientras que las mejoras en accesibilidad incrementan la potencial interacción entre puntos, reduciendo el tiempo de viaje, y, por tanto, la atraktividad del lugar. La mejora en la accesibilidad también tiene efecto en la productividad (Alañón y Arauzo, 2013). Un tercer elemento corresponde a las características del capital humano, el cual es valorado a partir del nivel educativo de la población, de la experiencia laboral, de la rotación de la mano de obra y de los salarios percibidos (Borjas, 2002: 226-271). La educación puede jugar un significativo rol en el mercado de trabajo, indicando a los agentes que demandan mano de obra las características, conocimientos y habilidades de la oferta ocupacional.

Una cuarta categoría de factores locacionales tienen que ver con la economía institucional y se refieren a los factores institucionales, es decir con las acciones tomadas por los gobiernos y la administración pública para procurar la localización de actividades



económicas, tales como exención de impuestos, marco normativo, regulaciones ambientales y procedimientos para la apertura de nuevos negocios. Los factores conductuales son a nivel empresa o empresario e incluyen elementos del comportamiento de las personas y del tamaño de la empresa. Por ejemplo, en varios casos la decisión locacional se toma por el lugar de nacimiento de la persona empresaria, además de que al parecer las grandes empresas se guían por factores concretos, como los descritos previamente, mientras que las pequeñas por preferencias de la persona empresaria.

Por último, la nueva geografía económica toma como punto de partida las contribuciones de los modelos pioneros y procura su abstracción y formalización matemática (Fujita y Krugman, 2003; Krugman, 1991). Para este paradigma, la localización industrial se entiende a partir de la interacción entre costos de transporte y economías de escala, produciendo un patrón de alta concentración industrial en pocas ciudades que tuvieron ventajas iniciales para la localización, y que estas ventajas se traducen en rendimientos crecientes a escala para las grandes empresas establecidas. La localización industrial se analiza como una relación persistente centro-periferia y la tendencia a la agudización de las disparidades territoriales.

El término competitividad se ha utilizado para analizar, calificar y cuantificar el grado de integración de las naciones y territorios a la globalización. La competitividad de un país se ha concebido como la habilidad de una nación para crecer exitosamente y aumentar su participación en el comercio internacional (Bannok *et al*, 1998: 70). La suerte en el desempeño económico de un territorio se ha tratado de aparejar con la evolución socio-política de la población residente, trazándose una liga entre éxito en la inserción en los mercados mundiales y mejoramiento en las condiciones de vida de la población, así como con la gobernanza institucional y el desarrollo sostenible (Buck *et al*, 2005). Sin embargo, estas interrelaciones no son automáticas, puesto que cada una de ellas constituye un circuito dentro de la evolución societal, y en muchos casos avanzan a velocidades distintas y sin claro nexo entre ellas.

El índice de competitividad estatal del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) tiene el propósito de medir la capacidad de las entidades federativas para generar, atraer y retener talento e inversión. Para su cálculo se utilizan 50 variables agrupadas en seis subíndices; la información, se dice, proviene de fuentes públicas, pero no hay acceso público

a dicha base de datos que se utiliza para poder replicar el ejercicio. Para cada subíndice se estima el puntaje por entidad federativa usando un análisis factorial por componentes principales. Posteriormente, se calcula el índice general a partir de las puntuaciones de cada subíndice. Los resultados para 2024 se presentan en el cuadro 5.

Cuadro 5
México: índice de competitividad estatal, 2024

Entidad federativa	Índice general	Innovación y economía	Infraestructura	Mercado de trabajo	Sociedad y medio ambiente	Derecho	Sistema político y gobiernos
Ciudad de México	1	5	1	1	1	17	3
Baja California Sur	2	13	5	3	2	2	14
Coahuila	3	3	15	4	4	1	31
Nuevo León	4	2	3	2	14	14	28
Querétaro	5	6	4	14	20	9	4
Aguascalientes	6	11	11	13	9	4	17
Sonora	7	7	9	8	3	18	26
Yucatán	8	21	8	20	11	6	1
Chihuahua	9	1	14	5	7	27	27
Jalisco	10	10	6	10	16	20	12
Campeche	11	14	19	19	6	3	8
Tamaulipas	12	8	16	12	10	13	20
Sinaloa	13	15	10	6	12	16	23
Baja California	14	4	7	7	18	12	32
Quintana Roo	15	25	2	9	17	11	30
Colima	16	20	13	11	5	26	13
Durango	17	17	30	17	13	8	19
San Luis Potosí	18	12	20	15	19	21	11
Nayarit	19	29	21	16	15	5	21
Tabasco	20	28	22	21	8	19	6
México	21	16	12	18	23	28	22
Guanajuato	22	9	18	24	21	24	25
Tlaxcala	23	23	28	29	27	15	2
Veracruz	24	24	26	25	22	23	5
Hidalgo	25	27	27	27	32	7	10
Morelos	26	22	17	26	24	30	7
Zacatecas	27	18	25	23	28	32	16
Puebla	28	19	23	28	30	29	18
Michoacán	29	26	24	22	29	22	29
Chiapas	30	31	32	32	26	10	9
Guerrero	31	30	29	30	25	31	15
Oaxaca	32	32	31	31	31	25	24

Fuente: IMCO, 2024.

De acuerdo con información del Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda (SNIIV), las reservas territoriales del país ascendían a 143,962 hectáreas en 2019 (CONAVI, 2019), siendo la última información temporal que se dispone en la base de datos. Si se supone una densidad promedio de 50 hab/ha, entonces dicho suelo serviría para alojar el nuevo crecimiento urbano nacional de 7.2 millones de personas. El caso más apremiante era la Ciudad de México, en donde sólo había 27 hectáreas como reserva territorial y



disponible para el desarrollo urbano futuro (Cuadro 6). Esta cifra representaba apenas el 0.03% del área urbanizada en 2020. La Ciudad de México ya no tiene suelo para el futuro crecimiento urbano.

Cuadro 6
México: reservas territoriales por entidad federativa, 2014-2019

Entidad federativa	Hectáreas		Entidad federativa	Hectáreas	
	2014	2019		2014	2019
Total	62 882	65 550			
Aguascalientes	2 260	2 687	Morelos	1 101	1 215
Baja California	10 288	10 896	Nayarit	1 095	1 092
Baja California Sur	2 983	3 002	Nuevo León	27 512	28 395
Campeche	231	859	Oaxaca	201	203
Coahuila	4 257	4 188	Puebla	867	980
Colima	1 048	1 166	Querétaro	4 583	4 974
Chiapas	1 463	1 419	Quintana Roo	7 560	8 501
Chihuahua	10 484	10 627	San Luis Potosí	4 274	4 135
Ciudad de México	27	27	Sinaloa	2 080	2 152
Durango	1 028	1 084	Sonora	7 337	8 253
Guanajuato	4 507	4 939	Tabasco	918	965
Guerrero	1 555	1 562	Tamaulipas	5 147	5 440
Hidalgo	2 456	2 554	Tlaxcala	22	32
Jalisco	9 816	9 973	Veracruz	4 588	4 519
México	8 103	8 208	Yucatán	5 457	7 272
Michoacán	2 377	2 360	Zacatecas	195	288

Fuente: Comisión Nacional de Vivienda, Sistema Nacional de Información e Indicadores de Vivienda.

En contraparte, las reservas territoriales del estado de México sumaron 8,208 hectáreas, lo que permitiría alojar a una población adicional de al menos 400,000 mil personas. La población total de la ZMCM pasó de 19.5 a 21.2 millones de habitantes entre 2010 y 2020, con una tasa de crecimiento de 0.8% anual promedio. Si se mantiene ese ritmo de crecimiento, entonces el aumento absoluto de la población metropolitana entre 2020 y 2023 habría sido suficiente para ocupar las 8,208 hectáreas disponibles en 2019. Es un hecho que las reservas territoriales y el control de la expansión urbana son temas de gran relevancia para la administración y gobernanza de la ZMCM.

El Gobierno de la Ciudad de México se ha comprometido a revitalizar la Zona Industrial Vallejo para convertirla en el polo de inversión y generación de empleo más



importante de la ZMVM, vinculado a la innovación y la tecnología, de tal manera, que contribuya a generar soluciones sostenibles a los retos que enfrenta la ciudad. El proyecto impulsa el desarrollo ordenado y sustentable de un distrito de innovación tecnológica que genere empleo de calidad, capaz de emprender la transformación urbana de la zona de Vallejo, optimizando su infraestructura y servicios (SEDECO, 2024). El impulso a la zona industrial de Vallejo se ha estructurado en cinco estrategias: i) mejoramiento urbano y calidad de vida; ii) ordenamiento territorial; iii) innovación y desarrollo tecnológico; iv) desarrollo económico y generación de empleos, y v) gobernanza y financiamiento.

