

Determinantes subnacionales de la inversión extranjera directa en el marco del nearshoring: el caso comparativo de Sonora y los estados líderes de México

Subnational determinants of foreign direct investment in the context of nearshoring: the comparative case of Sonora and the leading states of Mexico

Jorge Inés León-Balderrama^{1*}

¹ Coordinación de Desarrollo Regional, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo A.C., CIAD, CP. 83304. Tel. (+52) 662 289-2400. ORCID: 0000-0001-5550-6162

jleon@ciad.mx

*Autor de correspondencia

Resumen

Palabras clave:

Nearshoring; IED; Sonora; competitividad territorial.

El *nearshoring* ha modificado la geografía reciente de la inversión extranjera directa (IED) en México, acentuando las diferencias entre regiones. Este artículo analiza comparativamente las condiciones estructurales que determinan la capacidad del estado de Sonora para atraer IED vinculada al *nearshoring*, en contraste con los estados líderes del país. Para ello, se adoptó un enfoque cualitativo comparativo (QCA) sustentado en seis dimensiones: infraestructura, capital humano, clústeres, gobernanza, seguridad y desempeño inversor. Se parte de la hipótesis de que la posición fronteriza de Sonora no constituye por sí misma una ventaja estructural, debido a rezagos en logística, formación técnica y coordinación institucional. Los resultados confirman que la atracción de IED depende de configuraciones territoriales complejas, donde la interacción entre infraestructura, talento y gobernanza es decisiva. El estudio ofrece una lectura territorial del *nearshoring* y un marco replicable para fortalecer la competitividad subnacional en América Latina.

Abstract

Keywords:

Nearshoring; FDI; Sonora; territorial competitiveness.

Nearshoring has altered the recent geography of foreign direct investment (FDI) in Mexico, accentuating regional disparities. This article comparatively analyzes the structural conditions that determine the capacity of the state of Sonora to attract nearshoring-related FDI, contrasting them with the country's leading states. It employs a qualitative comparative analysis (QCA) approach based on six dimensions: infrastructure, human capital, clusters, governance, security, and investment performance. The study hypothesizes that Sonora's border location does not constitute a structural advantage due to shortcomings in logistics, technical training, and institutional coordination. Results confirm that attracting FDI depends on complex territorial configurations, where the interaction between infrastructure, talent, and governance is crucial. The study offers a territorial perspective on nearshoring and a replicable framework for strengthening subnational competitiveness in Latin America.

Recibido: 08 de julio de 2025

Aceptado: 13 de enero de 2026

Publicado: 20 de mayo de 2026

Cómo citar: León-Balderrama, J. I. (2026). Determinantes subnacionales de la inversión extranjera directa en el marco del nearshoring: el caso comparativo de Sonora y los estados líderes de México. *Acta Universitaria*, 36, e4710. doi: <https://doi.org/10.15174/au.2026.4710>

Introducción

La pandemia de covid-19 provocó severas perturbaciones en las cadenas globales de suministro. A ello se sumaron las tensiones comerciales y tecnológicas entre Estados Unidos y China, que impulsaron el traslado de procesos productivos hacia zonas más cercanas al principal mercado norteamericano. Este fenómeno, conocido como *nearshoring*, se ha convertido en una de las estrategias industriales más relevantes de los últimos años para América Latina y, particularmente, para México. En 2023, la IED vinculada al *nearshoring* creció 47% en comparación con el año anterior, mientras que la inversión no relacionada con esta tendencia se redujo 27% (Instituto Mexicano para la Competitividad [IMCO], 2024). Los analistas coinciden en que, para 2025, el potencial de esta relocalización dependerá de la capacidad de los territorios para superar rezagos estructurales en infraestructura y regulación (China, 2025).

El atractivo de México para la IED no se distribuye de manera homogénea entre las entidades federativas. Estudios recientes del IMCO muestran que Nuevo León, Aguascalientes y la Ciudad de México concentran gran parte de los flujos derivados del *nearshoring*, gracias a su infraestructura avanzada, su base laboral calificada y una institucionalidad más sólida (IMCO, 2024). En contraste, estados con trayectoria manufacturera como Coahuila o Chihuahua siguen siendo receptores relevantes, aunque enfrentan nuevos desafíos vinculados a la seguridad y a los costos de operación.

