

**Oportunidad de negocio para los
empresarios colombianos del sector automotriz en la región Baja California de México.**

Paula Isabella García Méndez

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Opción de grado: Ensayo Periplo

Director

Alejandra María Gutiérrez Espalza

Magister en Educación

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2024

Contenido

1. Oportunidad de negocio para los empresarios colombianos del Sector Automotriz en la región Baja California de México.....	8
1.1 Contexto	8
1.2 Pregunta problema.....	13
1.3 Hipótesis.....	13
1.4 Plan de trabajo.....	13
1.4.1 Metodología.....	13
1.4.2 Cronograma de trabajo	14
2. Argumentación	15
2.1 Beneficios de la región binacional para empresarios colombianos	15
2.2 Proceso de creación de una empresa de origen colombiano en el Estado de Baja California.	16
2.3 Relaciones bilaterales de México	17
3. Argumentos en contra.....	19
3.1 Desafíos para los empresarios colombianos por la alta competencia de la industria automotriz mexicana	19
4. Propuesta Alternativa	21
4.1 Aprovechar el crecimiento del sector autopartes en Nuevo León, México.....	21
5. Conclusiones	22
Referencias.....	23

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Principales socios comerciales de autopartes en 2013.</i>	20
--	----

Lista de figuras

Figura 1. <i>Flujo trimestral de IED en Baja California</i>	9
Figura 2. <i>Flujo trimestral de IED en Baja California. Secretaría de Economía del Gobierno de México</i>	9
Figura 3. <i>Productos comprados en el año 2023. Secretaría de economía del Gobierno de México</i>	10
Figura 4. <i>Orígenes comerciales de compra (2023). Secretaría de economía del Gobierno de México</i>	11
Figura 5. <i>Productos vendidos en el año 2023. Secretaría de economía del Gobierno de México.</i>	12
Figura 6. <i>Destinos comerciales en el año 2023. Secretaría de economía del Gobierno de México</i>	12
Figura 7. <i>Panorama Comercial de los Tratados de Libre Comercio que tiene México</i>	18
Figura 8. <i>Plantas de Ensamble de Vehículos, Motores y Transmisiones de Empresas Asociadas a AMIA en México.</i>	19

Resumen

El sector automotriz se ha convertido en uno de los más importantes para la economía mundial, envuelve toda la cadena de valor industrial desde la producción hasta la venta, incluyendo el diseño, fabricación de autopartes y componentes, ensamblaje y comercialización, razón por la cual engloba diferentes tipos de empresas, genera empleos y aumenta el PIB de los países participantes. Para 2023, China se ubica como primer país productor de vehículos, seguido por Estados Unidos y, en tercer lugar, Japón; además se destacan las marcas más vendidas en este mismo año: Toyota, Volkswagen y Ford. La industria automotriz en México ha tomado fuerza y actualmente los resultados son muy favorables; es el sector que aporta la mayor parte de la balanza comercial, contribuye con un 3,6% al PIB nacional; es el primer fabricante de vehículos a nivel América Latina y el cuarto exportador de autopartes a nivel mundial. Además, que ha sabido aprovechar su gran oportunidad como país vecino de Estado Unidos, quién es su importador número uno. Mientras el sector automotriz colombiano se redujo 30,6% en el año 2023 y al mes de abril del año 2024 ha tenido un descenso del 7,9% respecto al 2023, por esta razón los empresarios colombianos estudian mercados y buscan alternativas de ubicarse en otros países; México es una oportunidad bastante atractiva, especialmente por su ventaja fronteriza con Norte América.

Palabras clave: automotriz, oportunidad, frontera, empresa, desafíos

Abstract

The automotive sector has become one of the most important for the world economy, involving the entire industrial value chain from production to sale, including the design, manufacture of auto parts and components, assembly and marketing, which is why it encompasses different types of companies, generates jobs and increases the GDP of the participating countries. By 2023, China ranks as the first vehicle producing country, followed by the United States and, in third place, Japan; in addition, the best-selling brands in this same year stand out: Toyota, Volkswagen and Ford. The automotive industry in Mexico has gained strength and currently the results are very favorable; it is the sector that contributes most of the trade balance, contributing 3.6% to the national GDP; it is the leading vehicle manufacturer in Latin America and the fourth largest exporter of auto parts worldwide. In addition, it has been able to take advantage of its great opportunity as a neighboring country of the United States, which is its number one importer. While the Colombian automotive sector shrank 30.6% in 2023 and as of April 2024 it has had a decrease of 7.9% compared to 2023, for this reason Colombian entrepreneurs are studying markets and looking for alternatives to locate in other countries; Mexico is a very attractive opportunity, especially because of its border advantage with North America.

Keywords: automotive, opportunity, border, company, challenges

Glosario

Arancel: es una tarifa de impuesto aplicado a las importaciones de mercancías, tienen como objetivo que los productos nacionales tengan mayor ventaja sobre los precios de productos importados; además los aranceles son una fuente de ingresos para los gobiernos.