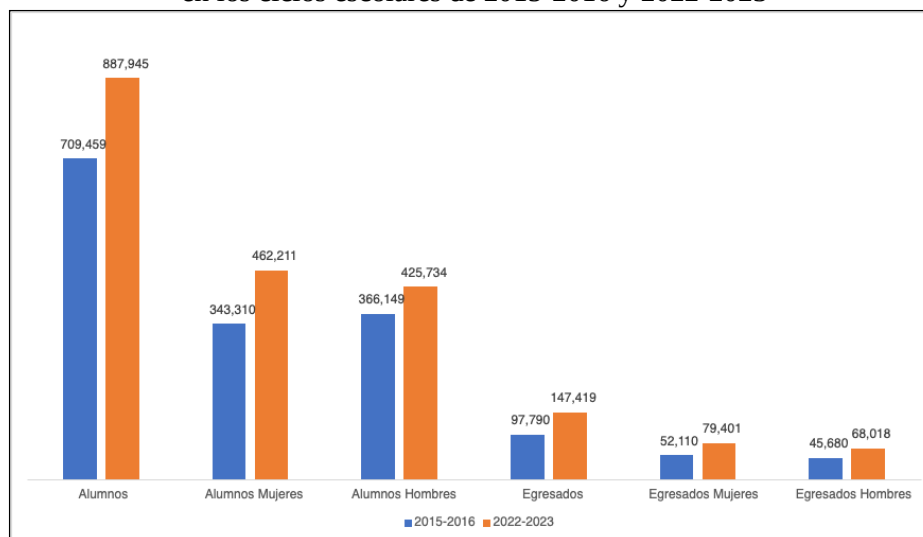
Para entender la demanda ocupacional de la Ciudad de México, es importante revisar un componente subyacente de su composición, la educación a nivel superior. Un atractivo innegable de la Ciudad de México para la atracción de nuevas inversiones, en comparación con otras entidades del país, es el capital humano altamente calificado, que se puede entender en buena medida por la oferta educativa a nivel superior. Un hallazgo interesante y relevante es que el capital humano que se está formando actualmente en la Ciudad de México en las instituciones de educación superior sigue de cerca a la estructura económica local, principalmente áreas que tienen demanda ocupacional en actividades terciarias. De esta manera, la demanda ocupacional actual está relacionada con la demanda educativa, principalmente en el área de Ciencias sociales, administración y derecho y en menor medida Ingeniería, manufactura y construcción.

La oferta educativa en el país ha aumentado significativamente en el periodo más reciente. De acuerdo con datos de la Secretaría de Educación Pública (SEP) y de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), en el ciclo escolar 2015-2016 había 7,107 instituciones de educación superior en territorio nacional¹⁸, y la Ciudad de México concentró 569 de éstas (8% del total). Para el ciclo escolar 2022-2023 esta cifra aumentó a 8,789 instituciones a nivel nacional, lo que supone un aumento del 24% en 7 años. Para el mismo ciclo escolar, en la Ciudad de México existían 676 escuelas (7.7% del total), incrementando 19% respecto a 2015-2016. En cuanto al

¹⁸ De acuerdo con el glosario de la ANUIES una institución de educación superior es “Tipo educativo en el que se forman profesionales en todas las ramas del conocimiento. Requiere estudios previos de bachillerato o sus equivalentes. Comprende los niveles de técnico superior, licenciatura y posgrado; su duración depende del servicio que se trate”. Estas instituciones de educación superior contienen instituciones públicas y privadas.

alumnado inscrito en el sistema de educación superior en México¹⁹, en el ciclo escolar 2015-2016 había 4,244,401 alumnos aumentando a 5,393,078 para 2022-2023 (27% más). En la Ciudad de México, en el ciclo escolar 2015-2016 existían 709,459 alumnos inscritos en educación superior, mientras que en 2022-2023, esta cifra aumentó a 887,945 (Gráfica 1).

Gráfica 1
Ciudad de México: alumnos inscritos y egresados
en los ciclos escolares de 2015-2016 y 2022-2023



Fuente: elaboración propia con información de la Secretaría de Educación Pública.

En cuanto a la distribución porcentual del personal ocupado en el sector formal en la Ciudad de México y a nivel nacional, la distribución entre las principales industrias no ha variado notablemente desde, al menos 2015. De acuerdo con información del Instituto Mexicano de Seguridad Social (IMSS), en la Ciudad de México los principales sectores que emplean trabajadores son servicios para empresas, personas y hogar, y servicios sociales y comunales, representando de forma agregada el 50.40% del personal ocupado en 2023. La industria de la transformación representa el 10.86% del personal ocupado. De esta forma, la economía de la Ciudad de México es una economía dedicada principalmente al comercio con casi el 23% del personal ocupado, y los servicios con más del 50% del personal ocupado. En 2023, las mujeres en la Ciudad de México están principalmente en la industria de Servicios

¹⁹ De acuerdo con el glosario de la ANUIES un alumno es una “Persona matriculada en cualquier grado de las diversas modalidades, niveles y servicios educativos de los tipos de educación media superior y superior”. En este caso se refiere a los estudiantes de licenciatura, posgrado y técnicos superiores.



para empresas, personas y hogar (19% del total ocupado) seguido de Comercio (9.9% del total ocupado).

En el 2023, en la Ciudad de México, el salario promedio fue de 697 pesos al día para hombres, y 634 para mujeres, por arriba del nivel nacional (528 y 457 pesos para hombres y mujeres, respectivamente) y que Nuevo León (601 y 522 pesos para hombres y mujeres, respectivamente). Sin embargo, se observa una brecha salarial en todos los casos entre hombres y mujeres. Si se analizan los salarios por industria, los sueldos más altos en la Ciudad de México, en el estado de Nuevo León, y a nivel nacional se encuentran en la industria eléctrica y suministro de agua con sueldos diarios base de cotización por encima de los \$1,000 pesos diario. En segundo lugar, se encuentra la industria extractiva con sueldos cercanos a los \$1,000 pesos diarios en la Ciudad de México, y cercano a los 800 a nivel nacional. Las industrias donde está ocupada la mayor parte de la población en empleo formal, comercios y servicios, tienen salarios diarios de alrededor de 700 pesos en la Ciudad de México.

No es sorprendente que, a nivel nacional, en la Ciudad de México, y en Nuevo León existe una relación positiva y creciente entre el tamaño de la empresa en la que están ocupados y el salario diario base de cotización. Esta tendencia se mantiene tanto para hombres como mujeres. Sin embargo, también podemos notar que los sueldos de las mujeres son menores a los de los hombres en las empresas de cualquier tamaño, a nivel nacional, y en la Ciudad de México y Nuevo León. Por ejemplo, un hombre empleado en una empresa de 2 a 5 asegurados ganó en 2023 la mitad (401 pesos) de lo que percibió un hombre en una empresa de más de 1000 asegurados (826 pesos).

A partir de este análisis, podemos notar que la Ciudad de México tiene una mayor concentración de la ocupación en las grandes corporaciones, en comparación con la distribución a nivel nacional donde hay mayor ocupación en las pequeñas y medianas empresas. Además, vemos que las empresas grandes, que representan la mayoría del empleo en la Ciudad de México, cuentan con mejores salarios y, probablemente, condiciones de trabajo y prestaciones. Esto representa un área de oportunidad para la Ciudad de México ya que cuenta con una fuerte presencia de corporaciones con más de 1,000 empleados, pero tiene una oportunidad significativa con las medianas empresas, que tienden a pagar mejores salarios y ofrecer mejores condiciones laborales que las pequeñas empresas.



Los compradores más importantes de insumos producidos en la Ciudad de México se ubican en estado de México, Veracruz, Puebla, Guanajuato, Jalisco, Hidalgo y Nuevo León. Por el lado de la provisión de insumos a la Ciudad de México, los orígenes más importantes son estado de México, Puebla, Hidalgo, Querétaro, Nuevo León y Veracruz. La diagonal del cuadro indica la importancia de las transacciones de las cadenas de suministro intra-estatales. Como ya se mencionó arriba, Ciudad de México figura como la entidad con las cadenas intra-estatales más importantes, pues sus transacciones económicas representan el 10.4% del VBP nacional. Otros estados con cadenas intra-estatales relevantes son Estado de México (7.6% del VBP), Nuevo León (7.2%), Jalisco (6.2%), Guanajuato (4.3%), Chihuahua (4%) y Coahuila (4.3%).

