

CISComentario®

Año 2026 – Mayo–25 No. 1272



# El nearshoring: desafío estructural de una política industrial que no existe



CONSULTORES INTERNACIONALES, S.C.®

*Experiencia con Futuro*

55  
años






**Julio Alejandro Millán**  
PRESIDENTE

## ¡Bienvenido!

Bienvenido a una nueva edición de nuestro CISComentario®. Elaboramos este tipo de documentos con análisis y opinión objetiva, abordando temas estructurales orientados a la toma de decisiones, por lo que esperamos contribuir al logro de tus objetivos mediante un análisis que va mucho más allá de la coyuntura. ¡Disfruta la lectura!

*Si tienes algún comentario sobre la publicación, por favor escríbenos a [info@cisc.com.mx](mailto:info@cisc.com.mx)*

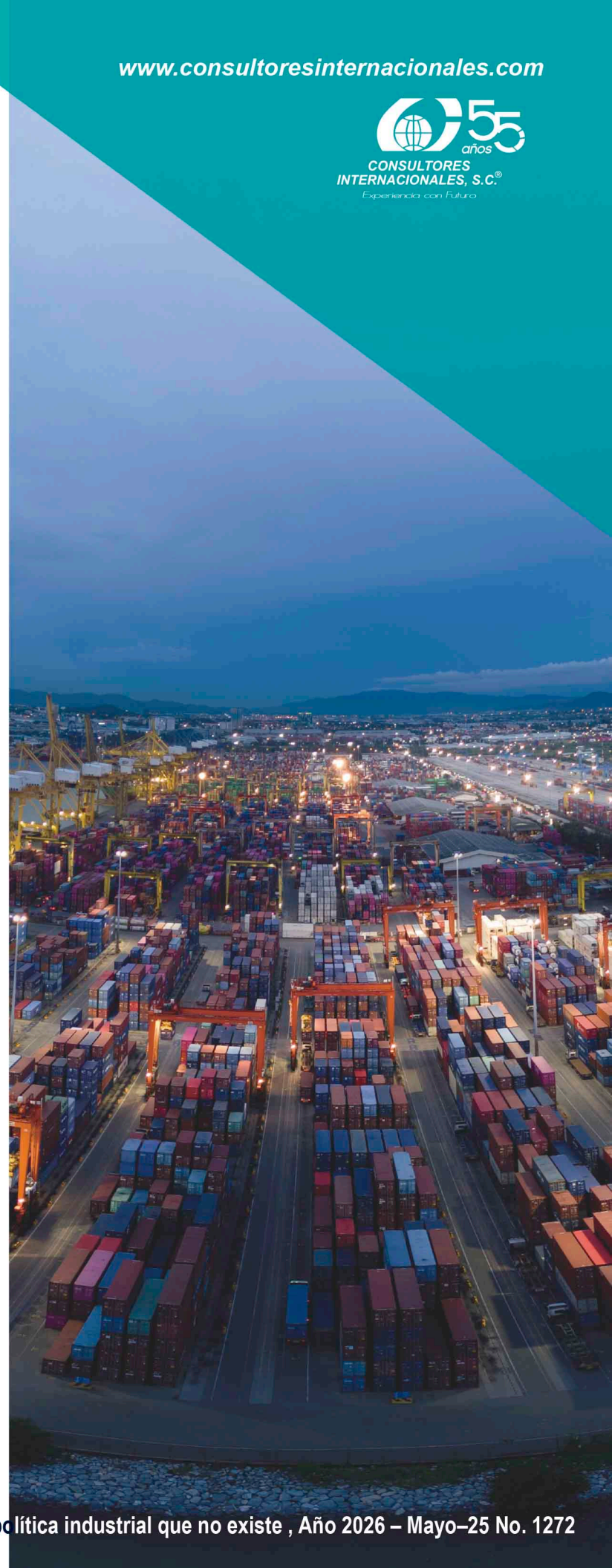
-  *El nearshoring en México no fue un fenómeno nacional: fue un fenómeno del norte y ya está mostrando sus límites.*
-  *Los estados que ganaron con el nearshoring lo hicieron en una ventana corta; ahora enfrentan los cuellos de botella que nadie resolvió mientras el fenómeno desaparece.*
-  *Esperar sentados que el nearshoring buscara a México, es muestra de la falta de planeación.*