(PROCOLOMBIA, n.d.)

Autoparte: es una pieza o conjunto de piezas que hacen parte en el armado de un automóvil, e igualmente pueden comercializarse por separado. (Real Academia Española, n.d.)

Ensamblar: es la acción de unir piezas o partes. (VAUMM, 2016)

Importación: es la actividad de comprar bienes en países extranjeros para el uso en territorio nacional. (Banco Santander, s.f.)

Exportación: es la salida de mercancías de un territorio nacional con destino a otro país. (DIAN, 2024)

Frontera: es la delimitación exacta del territorio de un Estado; zona intermedia entre dos países, franja donde un Estado colinda con otro. (Sociedad Geográfica de Colombia, n.d.)

Industria automotriz: es el conjunto de compañías dedicadas a áreas de diseño, desarrollo, manufactura, ensamblaje, marketing y comercialización de automóviles. (AMN Quality Solutions, n.d.)

1. Oportunidad de negocio para los empresarios colombianos del Sector Automotriz en la región Baja California de México.

1.1 Contexto

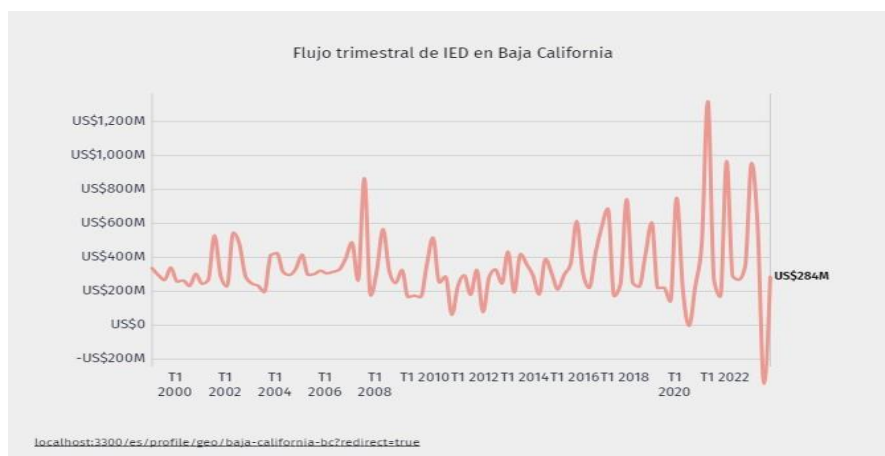
La frontera México - Estados Unidos con una longitud de 3.169 km es la más visitada a nivel mundial, la demanda del mercado es permanente; cuenta con mano de obra calificada y económica, al mismo tiempo existe la oportunidad de incursionar en el mercado americano, las gestiones para constituir empresa son ágiles, requiere un capital social relativamente bajo, y finalmente una característica importante es la protección recíproca de la inversión por parte del Gobierno Mexicano, denominados APPRIIS, que son tratados diseñados con el propósito de incentivar la inversión internacional y brindar seguridad a los inversionistas a través de un mecanismo de solución para prevenir las diferencias inversionistas en caso de que se haya causado un daño. (Secretaría de Economía, 2018)

Baja California es una región única con importantes reservas naturales, todo tipo de destinos para los diferentes gustos como playa, desierto, valles y bosques, además de ser la capital de producción de cerveza artesanal y tierra del vino romance. Según el Gobierno de Baja California, para el 2023 se presentó un incremento del 2,7% en su economía y de acuerdo con el Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAE) ha experimentado un crecimiento constante aportando asimismo a la economía nacional mexicana.

Entre los meses de enero y diciembre en el año 2023 la IED alcanzó USD1.473M, se distribuyen en cuentas entre compañías, reinversión de utilidades y nuevas inversiones. Los principales países de la IED en Baja California fueron Estados Unidos con USD1.057M, Japón con USD1.057M y Corea del Sur con USD2.882M respectivamente. A continuación, la figura 1 presenta

los flujos del primer trimestre desde el año 2000 hasta el año 2022 correspondiente al movimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en Baja California.

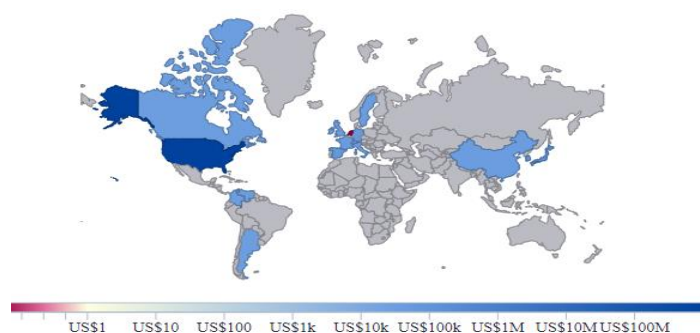
Figura 1. *Flujo trimestral de IED en Baja California*



Tomado de Data México. (Gobierno de México, 2024)

La figura 2 presenta el flujo trimestral de Inversión Extranjera Directa (IED) en Baja California en un mapa, coloreando los países inversionistas en Baja California, la intensidad del color azul varía de acuerdo a la escala de la cantidad de dólares invertidos por cada uno de ellos.