En estos datos es posible observar que la Ciudad de México también exhibe la economía regional más integrada, ya que la provisión interna de insumos demandados es mayor que en otras entidades. El porcentaje de insumos demandados por cada entidad federativa que son provistos internamente. Los porcentajes son relativamente altos para todas las entidades federativas, todos superiores al 75%. Para Ciudad de México, no obstante, el dato es el más alto, pues el 87% del valor de los insumos demandados son provistos por su economía interna. Las economías estatales de Jalisco, Estado de México, Nuevo León y Sonora le siguen de cerca, con más que 85% de la demanda de insumos satisfecha con producción interna a cada estado.

Las características de continuidad física, junto a la articulación funcional derivada de los intensos flujos de trabajadores entre las distintas unidades territoriales de la ZMCM, han generado una compleja red de conexiones e interdependencias que, a la vez que conlleva desafíos, ofrece una oportunidad única para impulsar la atracción de inversiones conjuntas mediante la promoción de una región productiva dinámica, cohesionada y colaborativa. Las necesidades compartidas en materia de infraestructura, resultado de estos constantes flujos de personas, bienes y servicios, refuerzan aún más la interdependencia. En este marco, las vías para la integración y el aprovechamiento de las oportunidades derivadas del *nearshoring* pueden abarcar múltiples ámbitos de colaboración, correspondientes a: i) el marco programático y normativo, y ii) la infraestructura, la gestión del territorio y las obras estratégicas de movilidad y logística en la región. En general, el impulso a acciones de gran alcance para la ZMCM puede crear sinergias positivas que beneficien al conjunto de las



unidades territoriales que la conforman, y con beneficios que se extiendan para el conjunto de la población.

La formulación de las iniciativas de colaboración e integración para la atracción de inversiones en la ZMCM se favorece de un marco legal que regula y facilita estas interacciones. La Constitución Política de la Ciudad de México establece entre sus principios rectores el “desarrollo económico sustentable y solidario con visión metropolitana” (Art. 3), y mandata el impulso gradual del desarrollo incluyente, funcional y eficiente para los habitantes de la ciudad a través de la coordinación con la Federación, los Estados y municipios conurbados de la Zona Metropolitana del Valle de México y la Región Centro del país, para lo cual ha de procurarse la equidad en la colaboración (Art. 19) (GCDMX, 2017). La Ley de Coordinación Metropolitana de la Ciudad de México, por su parte, sienta las bases para la planeación estratégica, el funcionamiento de las comisiones metropolitanas, así como la conducción de la ciudad para la suscripción de convenios de coordinación metropolitana (GCDMX, 2020).

Además de estos elementos fundamentales, en años recientes, algunas de las principales iniciativas para la integración económica, el desarrollo conjunto y la atracción de inversiones en la ZMCM en el marco del nearshoring, se han plasmado en la figura de los convenios de colaboración para la conformación de *Clúster Metropolitanos de Alta Especialidad*. Al respecto, los dos que a la fecha se encuentran formalmente establecidos son: i) el *Clúster Automotriz Metropolitano*, cuya integración inicio a mediados de 2023 y para 2024 contaba con la participación de la Ciudad de México, el Estado de México e Hidalgo, y ii) el *Clúster Aeroespacial Metropolitano*, con la participación de estas mismas tres entidades, y el *Air Space Cluster* Estado de México. Dada la relevancia de dichas iniciativas, a continuación se hace una breve revisión de algunas de las áreas de oportunidad que se presentan para su operación.

En general, la infraestructura aeroportuaria de la Ciudad de México, encabezada por el aeropuerto de mayor afluencia del país, ha sido un factor determinante para atraer a un mayor número de empresas asociadas al transporte aéreo. La construcción y puesta en marcha del AIFA, constituye una oportunidad para la conformación de un polo de innovación y desarrollo tecnológico. Las lecciones para los clústeres de innovación exitosos apuntan a la necesidad de la convergencia de múltiples actores bajo objetivos comunes, incluyendo a las



CIUDAD DE MÉXICO
CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN



CESA^{CD}_{MX}
Consejo Económico, Social y
Ambiental de la Ciudad de México

**EL COLEGIO
DE MÉXICO**

**El Colegio es
conocimiento
ciencia y cultura**

universidades, el gobierno, el sector empresarial, los inversionistas de capital de riesgo, la presencia de corporaciones consolidadas, centros de investigación industrial, así como un sistema de proveedores especializados (Engel, 2015). En este marco, la emergencia clúster aeroespacial brinda un escenario de oportunidad para el desarrollo tecnológico, la formación de recursos humanos altamente especializados, y la diversificación económica, experiencia que se podrá trasladar sucesivamente a nuevos clústeres sectoriales en la Ciudad de México y el conjunto de la zona metropolitana.



Mecanismos para la promoción de la relocalización en la Ciudad de México

Las transformaciones que se están produciendo en el contexto internacional ofrecen oportunidades para acelerar el avance a través de políticas industriales bien formuladas. Estas transformaciones son las siguientes (ONUDI, 2023: 32): i) transición energética; ii) reequilibramiento regional; iii) cuarta revolución industrial, y iv) transiciones demográficas. Una política industrial en el contexto actual y orientada a los ODS debe comenzar por una evaluación clara de dónde se encuentran los países, las regiones y los territorios subnacionales en términos de su avance hacia la consecución de los ODS, y en específico en los número 7, energía asequible y no contaminante; 8, trabajo decente y crecimiento económico, y 9, industria, innovación e infraestructura.

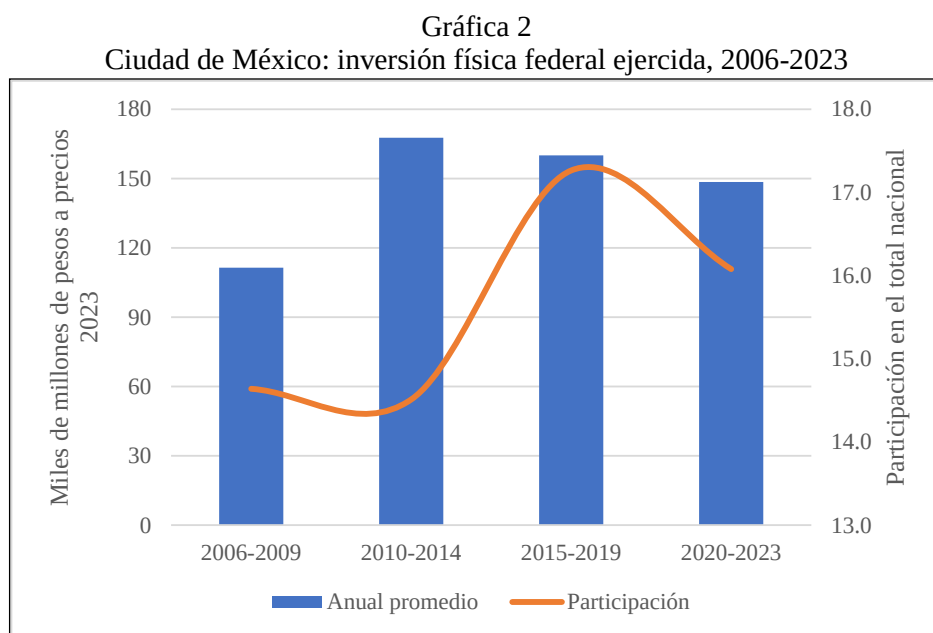
Esta política industrial debe combinar cuatro elementos: i) colaborativa, para garantizar el éxito entre todas las partes interesadas, ya que los gobiernos, y en particular los gobiernos locales, no pueden resolver los desafíos del crecimiento y del desarrollo por sí solos; ii) preparada para el futuro, con el fin de evitar sorpresas y aprovechar al máximo las oportunidades; iii) orientada a los ODS, para proporcionar un rumbo claro al cambio, y iv) coordinada a nivel regional y subnacional, para evitar tensiones y liberar todo el potencial entre vecinos.