El *nearshoring* generó en México una gran expectativa. La reconfiguración de las cadenas globales de valor, propiciada por tensiones geopolíticas, interrupciones logísticas y la necesidad de acercar procesos productivos al mercado estadounidense, colocó al país en una posición aparentemente privilegiada. Su proximidad con Estados Unidos, la integración manufacturera derivada del T-MEC y una base industrial consolidada en ciertas regiones parecían ofrecer condiciones propicias para capitalizar una nueva ola de inversión productiva.

Sin embargo, el balance actual obliga a una lectura objetiva y certera. **El *nearshoring* sí produjo efectos reales sobre la actividad económica, pero estos han sido territorialmente concentrados, de duración limitada y condicionados por restricciones estructurales que el país no resolvió a tiempo.** Más que consolidar una estrategia nacional de industrialización, el fenómeno evidenció tanto las fortalezas como las limitaciones del modelo productivo mexicano.

**“Sin política industrial el *nearshoring* solo será una anécdota.”**

Si bien el *nearshoring* ha logrado materializarse, no lo ha hecho como se esperaba, ni tampoco se distribuyó homogéneamente en el territorio nacional. Desde el inicio, era claro que solo un grupo reducido de entidades contaba con condiciones reales para atraer inversión asociada a la relocalización manufacturera. Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Baja California,

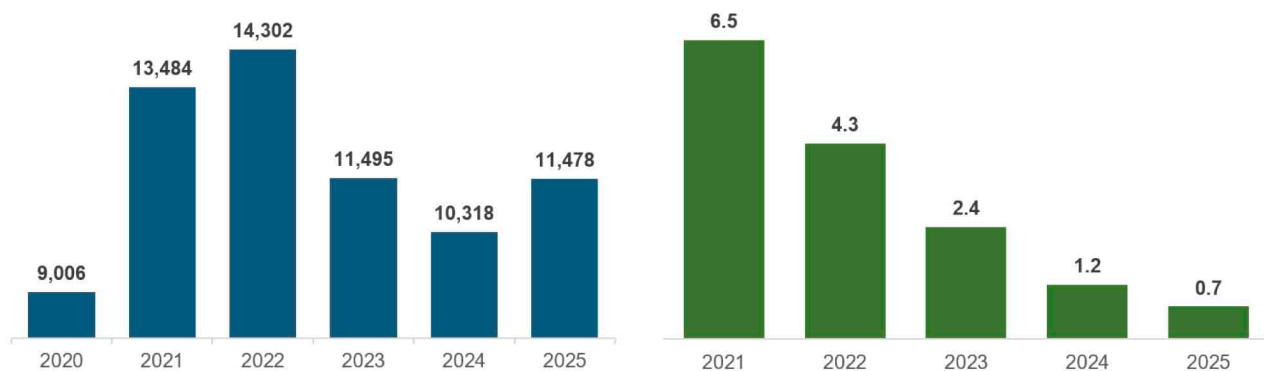


Querétaro, Jalisco y Guanajuato aparecieron como los principales beneficiarios. Entre 2020 y 2023, este conjunto de estados incrementó en 56.3% los flujos de inversión extranjera directa; Chihuahua y Guanajuato, incluso, más que duplicaron sus entradas. Excluyendo a la Ciudad de México, estas entidades captaron 49% de la IED total y 41% de la nueva inversión, el indicador más cercano a la actividad vinculada a la relocalización.

Este proceso impulsó particularmente al corredor manufacturero del norte del país, que vivió uno de sus mejores ciclos industriales en décadas. La IED recibida por Chihuahua aumentó 206%, mientras que Nuevo León registró un incremento de 24%; simultáneamente, consolidándose entre los polos industriales más dinámicos del país.

No obstante, ese dinamismo comenzó a perder fuerza a partir de 2024. Entre 2023 y 2025, la IED en los estados fronterizos cayó 18.6%, el ritmo de expansión económica se desaceleró y los anuncios de nuevas inversiones comenzaron a disminuir. **Lo relevante no es que el nearshoring haya fracasado, sino que perdió impulso antes de traducirse en un proceso más amplio de expansión industrial territorial.** La oportunidad existió, pero su capacidad de escalar quedó limitada por restricciones estructurales que ya eran conocidas.