Figura 2. *Flujo trimestral de IED en Baja California. Secretaría de Economía del Gobierno de México.*

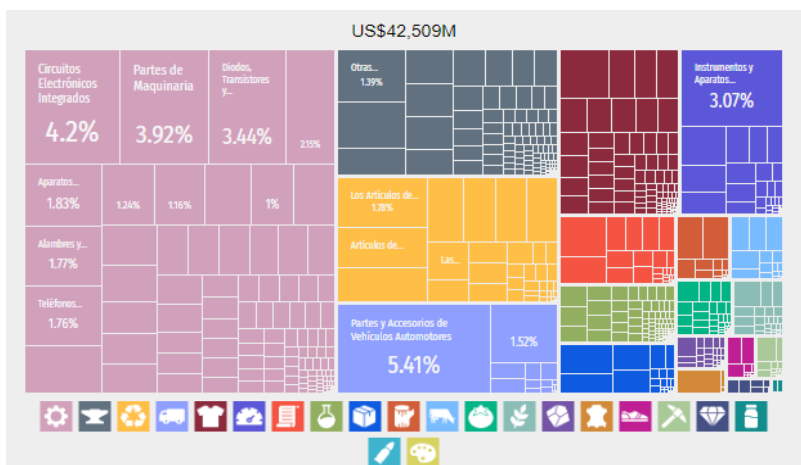


Tomado de Data México. (Gobierno de México, 2024)

Según la Secretaría de Economía del Gobierno mexicano el comportamiento del comercio exterior en Baja California durante el año 2023 fue bastante positivo y atractivo para los inversionistas, se compró un total de USD42.509M, en las cuales las partes y accesorios de vehículos automotores tienen la mayor participación con 5,41%, seguidos por circuitos electrónicos integrados con una participación del 4,2% y partes de maquinaria con 3,92%, provenientes de Estados Unidos, China y Corea del Sur. (Secretaría de Economía, 2024)

En la figura 3 se presenta gráficamente los productos comprados a países extranjeros durante el año 2023 en el Estado de Baja California.

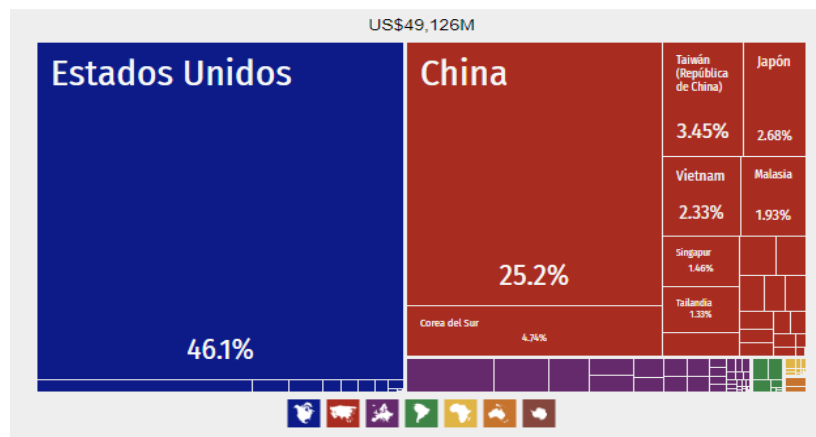
Figura 3. *Productos comprados en el año 2023. Secretaría de economía del Gobierno de México.*



Tomado de Data México. (Gobierno de México, 2024)

En la figura 4 se presenta gráficamente los países de donde fueron comprados los productos vistos en la figura 3 durante el año 2023 en el Estado de Baja California.

Figura 4. *Orígenes comerciales de compra (2023). Secretaría de economía del Gobierno de México.*

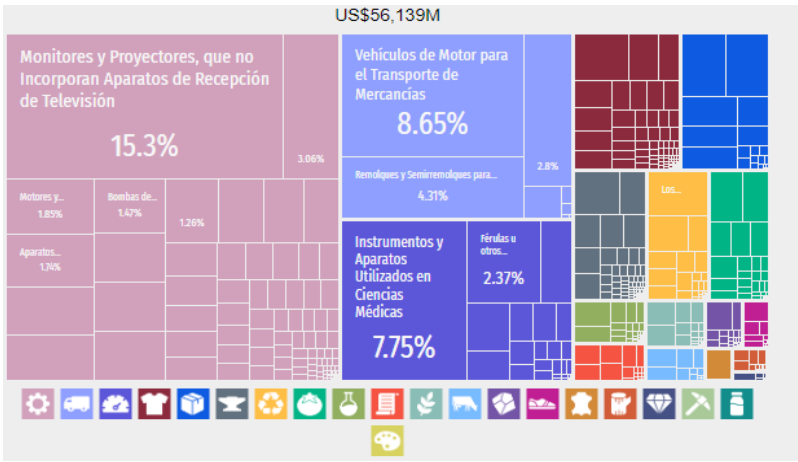


Tomado de Data México. (Gobierno de México, 2024)