De esta forma, en la formulación e implementación de la política industrial para los próximos años en México se deberá tener en cuenta los cuatro elementos sugeridos por la ONUDI. El adoptar estos elementos significaría transitar de una política industrial vertical e impuesta, a otra de corte horizontal y concensuada, teniendo presente en forma explícita las ventajas absolutas y las ventajas competitivas que ofrecen cada uno de los territorios del país para la localización y crecimiento de las actividades económicas.

Las líneas de actuación que se proponen para aprovechar las oportunidades del nearshoring en la Ciudad de México son las siguientes: i) ampliación y conservación de infraestructura; ii) procuración de suelo y espacios para oficinas; iii) acercamiento entre la oferta y la demanda de empleo; iv) definición de incentivos fiscales para la localización; v) coadyuvar hacia un sistema eficiente y sostenible de movilidad y transporte; vi) coordinación interinstitucional entre niveles de gobierno; vii) estrategia de visión metropolitana, y viii) creación de mecanismos para el fomento y la promoción de la actividad económica local.

El crecimiento económico y el desarrollo social están en función de la combinación de la inversión productiva y de la inversión en infraestructura; un incremento en la capacidad de generación eléctrica y en la disponibilidad de telecomunicaciones tiene importantes efectos en el crecimiento económico en el corto y en el largo plazo (Timilsina *et al*, 2024). Para la ampliación y conservación de la infraestructura se requiere de inversión pública y de inversión privada. En la gráfica 2 se muestra la evolución de la inversión física federal ejercida en la Ciudad de México en el periodo 2006-2023.

Como se observa, el monto promedio anual de la inversión física federal ejercida en la Ciudad de México osciló entre 111 mil millones de pesos en el periodo 2006-2009 a 148 mil millones de pesos para el lapso 2020-2023, ambos valores a precios constantes de 2003. En general, no se observa una gran variación en los montos promedio anual de los periodos, como tampoco en la participación con respecto a la inversión federal total, siendo que ésta pasó de 14.6% en el primer lapso a 16.1% para el último. La inversión física federal anual para todo el periodo se ubicó en alrededor de 148 mil millones de pesos.



Fuente: Cuenta Pública.

La meta para el periodo 2024-2030 en materia de inversión física pública sería mantener un monto promedio anual de 148 mil millones de pesos, a precios constantes de 2023. Sin embargo, si se tiene en cuenta que la inversión pública genera inversión privada, y



en especial IED, entonces para que el monto esperado de la IED adicional a llegar a la Ciudad de México por el efecto nearshoring se haga realidad, será necesario contar con una inversión física federal anual promedio del orden de los 170 mil millones de pesos, a precios constantes de 2023. Esta inversión deberá estar enfocada en gran medida hacia la infraestructura para telecomunicaciones y generación y distribución de energía eléctrica sostenible.

La nueva localización de la actividad manufacturera se puede concentrar en las alcaldías de Azcapotzalco, Iztapalapa y Miguel Hidalgo. La zona industrial Vallejo se ubica en suelo de la alcaldía de Azcapotzalco y ocupa 685 hectáreas. El Gobierno de la Ciudad de México, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, ha implementado un programa para su consolidación, el cual incluye cinco ejes estratégicos: i) mejoramiento urbano; ii) ordenamiento territorial; iii) innovación y desarrollo tecnológico; iv) desarrollo económico y generación de empleos, y v) participación pública y privada. Con este programa se pretende consolidar a Vallejo como cluster logístico y de innovación industrial más importante, no solo de la Ciudad de México, sino también de la ZMCM (Secretaría de Desarrollo Económico, 2024). Por otro lado, los lugares más apropiados para la localización de unidades económicas de servicios al productor (bursátiles, financieros, profesionales, técnicos, fianzas, seguros) están en las alcaldías centrales de Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, así como las de Cuajimalpa y Álvaro Obregón.

La potencial atracción de inversiones productivas derivada del aprovechamiento del nearshoring significaría que el número de asegurados en el IMSS en 2030 se ubicara en 4.2 millones de personas, es decir una diferencia de 310,000 plazas de empleo adicionales. Con ello, la tasa de crecimiento promedio anual para el periodo 2023-2030 sería de 2.8%. De lograrse este escenario es un hecho que la Ciudad de México tendría condiciones para revertir su patrón de emigración neta de población y transitar hacia un balance migratorio o, incluso, al regreso de saldo positivo en los flujos de migración interna.

Para el fomento y la promoción de inversiones derivadas del nearshoring, el Gobierno de la Ciudad de México deberá definir los mecanismos para mantener incentivos en el impuesto sobre la nómina, en el impuesto predial y en el impuesto a la adquisición de bienes inmuebles. El monto de estos incentivos deberá ser de tal forma que se sostenga el balance entre los volúmenes financieros de recaudación, de incentivos y de necesidades de gasto y de inversión pública local.



El tiempo de viaje promedio de la población ocupada residente en la Ciudad de México era de 44 minutos, pero en las alcaldías Magdalena Contreras, Milpa Alta, Tláhuac, Tlalpan y Xochimilco el tiempo era mayor a 50 minutos. Por otro lado, el tiempo de viaje promedio de la población ocupada trabajadora era de 51.5 minutos, y aquí las alcaldías de Cuajimalpa, Álvaro Obregón, Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo contenían tiempos de viaje promedio de más de 55 minutos. Estos son los territorios en los que se deberá prestar atención para mejorar su accesibilidad de la población residente, en el primer grupo, y de la población trabajadora, en el segundo grupo. Una alcaldía de especial atención sería Tlalpan, ya que en ella el tiempo promedio de viaje es de más de 50 minutos tanto para la población residente como para la población trabajadora. Esta atención redundará en mejor calidad de vida y en trabajar por el medio ambiente.

La coyuntura actual del país en materia de desarrollo social, económico, político y cultural brinda la oportunidad de avanzar en el modelo de planeación democrática hacia otro más de corte horizontal, y en donde las entidades federativas puedan tener mayor voz y representatividad en la formulación e implementación del Plan Nacional de Desarrollo, así como de los programas sectoriales, institucionales, regionales y especiales derivados de dicho Plan. Es indudable la posición de liderazgo que puede asumir el Gobierno de la Ciudad de México para impulsar este nuevo modelo de planeación del desarrollo nacional y local.

La coordinación metropolitana es, indudablemente, un elemento fundamental para el logro de los objetivos en materia de aprovechamiento de las oportunidades generadas por el nearshoring. Un creciente número de ciudades y de regiones están diseñando estrategias de crecimiento económico a partir de la formulación e implementación de políticas industriales que fomentan la creación y desarrollo de cluster o agrupamiento de actividades. Estas medidas son de carácter sectorial, pero con impacto espacial, por lo que las acciones que se toman en materia de fomento y promoción de la actividad económica contienen, necesariamente, un efecto espacio-sectorial. Estas acciones, acuerdos y encuentros de coordinación y colaboración interinstitucional se constituyen en una ventaja competitiva adicional para la ZMCM, por lo que se recomienda proseguir y profundizar el diálogo e intercambio para el fomento y la promoción conjunta del crecimiento y desarrollo económico.



El procedimiento que ha seguido la SEDECO de la Ciudad de México para la atracción de inversiones productivas es el siguiente: i) al llegar una misión de empresarios a la Secretaría, se reciben las necesidades que tienen (por ejemplo, m² para su instalación, proveedores, servicios de proveeduría financieros, logísticos, software); ii) se les explican los incentivos a los que pueden acceder; iii) se les explica la red de talento de que se dispone; iv) se invita a otras personas y agentes, universidades, cámaras empresariales, inmobiliarias, para discutir, de manera conjunta, las oportunidades de inversión y las necesidades para ésta; iv) cuando se trata de proyectos de mayor escala, se puede emprender una vinculación con el Estado de México, y v) las empresas en ocasiones solicitan perfiles laborales, inmobiliarios, estudios de mercado, insumos que trata de procurar la Secretaría.

A estos mecanismos se pueden sumar otras acciones clave como serían la creación de una Agencia para la Promoción de Inversiones. Una segunda acción sería un Consejo de Inversiones (locales y extranjeras), donde cada sector cuente con un asiento, incluyendo los de la Secretaría del Trabajo, Secretaría de Desarrollo Urbano y Vivienda, Secretaría de Medio Ambiente, Sistema de Aguas de la Ciudad de México, Secretaría de Movilidad y Transporte. Este Consejo puede tener tareas de acompañamiento y realizar reuniones de trabajo para revisar el listado completo de solicitantes y sus necesidades. El Consejo también puede servir para mediar disputas, con voto de calidad de la persona Jefa de Gobierno. Un Consejo con una valoración conjunta de las viabilidades, y procedimientos concretos de conciliación mediante la deliberación.