Izq. IED recibida por los estados propicios para el *nearshoring* 2020 a 2025 (millones de dólares) / Der. Variación anual del PIB estados propicios de 2021 a 2025 (porcentaje).



Fuente: Consultores Internacionales, S.C.® con información de datos de la Secretaría de Economía e INEGI. Estados propicios: Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Jalisco, Baja California.

**El principal obstáculo no fue la ausencia de interés inversionista, sino la insuficiencia de capacidades físicas para sostener ese crecimiento.** En materia energética, 91% de las empresas instaladas en parques industriales reporta dificultades para garantizar suministro eléctrico. Al mismo tiempo, el consumo eléctrico industrial en el norte del país crece a un ritmo de 2.5% anual, mientras que la demanda acumulada podría superar la capacidad instalada en más de 48,000 GWh hacia 2030, lo que exigiría una expansión cercana a 75% en generación, sin que exista actualmente una ruta clara de inversión o financiamiento para ello.

La restricción hídrica profundiza aún más este desafío. En 2026, la disponibilidad de agua se ha convertido en un factor limitante para la inversión industrial a lo largo de la frontera norte. Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas enfrentan episodios recurrentes de sequía precisamente en sus principales zonas manufactureras.

**Estas limitaciones también revelan un problema más profundo: la incapacidad de convertir una oportunidad localizada en una estrategia nacional de industrialización.** El *nearshoring* fortaleció (temporalmente) regiones que ya contaban con infraestructura, integración manufacturera y capital humano especializado, pero no detonó nuevas plataformas industriales en otras regiones del país.

En este contexto, el riesgo no es un colapso abrupto del *nearshoring*, sino una pérdida gradual de competitividad frente a economías que han respondido con mayor rapidez y consistencia. Vietnam, India y Polonia no necesariamente cuentan con ventajas geográficas equivalentes a las de México, pero sí han avanzado con mayor decisión en infraestructura, planeación industrial y certidumbre regulatoria.

**La principal lección del *nearshoring* no es que México haya desaprovechado una oportunidad coyuntural, sino que quedó expuesta la ausencia de una política industrial capaz de transformar ventajas comparativas en capacidades productivas sostenibles.** La proximidad geográfica por sí sola no garantiza desarrollo industrial.

*CISComentario D.R. es una publicación semanal de Consultores Internacionales, S.C.®*

*Julio Alejandro Millán, Presidente.*

*Se autoriza la reproducción total y/o parcial de su contenido siempre y cuando se cite la fuente:*

*Consultores Internacionales, S.C.® (CISC)*

# ACERCA DE



**CONSULTORES  
INTERNACIONALES, S.C.®**

*Experiencia con Futuro*

La dinámica económica del siglo XXI obliga a tomar decisiones en menor tiempo, considerando un mayor número de variables. Este proceso integral demanda a sectores, empresas e instituciones adaptarse a los cambios del corto y largo plazo, comprender la integración a las cadenas locales y globales de valor y, con ello, generar los retornos hacia el mercado.

**Consultores Internacionales, S.C.®** es una firma especializada en Consultoría Económica, Estratégica, Prospectiva y Fortalecimiento Empresarial. Desde hace más de 50 años, desarrollamos herramientas de vanguardia que, junto con el amplio acervo documental que hemos creado, nos permite orientar a los diversos actores económicos hacia la mejor toma de decisiones en diferentes escenarios.

Nuestra firma y equipo de especialistas se distinguen por la credibilidad y el compromiso, además de la visión que va más allá de la coyuntura, lo que permite anticiparnos a riesgos y oportunidades que optimizan las visiones de nuestros clientes.

---

[www.consultoresinternacionales.com](http://www.consultoresinternacionales.com)

Síguenos en:  
**inXfo** 



**CONSULTORES  
INTERNACIONALES, S.C.®**

*Experiencia con Futuro*

Copyright © Consultores Internacionales, S.C.® Mayo 2026  
Todos los derechos reservados