Según la Secretaría de Economía del Gobierno mexicano el comportamiento del comercio exterior en Baja California durante el año 2023 fue positivo el balance de ventas internacionales, se totalizaron USD56.139M, donde monitores y proyectores tienen la mayor participación con 15,3%, seguido de vehículos de motor para el transporte de mercancías con una participación del 8,65% y entre los principales destinos se encuentran Estados Unidos, Canadá y Colombia. (Secretaría de Economía, 2024)

A continuación, la figura 5 se presenta gráficamente los productos vendidos hacia el extranjero durante el año 2023 en el Estado de Baja California.

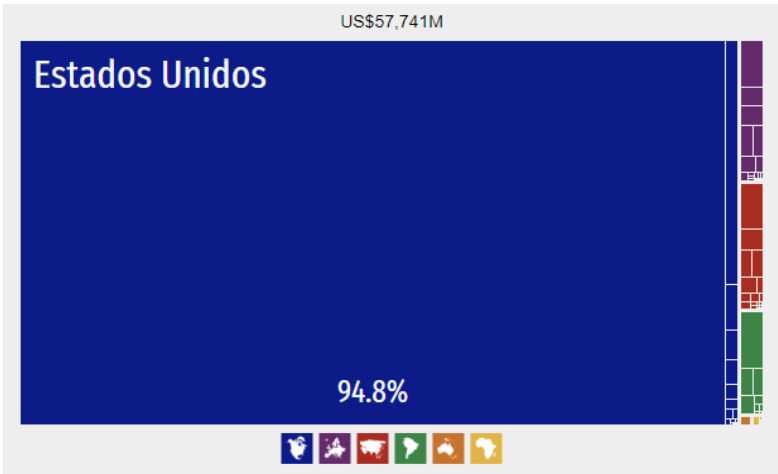
Figura 5. *Productos vendidos en el año 2023. Secretaría de economía del Gobierno de México.*



Tomado de Data México. (Gobierno de México, 2024)

En la figura 6 se presenta gráficamente los países destino donde fueron vendidos los productos mencionados en la figura 5 durante el año 2023 en el Estado de Baja California.

Figura 6. *Destinos comerciales en el año 2023. Secretaría de economía del Gobierno de México.*



Tomado de Data México. (Gobierno de México, 2024)

1.2 Pregunta problema

¿Qué tipo de oportunidades tiene un empresario colombiano del sector automotriz en la frontera norte de México?

1.3 Hipótesis

México se está convirtiendo un escenario atractivo dentro del sector automotor para todos los inversionistas gracias a sus relaciones comerciales, localización geográfica y beneficios arancelarios y no arancelarios; por lo anterior un empresario colombiano que desee ingresar en el mercado mexicano puede aprovechar dichas dádivas; sin embargo, en un mercado saturado debe establecer correctamente sus objetivos y un plan de negocio con estrategias comerciales fuertes.

1.4 Plan de trabajo

1.4.1 Metodología

Este artículo es producto de una investigación cualitativa basada en la observación con el propósito de tener una visión general del comportamiento del mercado. (Creswell, 2007) De acuerdo con el autor, este tipo de metodología es interpretativa, incluye el análisis y la respuesta de incógnitas con el fin de obtener información en ámbitos naturales, explorar el porqué de los fenómenos, vincular información no estructurada y comprender problemas, es decir, se inicia con observaciones que culminarán en una hipótesis explicativa y no como usualmente se plantea primero la hipótesis para culminar en trabajos de campo.

1.4.2 Cronograma de trabajo

La misión se desarrolló a partir del 15 de abril hasta el 19 de abril del año 2024, el lunes a las 9:00 am se dan inicio las actividades académicas con una cálida bienvenida. De 10:30 a 11:30am se lleva a cabo una charla titulada “Oportunidades de emprendimiento en la frontera más visitada del mundo” a cargo de la Dra. Karina Parra y la Dra. Guadalupe Sánchez, quienes dan a conocer las características socio-económicas de la frontera norte (San Diego, California -Tijuana, Baja California), espacio en el que más de 40 millones de personas transitan como puerto fronterizo, enfatizando en las oportunidades que pueden generarse fruto del dinamismo comercial e industrial.