Después de realizar un diagnóstico exhaustivo sobre las ventajas que la Ciudad de México ofrece para atraer inversiones relacionadas con el nearshoring, así como identificar posibles estrategias para maximizar el potencial que esto representa para la población local y los negocios en la entidad, se proponen a continuación algunos incentivos basados en experiencias internacionales exitosas y adaptados a las particularidades locales: i) fomento de empresas *start-ups*; ii) creación de programas de capacitación especializada en servicios y administración para empresas medianas; iii) incentivos para la integración de PYMES con grandes empresas y tecnologías avanzadas ; iv) fomento del comercio electrónico y creación de centros de distribución tecnológica; v) licenciamiento de datos a empresas y emprendedores; vi) oficina de apoyo para obtención de propiedad intelectual de invenciones y registro de marca



Se podrían atraer la expansión de empresas de este tipo establecer, por ejemplo, nuevos centros de investigación y desarrollo en la Ciudad de México en conjunto con los centros educativos de educación superior que son numerosos en la entidad. Además, se podría considerar la implementación de un esquema similar al *Tech Nation Visa Scheme* del Reino Unido,²⁰ que facilita la entrada de talento internacional especializado en tecnología y servicios digitales. Este programa podría darles un impulso significativo a los servicios digitales de alto valor en la Ciudad de México. La implementación de un programa similar en la Ciudad de México no solo atraerá talento global, sino que también fomentará la creación de start-ups en sectores innovadores dentro del área de servicios. Estos incentivos no solo contribuirán a retener grandes empresas, sino que también incentivarán a nuevas empresas a establecerse y escalar, diversificando así la economía local. Es importante reconocer que la experiencia internacional muestra que este tipo de empresas suelen ser disruptivas en términos de organización, procesos, y desarrollo de productos y servicios. Estas características generan externalidades positivas para las empresas locales, que pueden aprovechar el conocimiento adquirido para adaptarlo a sus propias necesidades.

Una opción congruente con la estructura económica actual de la Ciudad de México es fortalecer la formación en áreas que apoyen el crecimiento y la competitividad de las empresas medianas en el sector de servicios. Un programa de capacitación especializado, similar al *Singapore Workforce Skills Qualifications* (WSQ),²¹ podría ser implementado para ofrecer formación continua y certificación en competencias clave para sectores específicos.

La Ciudad de México puede fortalecer la competitividad de sus pequeñas y medianas empresas (PYMES) mediante políticas que promuevan su integración con grandes corporaciones y el acceso a nuevas tecnologías. Un enfoque viable sería la implementación de incentivos fiscales o subsidios para las grandes corporaciones que establezcan alianzas estratégicas con PYMES locales. Estas alianzas facilitarían el acceso de las PYMES a mejores prácticas de gestión, contabilidad, y adopción de tecnologías avanzadas.

Aprovechando la ubicación estratégica de la Ciudad de México y del Estado de México se podría incentivar la creación de centros de distribución tecnológica y de comercio electrónico. El área metropolitana de la Ciudad de México podría implementar un plan de

²⁰ <https://technation.io/global-talent-visa/>

²¹ <https://www.skillsfuture.gov.sg/wsqa>



capacitación para empresarios locales en comercio electrónico y logística, inspirado en el exitoso modelo del *e-commerce Development Program* de China.²² Este programa capacitaría a los empresarios en las mejores prácticas de comercio electrónico, ayudándolos a integrarse y competir en un mercado cada vez más digitalizado.

El gobierno local podría licenciar y administrar el uso de datos sobre oportunidades de negocios, así como información geográfica relevante, como parte de su estrategia para fomentar el emprendimiento en la Ciudad de México. Dado que el gobierno de la Ciudad de México posee una gran capacidad para recopilar información y ha avanzado significativamente en su digitalización en los últimos años, un incentivo clave para el establecimiento de nuevos emprendimientos sería ofrecer licencias para acceder a esta información estadística y geográfica.

Actualmente, la obtención de derechos de propiedad intelectual, como patentes, modelos de utilidad, diseños industriales y registros de marca, está dominada por empresas o personas físicas que tienen un excelente conocimiento en la materia o los recursos necesarios para contratar despachos legales especializados. Sin embargo, no existe una oficina gubernamental que brinde acompañamiento a los pequeños inventores, lo que resulta en que muchas de sus creaciones queden desprotegidas o sean abandonadas, al no generarles un beneficio económico tangible.

Como incentivo para fomentar la innovación y proteger las invenciones en la Ciudad de México, el gobierno local podría establecer un servicio de apoyo para los inventores que demuestren que su invención fue desarrollada en la entidad o que están establecidos ahí. Este servicio proporcionaría asesoría y acompañamiento en el proceso de obtención de derechos de propiedad intelectual, facilitando el acceso a protección legal sin los altos costos asociados a despachos privados. Con este apoyo, se garantizaría que las invenciones de los pequeños inventores estén adecuadamente protegidas, promoviendo la innovación y generando un entorno más equitativo donde las ideas puedan florecer y convertirse en proyectos económicamente viables. Esta medida también podría contribuir a fortalecer el ecosistema de innovación en la Ciudad de México, atrayendo talento y potenciando el desarrollo económico local.

²² <https://documents1.worldbank.org/curated/en/552791574361533437/pdf/E-commerce-Development-Experience-from-China.pdf>



Para lograr las metas de atracción de inversiones productivas en el marco del nearshoring, y en general de las líneas de la estrategia planteada en apartados anteriores, es necesario reunir, fortalecer y movilizar los recursos y capacidades de múltiples agentes de los sectores público, privado y social. La Ciudad de México cuenta con una combinación única de recursos, tanto tangibles como intangibles, que la posicionan como un polo para la atracción de inversiones. Por un lado, ofrece una amplia infraestructura de movilidad y transporte que facilita la logística, y por el otro, un entorno sociopolítico estable, una alta concentración de talento y una red colaborativa de empresas que permite el acceso a una oferta integral de servicios. Estos factores, aunados a una creciente colaboración regional y metropolitana, propician un entorno idóneo para la innovación y el desarrollo de productos de alto valor agregado.

Otra aproximación para identificar los recursos mínimos necesarios para impulsar una política de aprovechamiento del nearshoring se deriva de los factores que tradicionalmente impulsan el crecimiento económico. Tales factores, ampliamente documentados, abarcan: i) el *marco jurídico y político*, con acciones para aumentar la productividad, y la certidumbre a la inversión e innovación; ii) el fomento a la *inversión y el ahorro*, destacando aquellas de la legislación tributaria, como deducciones fiscales para invertir en nuevo capital, y el impulso a la infraestructura clave que sustenta la actividad productiva; iii) el *fortalecimiento del capital humano*, con financiamiento a la formación especializada, y la vinculación con el sector productivo, y iv) el *apoyo a la investigación y desarrollo* (Bernanke y Frank, 2007). Resulta clave, asimismo, que una política de esta naturaleza se asiente y cuide una visión de sostenibilidad que, además de los tres pilares básicos (la economía, la sociedad y el medio ambiente), incorpore una dimensión de gobernanza (Glass y Newig, 2019), en específico, mecanismos innovadores para la toma de decisiones, la gestión de los recursos y la regulación de las actividades para distribuir los beneficios y responsabilidades.

En general, los recursos, instrumentos y agentes de apoyo pueden conceptualizarse como una red interdependiente de actores, tipos de apoyo y modelos de colaboración públicos-sociales-privados, que abarque, sin ser limitativo, las siguientes dimensiones: (a) normativa y regulatoria; (b) financiera; (c) institucional y organizacional; (d) infraestructura, y (e) capital humano. Las siguientes anotaciones parten de varios de los recursos de los que se dispone

actualmente, a fin de identificar posibles áreas de fortalecimiento. Dichas dimensiones y los recursos básicos que comprenden se ilustran en la gráfica 3.

Gráfica 3

Recursos, instrumentos y agentes de apoyo básicos para el aprovechamiento del nearshoring



Fuente: elaboración propia.

A partir del análisis realizado, es posible identificar algunos fundamentos de una estrategia de promoción y de atracción de inversiones que genere el mayor impacto social posible. Estos elementos se agrupan en tres grandes categorías que priorizan actividades económicas en sectores particulares: i) aquellos que exhiben un “efecto Ciudad de México” positivo;²³ ii) aquellos que participan mucho más eficientemente en las cadenas productivas del resto del país, y iii) aquellos que conviene apuntalar dada su importancia actual en la actividad económica, medida por su participación en el VBP nacional. Existe correspondencia entre el “efecto Ciudad de México” y la provisión en las cadenas productivas nacionales, aunque hay algunas diferencias: banca central (521), por ejemplo, se ordena en el 10º lugar por su efecto de localización, pero no está presente en las cadenas productivas nacionales. De modo similar, la fabricación de derivados del petróleo y del carbón (324) alcanza el 10º lugar por su participación en las cadenas productivas nacionales, pero no exhibe un efecto Ciudad de México de alta relevancia.

²³ Como se señala en los capítulos previos, el “efecto Ciudad de México” identifica actividades económicas que generan un mayor impacto productivo por su localización en esta entidad federativa que si se ubicaran en el resto del país.



Para complementar esta información y brindar criterios adicionales de ordenamiento, el diseño de la estrategia tendría que revisar la estructura organizacional de los sectores económicos con base en el número de unidades económicas, el tamaño promedio de la unidad económica, su localización posible dentro de Ciudad de México, el empleo y su cualificación requeridos, así como las remuneraciones asociadas.

La conformación de una Agencia para la Promoción de Inversiones (API) de la Ciudad de México podría ser de la siguiente manera: la API se plantea como una instancia pública encargada del diseño, análisis, coordinación, implementación y monitoreo de las acciones de promoción de la Ciudad de México como destino de inversión. El fin último de las acciones de la API se enmarca en la búsqueda del aumento de la IED e inversiones nacionales en los sectores identificados como estratégicos. No obstante, ya que este fin último es un producto más amplio derivado de la interacción de políticas focalizadas a escala nacional y local, los sistemas de incentivos, la oferta de infraestructura, de mano de obra calificada, entre otros factores, y no necesariamente de una única instancia, el objetivo general se plantea en términos del cumplimiento de las funciones coadyuvantes a dicho fin, siendo los aumentos en las inversiones los parámetros para el monitoreo del éxito de las acciones implementadas.

Sobre este entendido, el objetivo general podría plantearse, de manera preliminar, conforme a los siguientes términos: posicionar a la Ciudad de México como destino líder a nivel nacional en la atracción de inversiones productivas estratégicas, a través del diseño, análisis, coordinación, implementación y monitoreo de acciones de promoción y acompañamiento de inversionistas potenciales.

Para la operacionalización del objetivo general, las inversiones estratégicas se entienden como aquellas que cumplen con alguno de los siguientes criterios de priorización: i) inversiones para la instalación o ampliación de empresas grandes (251+ personas ocupadas) en sectores clave identificados en el presente estudio –ver apartado de áreas de atención prioritaria; ii) inversiones para la instalación o ampliación de empresas grandes (251+ personas ocupadas) en la Ciudad de México en las ramas de actividad correspondientes a los *clústeres metropolitanos*, y iii) inversiones para la instalación o ampliación de empresas grandes (251+ personas ocupadas) en general.



Para la operación y toma de decisiones de la Agencia se plantean, de forma mínima, los siguientes principios de actuación: i) sostenibilidad, procurando e incentivando la atracción de inversiones que incluyan la adopción de tecnologías limpias, modelos productivos de economía circular, bienestar para las comunidades receptoras, y visión de largo plazo; ii) innovación, privilegiando inversiones en sectores emergentes y de alto valor agregado, y iii) gobernanza, procurando la internalización de los intereses y propuestas de los diversos actores relevantes (gobierno local, sector privado, sociedad civil), para la definición de las acciones y estrategias.

Conforme a los resultados del presente estudio, los subsectores de actividad meta se pueden subdividir en aquellos con (i) ventajas absolutas, (ii) inversión reciente, y (iii) oportunidad. Asimismo, para la atracción de inversiones en cada subsector, resulta clave el impulso a los principales factores de localización en la Ciudad, incluyendo las economías de aglomeración, las economías de escala, la infraestructura disponible, el capital humano, y los incentivos y programas de los gobiernos federal y local.

Para el cumplimiento del objetivo general y los objetivos específicos, una estructura básica podría abarcar, además de una dirección general, las siguientes unidades operativas:

- *Dirección general:* Representación de la Agencia ante terceros, así como en los eventos en los que se participe; seguimiento a la implementación de las estrategias; relaciones públicas de la Agencia; supervisión general de las operaciones internas; toma de decisiones.
- *Unidad administrativa:* Apoyo en procesos internos de carácter contable, jurídico, de inventario, seguimiento a contactos vía telefónica y correo electrónico con áreas de enlace de los inversores potenciales, con instancias gubernamentales y otros actores relevantes; gestión documental.
- *Unidad informática y diseño:* Diseño y actualización permanente de la plataforma digital; diseño de materiales de promoción y difusión; seguridad informática; creación de la identidad visual; diseño de presentaciones; soporte técnico; creación de *dashboards*; automatización de procesos internos.
- *Unidad de inteligencia de negocios:* definición y actualización de indicadores clave para monitoreo de avances; análisis de tendencias en sectores estratégicos;



elaboración de perfiles de inversores; análisis con *big data*; generación de reportes periódicos.

- *Unidad de promoción y difusión*: diseño de estrategias de promoción para la Ciudad de México; primer contacto con inversionistas potenciales; organización de reuniones de negocios con inversionistas; participación en ferias y eventos internacionales; organización de eventos en la ciudad de México.
- *Unidad de enlace con inversionistas*: gestión de relaciones con inversores; asesoría a inversionistas potenciales en asuntos administrativos, regulatorios, fiscales y logísticos; elaboración de bases de proveedores, empresas consultoras, espacios disponibles para instalación, etc.; acompañamiento y enlace entre agentes para la consolidación de las inversiones.

Las unidades operativas, así como las funciones, podrían compactarse o reconfigurarse de acuerdo a los recursos disponibles. Adicionalmente, se plantea la creación de un *Consejo Técnico*, conformado por representantes de diversas dependencias del gobierno central, órganos desconcentrados, cámaras empresariales, colegios de profesionistas y el sector académico. Este consejo, con reuniones periódicas semestrales o anuales, tendría como objetivo principal brindar retroalimentación para la conformación y seguimiento de la agenda de trabajo y detectar posibles áreas de oportunidad en el mercado.



Conclusiones

1. Para entender el valor de la oportunidad de la Ciudad de México en el nearshoring de México es primordial esclarecer cómo se comporta la actividad económica actual y cuál ha sido su evolución. La Ciudad de México tenía 9.2 millones de habitantes en 2020 y concentró 7.3% de la población total del país. La combinación de un ritmo de crecimiento natural en la Ciudad de México menor con respecto al contexto nacional, y un crecimiento social caracterizado por la emigración neta han hecho que la dinámica poblacional de la capital del país haya sido significativamente menor con respecto a lo ocurrido en el total nacional.

2. El PIB de la Ciudad de México en 2003 se ubicó en 3.4 billones de pesos en 2022, ambos a precios constantes de 2018. El PIB de la Ciudad de México registró una tasa de crecimiento de 1.3% anual promedio en el periodo 2003-2022, la cual, al haber sido menor con respecto a la registrada por el país en su conjunto, se tradujo en una ligera disminución de su participación en el total nacional de 15.8% a 15%. La estructura económica de la Ciudad de México se caracteriza por su especialización en actividades del sector terciario. Los sectores especializados más relevantes de la Ciudad de México en 2022 eran servicios de información, servicios financieros, servicios profesionales y corporativos.

3. La economía local de la Ciudad de México goza de primacía al aportar el 15% del PIB nacional. De su producción total de bienes y servicios, el 80% es consumido en la propia Ciudad de México y el 20% restante se comercializa al resto del territorio nacional y fuera de éste. Por otro lado, del total de insumos requeridos, 87% se adquieren al interior de la Ciudad de México y el 13% restante se obtienen de otras entidades federativas y del extranjero; estos datos hablan de las importantes cadenas productivas que existen al interior de la entidad.

4. La Zona Metropolitana de la Ciudad de México es la principal aglomeración urbana del país y se conforma con las 16 alcaldías de la Ciudad de México, un municipio del estado de Hidalgo y 41 municipios del estado de México, con una población conjunta en 2020 de 21.2 millones de habitantes. El sector del comercio minorista se erige como la actividad



económica predominante en esta metrópolis. Del total de la demanda ocupacional de la ZMCM, un volumen de 8.9 millones de personas en 2020, el 28% trabajaba en la ciudad central y 34% en el resto de las alcaldías de la Ciudad de México.