12:00 a 1:15pm se dictó una charla titulada “Ecosistemas de emprendimiento e innovación en la región Cali – Baja, a cargo del Dr. Flavio Olivieri. Describe la región binacional formada por el Sur de California y Baja California, la cual presenta una suma de características positivas que permiten la emergencia y la detonación de empresas innovadoras, aunado a la presencia de fuertes ventajas competitivas; el propósito fue brindar un panorama de oportunidades a emprendedores mundiales que buscan el desarrollo de ideas vanguardistas, que trasciendan fronteras e integren diversidad cultural.

El miércoles 17 de abril de 11:30 a 1:30pm ocurre la tercera sesión del taller de emprendimiento, a cargo de la Licenciada Lizet Hernández quien habla de la importancia de crear un buen pitch es esencial para vender nuestra idea de negocio, atraer clientes y/o socios, identificamos los puntos clave para un pitch comercial, su duración es corta, máximo 5 minutos; pero su información debe ser contada de manera creativa y envolver al público.

El jueves 18 de abril de 2:30 a 4:00pm se dio asistencia a un taller titulado “Dinámica Exportadora México-Colombia”, un espacio bastante interesante porque envolvía totalmente a

Colombia, muchos aprendizajes, preguntas y respuestas que son de ayuda en la formación como profesionales en Negocios Internacionales. Estuvo dirigido por el Doctor Ignacio Casas, quien profundizó cómo la dinámica comercial entre estos dos países se encuentra regida por el TLC bilateral y el Protocolo de la Alianza del Pacífico, una conversación en torno a los acuerdos comerciales de México, particularidades y las oportunidades de negocio entre ambas naciones.

2. Argumentación

2.1 Beneficios de la región binacional para empresarios colombianos

De acuerdo con la Real Academia Española (RAE), la palabra binacional hace referencia a dos países o naciones, en este caso Estados Unidos y México, quienes a través de sus alianzas han crecido mutuamente; esta región se caracteriza por el flujo y reflujo de procesos humanos, económicos, políticos y ecológicos a lo largo de la frontera. (Real Academia Española, 2023)

Específicamente para el comercio, es vital la estrecha relación entre los dos gobiernos; la posición estratégica desarrolla un papel muy importante porque los costos y tiempos de transporte son menores, hay una rápida cadena logística, un importante valor agregado en los bienes y/o servicios; los acuerdos comerciales establecidos reducen, hasta eliminan barreras arancelarias y no arancelarias que desde Colombia si podrían tener los empresarios; el estado de California en Estados Unidos es el punto principal de compra y distribución de mercancías provenientes del Baja California. (National Academies of Sciences, 2021)

La periodista Analía explica que la región binacional Cali-Baja es única, la integración comercial en esta zona tiene un sello propio y en una esquina se pueden encontrar oportunidades para todos sus habitantes porque se convierte en una persona bicultural, binacional y bilingüe, es como una

organización en busca de inversión extranjera, generación de empleo en ambas naciones, construcción y apertura de parques industriales puesto que ofrecen una serie de ventajas atractivas como infraestructura moderna, bajos impuestos y apoyo gubernamental, además el auge del comercio electrónico ha valorado más estas zonas porque son centros de distribución estratégicos, rápida entrega y acceso a todos los mercados. (Llorente, 2022)

(Secretaría de Relaciones Exteriores, 2024) De acuerdo a estadísticas presentadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores a través de los 40 cruces fronterizos se movilizaron en 2020 más de 300.000 vehículos por día, 1.000.000 de personas documentadas y en promedio 7 millones de camiones de carga, se estima que el 80% del comercio bilateral es gracias al intercambio vía terrestre. En 2021 Baja California encabeza el flujo de cruces con 58,6% destacando la ruta Tijuana - San Diego.

(Secretaría de Relaciones Exteriores, 2022) ocurre la implementación de un foro de diálogo binacional “El Foro de Infraestructura Fronteriza Estratégica”, tiene 3 reuniones al año, 2 de ellas son regionales y 1 plenaria. En el año 2022 tuvo encuentro en Tijuana, Baja California y su objetivo principal fue impulsar la modernización de infraestructura existente y construir nuevos puertos de entrada. Igualmente, fue mencionado el Proyecto de Cruce Internacional Mesa de Otay II que generará un nuevo puerto de entrada de alta tecnología con el fin de descongestionar el sistema tradicional y reducir tiempos de revisión, agilizar los tiempos de la cadena logística, acelerar las cadenas de suministro, en pocas palabras, reducir costos y eficiencia en los procesos.

2.2 Proceso de creación de una empresa de origen colombiano en el Estado de Baja California.

Constituir una empresa en el estado de Baja California no es un proceso complicado ni costoso, los empresarios colombianos pueden tomar una decisión bajo dos opciones: establecer un socio comercial o de manera individual como inversionista.