5. América Latina puede verse beneficiada del nearshoring con derramas económicas de alrededor de 80 mil millones de dólares en el corto y largo plazos, siendo México uno de las naciones con mayor potencialidad de aprovechamiento en los siguientes subsectores, entre otros: i) industria alimentaria; ii) industria química; iii) fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos; iv) fabricación de enseres domésticos, aparatos eléctricos y para generación de energía eléctrica, y v) fabricación de equipo de transporte.

6. Estas actividades podrían generar hasta 35 mil millones de dólares anuales en forma adicional a las exportaciones del país. Asimismo, la Secretaría de Economía informó que del 1° de enero al 15 de abril de 2024 se identificaron 93 anuncios con una expectativa de inversión de 36,153 millones de dólares, que se suman a los 110,744 millones de dólares anunciados durante 2023. Con ello, es probable que la IED anual en México supere los 40,000 millones de dólares a partir de 2024, y que para el periodo 2024-2030 la IED acumulada rebase la cifra de 300,000 millones de dólares.

7. Los subsectores en los que la Ciudad de México tiene capacidad para aprovechar la IED total y adicional por el efecto nearshoring se caracterizan por dos aspectos: i) son actividades con importante presencia en la estructura económica local, y ii) son actividades que han experimentado flujos representativos de IED en la capital del país. Estas actividades se agrupan en tres categorías: i) actividades con ventajas absolutas; ii) actividades con inversión reciente, y iii) actividades con oportunidad.

8. Los factores locacionales que aprovecha la Ciudad de México para la atracción de nuevas inversiones son: i) economías de aglomeración; ii) infraestructura para el transporte; iii) capital humano; iv) acciones y programas del gobierno de la ciudad, y v) economías de escala.



9. El Gobierno de la Ciudad de México se ha comprometido a revitalizar la Zona Industrial Vallejo para convertirla en el polo de inversión y generación de empleo más importante de la ZMCM. El proyecto impulsa el desarrollo ordenado y sustentable de un distrito de innovación tecnológica. El impulso a la zona industrial de Vallejo se ha estructurado en cinco estrategias: i) mejoramiento urbano y calidad de vida; ii) ordenamiento territorial; iii) innovación y desarrollo tecnológico; iv) desarrollo económico y generación de empleos, y v) gobernanza y financiamiento.

10. Las transformaciones que se están produciendo en el contexto internacional son las siguientes: i) transición energética; ii) reequilibramiento regional; iii) cuarta revolución industrial, y iv) transiciones demográficas. Una política industrial en el contexto actual y orientada a los ODS debe comenzar por una evaluación clara de dónde se encuentran los países, las regiones y los territorios subnacionales en términos de su avance hacia la consecución de los ODS, y en específico en los números 7, energía asequible y no contaminante; 8, trabajo decente y crecimiento económico, y 9, industria, innovación e infraestructura. Esta política industrial debe combinar cuatro elementos: i) colaborativa; ii) preparada para el futuro; iii) orientada a los ODS, y iv) coordinada a nivel regional y subnacional.

11. Las líneas de actuación que se proponen para aprovechar las oportunidades del nearshoring en la Ciudad de México son: i) ampliación y conservación de infraestructura; ii) procuración de suelo y espacios para oficinas; iii) acercamiento entre la oferta y la demanda de empleo; iv) definición de incentivos fiscales para la localización; v) coadyuvar hacia un sistema eficiente y sostenible de movilidad y transporte; vi) coordinación interinstitucional entre niveles de gobierno; vii) estrategia de visión metropolitana, y viii) creación de mecanismos para el fomento y la promoción de la actividad económica local.

12. La nueva localización de la actividad manufacturera se puede concentrar en las alcaldías de Azcapotzalco, Iztapalapa y Miguel Hidalgo. Por otro lado, los lugares más apropiados para la localización de unidades económicas de servicios al productor (bursátiles, financieros,



profesionales, técnicos, fianzas, seguros) están en las alcaldías centrales de Benito Juárez, Cuauhtémoc y Miguel Hidalgo, así como las de Cuajimalpa y Álvaro Obregón. La potencial atracción de inversiones productivas derivada del aprovechamiento del nearshoring significaría que la demanda ocupacional se ubicara en 4.2 millones de personas hacia 2030, es decir una diferencia de 310,000 plazas de empleo adicionales con respecto a 2024. De lograrse este escenario, la Ciudad de México tendría condiciones para revertir su patrón de emigración neta de población.

13. Para el fomento y la promoción de inversiones derivadas del nearshoring, el Gobierno de la Ciudad de México puede avanzar en los siguientes incentivos para la nueva inversión y localización: i) fomento de empresas *start-ups*; ii) creación de programas de capacitación especializada en servicios y administración para empresas medianas; iii) incentivos para la integración de PYMES con grandes empresas y tecnologías avanzadas ; iv) fomento del comercio electrónico y creación de centros de distribución tecnológica; v) licenciamiento de datos a empresas y emprendedores; vi) oficina de apoyo para obtención de propiedad intelectual de invenciones y registro de marca

14. Los recursos, instrumentos y agentes de apoyo a tomar en cuenta son los siguientes: i) el marco jurídico y político, con acciones para aumentar la productividad, y la certidumbre a la inversión e innovación; ii) el fomento a la inversión y el ahorro, destacando aquellas de la legislación tributaria, como deducciones fiscales para invertir en nuevo capital, y el impulso a la infraestructura clave que sustenta la actividad productiva; iii) el fortalecimiento del capital humano, con financiamiento a la formación especializada, y la vinculación con el sector productivo, y iv) el apoyo a la investigación y desarrollo.

15. La conformación de una Agencia para la Promoción de Inversiones de la Ciudad de México podría ser de la siguiente manera: se plantea como una instancia pública encargada del diseño, análisis, coordinación, implementación y monitoreo de las acciones de promoción de la Ciudad de México como destino de inversión. El fin último de las acciones se enmarca en la búsqueda del aumento de la IED e inversiones nacionales en los sectores identificados como estratégicos.



Referencias bibliográficas

- Alañón, Ángel y Josep Arauzo (2013), “Agglomeration, accessibility and industrial location: evidence from Spain”, *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, núms 3-4, pp. 135-173.
- American Chamber (s/f), *Ruta 2024-2030, Decisiones para la competitividad | sostenibilidad. Bienestar compartido*, AmCham México.
- Arias, Jesús (2023), “Nearshoring. La oportunidad económica para México”, *Real Estate*, núm. 143, pp. 30-40.
- Arauzo, Josep y Elisabet Viladecans (2009), “Industrial location at the intra-metropolitan level: the role of agglomeration economies”, *Regional Studies*, vol. 43, núm. 4, pp. 545-558.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2022), “Nearshoring agregaría US\$78.000 millones en exportaciones de América Latina y Caribe”, BID, 7 de junio de 2022. Recuperado de: <https://www.iadb.org/es/noticias/nearshoring-agregaria-us78000-millones-en-exportaciones-de-america-latina-y-caribe>
- Banco Santander (2024), “Nearshoring en México, una oportunidad para las Pymes.” Portal web. Recuperado de: <https://www.santander.com.mx/nearshoring.html>
- Bannock, Graham, Robert Baxter y Evan Davis (1998), *Dictionary of Economics*, Londres, Penguin Books.
- BBVA (2024), “Nearshoring: tu camino hacia el crecimiento en México.” Portal web. Recuperado de: <https://www.bbva.mx/empresas/oportunidades/nearshoring.html>
- Bluestone, Barry, Mary Stevenson y Russell Williams (2008), *The Urban Experience*, Oxford, Oxford University Press.
- Borjas, George (2002), *Labor Economics*, Boston, McGraw-Hill International Edition.
- Buck, N., I. Gordon, A. Harding and I. Turok (eds.) (2005), *Changing Cities*, Houndmills, Palgrave.
- Coe, Neil, Philip Kelly y Henry Yeung (2013), *Economic Geography*, Nueva Jersey, John Wiley & Sons.
- Comisión de Estudios de América Latina y el Caribe (2023), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago.
- Consejo Nacional de Población (2024), *Conciliación demográfica 1950 a 2019 y proyecciones de la población de México 2020 a 2070*. Recuperado de: <https://www.gob.mx/conapo/documentos/bases-de-datos-de-la-conciliacion-demografica-1950-a-2019-y-proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-2020-a-2070>
- Ellram, Lisa M., Wendy L. Tate y Kenneth J. Petersen (2013), “Offshoring and Reshoring: An Update on the Manufacturing Location Decision”, *Journal of Supply Chain Management*, Vol. 49, Num. 2, pp. 14-22, DOI: <https://doi.org/10.1111/jscm.12019>
- Engel, Jerome S. (2015). “Global Clusters of Innovation: Lessons from Silicon Valley”, *California Management Review*, 57(2), 36-65. <https://doi.org/10.1525/cmr.2015.57.2.36>.
- Escobar, Samantha “México necesita 400,000 millones de dólares en infraestructura para capturar el nearshoring”, *El Economista*, 21 de mayo de 2024. Recuperado de: <https://www.eleconomista.com.mx/econohabitat/Mexico-necesita-400000-millones-de-dolares-en-infraestructura-para-capturar-el-nearshoring-20240521-0036.html>



- Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony Venables (2000), *The Spatial Economy*, Cambridge, The MIT Press.
- Fujita, Masahisa y Paul Krugman (2003), “The new economic geography: past, present and the future”, *Papers in Regional Science*, vol. 83, no. 1, pp. 139-164.
- Galindo, Arturo y Alejandro Izquierdo (coords.) (2024), *Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe 2024*, Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de:
<file:///C:/Users/Luis%20Jaime%20Sobrinio/Downloads/Informe-macroeconomico-de-America-Latina-y-el-Caribe-2024-Listos-para-despegar-Aprovechar-la-estabilidad-macroeconomica-para-el-crecimiento.pdf>
- Garrido, Celso (2022), *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring*, Santiago, Comisión de Estudios de América Latina y el Caribe.
- Gaspar, José (2021), “New economic geography: history and debate”, *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 28, núm. 1, pp. 46-82.
- Gereffi, Gary (ed.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood.
- Giuliano, Genevieve, Sanggyun Kang y Quan Yuan (2019), “Agglomeration economies and evolving urban form”, *The Annals of Regional Science*, vol. 63, núm. 2, pp. 377-398.
- Glass, Lisa-Marie y Jens Newig (2019), “Governance for achieving the Sustainable Development Goals: How important are participation, policy coherence, reflexivity, adaptation and democratic institutions?”, *Earth System Governance*, Vol. 2, 100031. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.esg.2019.100031>
- Haar, John (2022), “The role of nearshoring in shoring up supply chains”, *The Wilson Quarterly*, vol. 46, núm. 4.
- Hall, Tim y Heather Barrett (2012), *Urban Geography*, Londres, Routledge.
- Hernández, Enrique (2024), “Consejo Coordinador Empresarial promueve en Alemania el nearshoring e invertir en México”, *Forbes*, 22 de abril de 2024. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/consejo-coordinador-empresarial-promueve-inversiones-ante-companias-en-alemania/>
- Instituto Mexicano para la Competitividad (2024), *Índice de competitividad estatal 2024*, Ciudad de México. Recuperado de: <https://imco.org.mx/indice-de-competitividad-estatal-2024/#tablero>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2024), *Sistema de Cuentas Nacionales. Producto Interno Bruto (PIB). Producto Interno Bruto por Entidad Federativa (PIBE)*. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/pibent/2018/#tabulados>
- Ize, Alain (2019), “Una nota sobre el crecimiento de México”, *Estudios Económicos*, vol. 34, núm. 1, pp. 123-155.
- Keeble, David (1976), *Industrial Location and Planning in the United Kingdom*, Londres, Methuen.
- Krugman, Paul (1991), “Increasing returns and economic geography”, *Journal of Political Economy*, vol. 99, núm. 3, pp. 483-499.
- Krugman, Paul (1992), *Geografía y comercio*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- Krugman, Paul y Anthony Venables (1995), “Globalization and the inequality of nations”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, núm. 4, pp. 857-880.



- Kuznetsov, Yevgeny y Carl Dahlman (2008), “Mexico’s transition to a knowledge-based economy: challenges and opportunities”, en *World Bank Books*.
- Leridon, Henri y Laurent Toulemon (2014), *Demografía*, Ciudad de México, El Colegio de México.
- Liviano, Daniel y Josep Arauzo (2014), “Industrial location and spatial dependence: an empirical application”, *Regional Studies*, vol. 48, núm. 4, pp. 727-743.
- Morales, Roberto (2024), “México erige dique arancelario para favorecer nearshoring”, *El Economista*, 23 de abril de 2024. Recuperado de:
<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mexico-impone-aranceles-de-entre-5-y-50-a-544-productos-para-aprovechar-el-nearshoring-20240423-0054.html>
- Nacional Financiera (2022), “Créditos para las empresas que aprovechen las oportunidades del t-mec y el nearshoring”. NAFIN, Portal web. Recuperado de:
<https://www.nafin.com/portalfn/content/sobre-nafin/sala-de-prensa/boletin-23-2022.html>
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (2023), *Informe sobre el desarrollo industrial 2024*, Viena.
- Orihuela, Isela y Jaime Sobrino (2023), “Delimitación y trayectorias de las zonas metropolitanas en México, 1990-2020”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 38, núm. 3, pp. 867-917.
- Pietrobelli, Carlo y Cecilia Seri (2023), “Reshoring, nearshoring and development. Readiness and implications for Latin America and the Caribbean”, *Transnational Corporations*, vol. 30, núm. 2, pp. 37-70.
- Piketty, Thomas (2014), *El capital en el siglo XXI*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Richardson, Harry (1995), “El Tratado de Libre Comercio y el México urbano”, en Carlos Garrocho y Jaime Sobrino (coords.), *Sistemas metropolitanos. Nuevos enfoques y prospectiva*, Zinacantepec, El Colegio Mexiquense/Secretaría de Desarrollo Social, pp. 169-205.
- Rodríguez, Jorge (2023), *Métodos para la medición de la migración interna y sus efectos sociodemográficos, con especial atención al uso de los censos y las matrices de migración*, Santiago, Naciones Unidas.
- Salazar, Clara y Jaime Sobrino (2010), “La ciudad central de la Ciudad de México: ¿espacio de oportunidad laboral para la metrópoli?”, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 25, núm. 3, pp. 589-623.
- Schteingart, Martha, Jaime Sobrino y Vicente Ugalde (2023), *Mexico City*, Newcastle upon Tyne, Agenda Publishing.
- Secretaría de Desarrollo Económico (2024), *Vallejo-i. Industria & Innovación*. Recuperado de: <https://www.sedeco.cdmx.gob.mx/storage/app/media/Vallejo%20I/presentacion-vallejo-i-2024.pdf>
- Secretaría de Economía (2023), *Inversión Extranjera Directa. Cierre de 2023*, Subsecretaría de Comercio Exterior, Unidad de Inteligencia Económica Global. Recuperado de: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/892983/20240215_Presentaci_n_I_ED_4T-2023_versi_n_p_blica_VF_1.pdf
- Shearmur, Richard y Christel Alvergne (2002), “Intrametropolitan patterns of high-order business service location: a comparative study of seventeen sectors in Ile-de-France”, *Urban Studies*, vol. 39, núm. 7, pp. 1143-1163.
- Simchi-Levy, Daniel (2013), *U.S. Re-Shoring: A Turning Point*, Boston, The MIT Press.



CIUDAD DE MÉXICO
CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN



CESA^{CD}_{MX}
Consejo Económico, Social y
Ambiental de la Ciudad de México

EL COLEGIO
DE MÉXICO

El Colegio es
conocimiento
ciencia y cultura

- Sobrino, Jaime (2022), *Migración interna y desarrollo en México*, Ciudad de México, El Colegio de México.
- Sobrino, Jaime (2024), “Ciudades y zonas metropolitanas en México, 2020”, *Realidad, Datos y Espacio. Revista Internacional de Estadística y Geografía*, vol. 15 (en prensa).
- Suwandi, Intan, Jamil Jona y John Foster (2019), “Global commodity chains and the new imperialism”, *Monthly Review*, vol. 70, núm. 10, pp. 1-24.
- Timilsina, Govinda, David Stern y Debasish Das (2024), “Physical infrastructure and economic growth”, *Applied Economics*, vol. 56, núm. 18, pp. 2142-2157.
- United Nations (2024), *World Urbanization Prospects 2018*. Recuperado de:
<https://population.un.org/wup/Download/>
- Venables, Anthony (1996), “Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries”, *International Economic Review*, vol. 37, núm. 2, pp. 341-359.