Como socio comercial únicamente es necesario una alianza estratégica, elaborar y presentar el acta constitutiva, y un capital inicial de 50.000 pesos mexicanos, alrededor de 2.900 dólares. (BBVA, s.f.) Mientras que como inversionista debe cumplir con un proceso administrativo, iniciando con la inscripción del establecimiento, deberás elegir un nombre que no se encuentre registrado, con ayuda de un asesor elaborar el acta constitutiva que es el documento con información necesaria acerca de la empresa y deberá presentarse ante un notario, inscribirse en el Registro Público de Comercio entidad equivalente en Colombia como la Cámara de Comercio, inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) entidad equivalente en Colombia a la DIAN y si contratara empleados deberá hacer registro ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

La estrecha relación del sector de autopartes entre México y Estados Unidos es una razón para que las empresas se aglomeren en el norte de México, a diferencia con otros sectores.

2.3 Relaciones bilaterales de México

Los tratados bilaterales son una estrategia de apertura económica para los países participantes, que favorece el desarrollo de los países a través de la integración, además de eliminar las barreras arancelarias y obstáculos que no permiten la libre circulación de bienes y servicios.

(Rocha & Preciado Valencia, 2003, como se citó en Hernández, J. G. V, 2003) mencionan que después de la Segunda Guerra Mundial inicia el desarrollo hacia un sistema libre de comercio e incrementa la cooperación comercial internacional, surgen mercados más amplios y las políticas económicas afectan a los socios.

(Secretaría de Economía, 2023) Explican que al 2023, México cuenta con una red de 14 Tratados de Libre Comercio (TLC) firmados con 50 países, 31 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIS) y 9 Acuerdos de Alcance Limitado en el marco de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y es miembro del Tratado de Asociación Transpacífico.

En la figura 7 se observan los 14 Tratados de Libre Comercio (TLC) que tiene vigentes el país de México para el año 2022.

Figura 7. Panorama Comercial de los Tratados de Libre Comercio que tiene México.



Tomado de Mundi (Mundi, 2022)

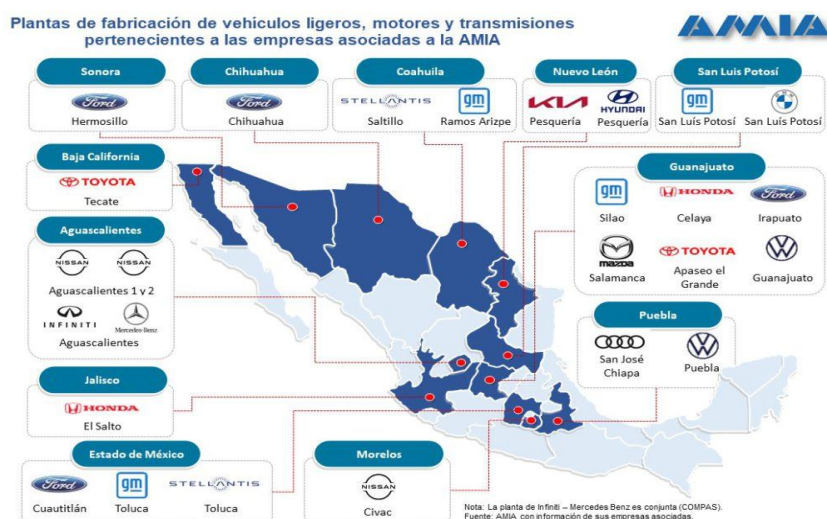
3. Argumentos en contra

3.1 Desafíos para los empresarios colombianos por la alta competencia de la industria automotriz mexicana

México se convirtió en principal destino para la inversión extranjera del sector automotriz porque su mano de obra se encuentra altamente calificada, capaces de producir vehículos, dispositivos con tecnología de punta para desarrollar el proceso de ensamble y después comercializar, esto se convierte en un importante desafío para los empresarios colombianos porque deberán enfrentarse a un alto nivel de competencia, (Souza, 2024) para 2023 se establecieron más de 1.100 empresas armadoras de autopartes, por otra parte la entrada de autos usados provenientes de Estados Unidos debido a los precios más bajos y se convierte en una opción más accesible para los compradores.

En la figura 8 se presentan las plantas de ensamble de vehículos, motores y transmisiones de empresas asociadas a la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) en el país de México.

Figura 8. Plantas de Ensamble de Vehículos, Motores y Transmisiones de Empresas Asociadas a AMIA en México.



Tomado de Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz a.c., 2024)

Las plantas ya establecidas se caracterizan por mantener la cercanía con el cliente, tiempos de entrega cortos y constante flujo de suministros, estas empresas suelen mantener su stock completo pues trabajan con sistemas justo a tiempo y requieren un suministro constante de autopartes para armar el vehículo, detener la producción representaría un alto costo. Aunque México es un productor de autopartes, no alcanza a abastecer el mercado nacional, por eso se suple de otros mercados internacionales en los que se destacan países mostrado en la Tabla 1, entre ellos países asiáticos como China, Japón y Corea del Sur, sin embargo, también países del continente americano como Brasil, Estados Unidos y Canadá. (Romero, Bastida, Soriano, & Guzmán, 2016).

Tabla 1. Principales socios comerciales de autopartes en 2013.

Principales socios comerciales de autopartes, 2013					
Millones de dólares					
Exportaciones		%	Importaciones		%
Estados Unidos	52,031	90.1%	Estados Unidos	20,872	54.6%
Canadá	1,547	2.7%	China	4,488	11.7%
Brasil	825	1.4%	Japón	2,317	6.1%
Alemania	398	7.0%	Canadá	1,774	4.6%
China	388	7.0%	Alemania	1,737	4.5%
Reino Unido	236	4.0%	Corea del Sur	1,713	4.3%
Japón	185	3.0%	Brasil	606	1.6%
Corea del Sur	184	3.0%	España	539	1.4%
Tailandia	148	3.0%	Nicaragua	519	1.3%
Nicaragua	147	3.0%	Taiwan	305	1.1%

Fuente: INA con información de Global Trade Atlas

Tomado de Instituto Mexicano de Transporte (Romero, Bastida, Soriano, & Guzmán, 2016)

4. Propuesta Alternativa

4.1 Aprovechar el crecimiento del sector autopartes en Nuevo León, México.

Nuevo León hace parte de las 6 ciudades que conforman la frontera norte, gracias a su innovación y capacidad de adaptarse a cambios del mercado como la electro movilidad, lo posiciona actualmente entre las potencias en esta industria, atractiva para la inversión extranjera; de acuerdo con cifras de la Industria Nacional de Autopartes (INA) a México han llegado 1.182 empresas autopartistas de 40 países desde el año 1994 hasta 2024, el 14,5% corresponde a empresas localizadas en Nuevo León, es decir, 171 empresas. En primer lugar, se destaca Estados Unidos con 32,9% de participación, seguido de Japón con 15,9% y Alemania con el 12,8%.

Para (Flores, 2024) el sector de autopartes del Estado de Nuevo León está viviendo una profunda transformación hacia la electromovilidad, la creciente demanda de vehículos eléctricos está fortaleciendo su economía y su propósito indiscutiblemente es convertirse en líder nacional e internacional. Tienen el Clúster Automotriz de Nuevo León México (CLAUT) que es reconocido nacional e internacionalmente como una organización pionera en la creación de clústeres en México y América Latina, además es modelo por su excelencia en la implementación en procesos de gestión.

En resumen, Nuevo León se convierte en una opción para los empresarios colombianos del sector autopartes que desean expandir su mercado, posicionarse en la industria, desarrollar alianzas estratégicas y hasta establecerse con su propia marca, tienda física y organizarse en México.

5. Conclusiones

México se está convirtiendo en una potencia dentro del sector automotor, un escenario atractivo para inversionistas de todo el mundo gracias a las relaciones comerciales con distintos e importantes potencias mundiales como Estados Unidos, China y Japón; también su localización geográfica, cruces fronterizos y beneficios gubernamentales; en este orden de ideas un empresario colombiano que desee ingresar en el mercado mexicano y hasta establecer una sede de su empresa, puede aprovechar de todos los beneficios planteados con el objetivo de crecer y posicionarse en la industria; sin embargo, como ha sido mencionado, es un mercado saturado, por lo que es importante analizar la competencia, establecer correctamente sus objetivos e identificar un plan de negocio con estrategias comerciales fuertes como alianzas estratégicas con grandes empresas, marcas y distribuidoras mexicanas ya posicionadas en el mercado.

Las ciudades fronterizas tienen una ventaja comparativa y un importante valor agregado frente a su competencia, el fácil y rápido cruce al mercado potencial de Estados Unidos, razón por la cual son atractivas para los inversionistas extranjeros, se destacan por su auge económico después de la pandemia COVID 19, especialmente la región Cali Baja porque ya es denominada región binacional conformada por el Sur de California en Estados Unidos y Baja California en México, una integración fuerte que logra competir a nivel global como uno solo; infraestructura altamente desarrollada, plantas y maquinarias de última tecnología, condiciones comerciales que facilitan las operaciones comerciales, generando más de 50 mil empleos en un año, mano de obra especializada y calificada gracias al aporte en la educación, a las alianzas estratégicas con el sector educativo, carreras técnicas hasta postgrados enfocados totalmente en la industria automotriz.

Referencias

- Automotriz, A. M. (2024). *Asociación Mexicana de la Industria Automotriz*. Obtenido de Plantas de Ensamble de Vehículos, Motores y Transmisiones de Empresas Asociadas: https://www.amia.com.mx/about/plantas_ensamble/
- COLOMBIA, F. D. (s.f.). *Definición de frontera*. Obtenido de https://sogeocol.edu.co/Ova/fronteras_colombia/definicion/fronteras_definicion.html
- Creswell, J. W. (2007). FIVE QUALITY APPROACHES TO INQUIRY. En C. J.W, *Qualitive Inquiry and Research Design; Choosing among five approaches* (págs. 53-84). Sage Publications. Obtenido de http://www.sxf.uevora.pt/wp-content/uploads/2013/03/Creswell_2007.pdf
- DIAN. (s.f.). *Abecé Aspectos básicos en la Exportación*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>
- Economía, S. d. (04 de abril de 2018). *Qué son los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs)*. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-son-los-acuerdos-de-promocion-y-proteccion-reciproca-de-las-inversiones-appris>
- Economía, S. d. (2023). *Baja California*. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/baja-california-bc?redirect=true>

- Economía, S. d. (6 de octubre de 2023). *Comercio Exterior, Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*. Obtenido de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Economía, S. d. (marzo de 2024). *Baja California*. Obtenido de DATA México: <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/baja-california-bc?redirect=true>
- Española, R. A. (2023). *Real Academia Española*. Obtenido de Binacional: <https://dle.rae.es/binacional>
- ESPAÑOLA, R. A. (s.f.). *Autoparte*. Obtenido de <https://dle.rae.es/autoparte>
- Exteriores, S. d. (2022). *México y EE. UU. anuncian modernización de puertos de entrada en frontera binacional para impulsar crecimiento económico*. México: Gobierno de México.
- Exteriores, S. d. (2024). *Frontera México - Estados Unidos*. Obtenido de Gobierno de México: https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/9494/Presentaci_n_Frontera_Junio_2015_pdf.pdf
- Flores, L. (2024). El sector de autopartes de Nuevo León se adapta a la creciente demanda de vehículos eléctricos. *El Economista*.
- Llorente, A. (12 de abril de 2022). *Cali Baja, la dinámica megarregión en la frontera entre Estados Unidos y México que genera millones de dólares y empleos*. Obtenido de BBC NEWS MUNDO: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-60891469>
- MÉXICO, B. (s.f.). *BBVA*. Obtenido de Requisitos para crear una empresa en México: <https://www.bbva.mx/empresas/educacion-financiera/requisitos-para-crear-una-empresa-en-mexico.html>

- México, G. d. (2024). *Data México*. Obtenido de <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/baja-california-bc?redirect=true>
- Mundi. (26 de julio de 2022). *Mundi*. Obtenido de <https://mundi.io/exportacion/tratados-comerciales-de-mexico/>
- National Academies of Sciences, E. a. (2021). Apéndice D: Características de la Región Binacional. En E. a. National Academies of Sciences, *Avances de las alianzas binacionales para la sostenibilidad entre Estados Unidos y México*. (págs. 101-146). Washington, DC: The National Academies Press.
- Orús, A. (23 de abril de 2024). *STATISTA*. Obtenido de Porcentaje de personas que compraron online a nivel mundial en 2023, por región.: <https://es.statista.com/estadisticas/1241516/porcentaje-de-compradores-online-por-region/>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *PROCOLOMBIA*. Obtenido de <https://procolombia.co/colombiatrader/preguntas/como-identifico-la-posicion-arancelaria#:~:text=Es%20un%20c%C3%B3digo%20num%C3%A9rico%20de,en%20cu%20alquier%20lugar%20del%20mundo.>
- Rocha, A., & Preciado Valencia, J. (2003). América Latina: realidad, virtualidad y utopía de la integración. En J. V. Hernández, *Los acuerdos bilaterales desde la perspectiva mexicana* (págs. 345-361). Centro de estudios mexicanos y centroamericanos.
- Romero, E. d., Bastida, M. B., Soriano, C. d., & Guzmán, H. G. (2016). *El sector automotriz en la frontera norte, características y áreas de oportunidad en la cadena de suministro*.

Obtenido de Instituto Mexicano del Transporte:

<https://imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt480.pdf>

SANTANDER, B. (s.f.). *¿Qué es la importación?* Obtenido de

<https://www.bancosantander.es/glosario/importacion>

Solutions, A. Q. (s.f.). *Automotriz*. Obtenido de

<https://amnquality.com/industria/automotriz/#:~:text=La%20industria%20automotriz%20comprende%20toda,de%20componentes%2C%20ensamblaje%20y%20comercio>.

Souza, V. P. (2024). *Legiscomex*. Obtenido de México se convertirá en el cuarto productor de

autopartes del mundo: <https://www.legiscomex.com/Documentos/mexico-cuarto-productor-autopartes-virginia-perez-actualizacion>

VAUMM. (s.f.). *VAUMM*. Obtenido de <https://www.vaumm.com/ensamblar/>