Sonora, por su parte, reúne atributos que podrían convertirla en un actor estratégico: comparte una extensa frontera con Arizona, cuenta con salida al Pacífico y promueve el Plan de Energía Sustentable de Sonora como instrumento para atraer industrias vinculadas con la electromovilidad y los semiconductores. En 2023 registró anuncios de inversión por más de 14 000 millones de dólares, lo que la situó como la segunda entidad con mayor volumen anunciado de capital extranjero (Gobierno de Sonora, 2023). Sin embargo, los montos efectivamente invertidos narran una historia distinta: la IED se redujo 96% durante el primer semestre de 2024 en comparación con el mismo periodo del año previo (Tapia, 2025). Esta brecha entre anuncios y concreción plantea interrogantes sobre los factores que obstaculizan la materialización de las inversiones en la entidad.

A pesar de que la literatura reciente ha abordado el *nearshoring* desde perspectivas nacionales y corporativas, el análisis sistemático de sus determinantes subnacionales sigue siendo escaso (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico [OCDE], 2023). Comprender por qué entidades geográficamente similares muestran desempeños tan distintos resulta clave para diseñar estrategias que permitan maximizar los beneficios del proceso y redistribuir sus oportunidades de manera más equitativa.

El propósito de esta investigación es analizar comparativamente las condiciones estructurales que determinan la capacidad del estado de Sonora para atraer IED asociada al *nearshoring*, en contraste con los estados líderes de México. A través de un enfoque configuracional, se busca comprender cómo interactúan dimensiones clave como la infraestructura logística, el capital humano, la institucionalidad y la seguridad en la configuración de ventajas territoriales diferenciales.

Se parte de la hipótesis interpretativa de que, pese a su posición geográfica estratégica, Sonora no logra convertir esa ventaja potencial en una ventaja estructural efectiva, debido a la persistencia de desequilibrios en infraestructura, capital humano e institucionalidad que limitan su capacidad para atraer IED vinculada al *nearshoring*.

El estudio asume que la dinámica actual de relocalización productiva no se explica únicamente por la proximidad a los mercados, sino por la articulación de capacidades territoriales y por la calidad de las instituciones locales que median las decisiones de inversión. Bajo esta premisa, el trabajo se orienta a identificar configuraciones de fortaleza y rezago en Sonora frente a los territorios con mejor desempeño, contribuyendo así a una comprensión más precisa de los factores que estructuran la competitividad regional.

Más que un diagnóstico en proceso, este artículo presenta un análisis conclusivo sustentado en evidencia comparativa y en la articulación teórico-metodológica del enfoque QCA. Su finalidad es ofrecer una lectura territorializada del fenómeno del *nearshoring* que permita vincular los hallazgos empíricos con el debate contemporáneo en economía regional y desarrollo territorial sobre la naturaleza multiescalar y meso-institucional de la competitividad.

El documento se estructura en seis apartados. El primero revisa los antecedentes empíricos y conceptuales relativos a la localización subnacional de la IED. El segundo aborda la evolución de los enfoques teóricos que han orientado la comprensión territorial del fenómeno, integrando las dimensiones institucionales, de seguridad y de capital humano. En tercer lugar, se describe la metodología utilizada, basada en el QCA y en una matriz categorial sustentada en seis dimensiones estratégicas. El cuarto apartado presenta los resultados del análisis comparativo, mientras que el quinto discute los hallazgos a la luz de los marcos teóricos revisados. Finalmente, el trabajo cierra con un conjunto de consideraciones y reflexiones destinadas a orientar futuras líneas de investigación y la formulación de políticas públicas en un contexto de reconfiguración productiva global.

Nuevos enfoques para el análisis de la IED a nivel subnacional

En los últimos años, la literatura internacional sobre economía regional y geografía económica ha mostrado un renovado interés por el análisis subnacional de la IED, enfatizando la interacción entre capacidades territoriales, instituciones locales y redes de innovación. Diversos estudios recientes destacan que las ventajas competitivas regionales ya no derivan únicamente de los costos o de la localización geográfica, sino de la densidad institucional y la capacidad de coordinación territorial que articula actores públicos, privados y de conocimiento (Iammarino *et al.*, 2019; Rodríguez-Pose & Ketterer, 2020).

En esta línea, Pavlínek (2022) subraya la importancia de la *embeddedness* regional en los flujos de IED industrial en Europa Central, mientras que Crescenzi & Giau (2020) analizan el papel de la gobernanza multinivel en la atracción de inversión en regiones periféricas. De igual forma, Sarker & Serieux (2023) identifican que, en economías emergentes, la relocalización industrial tiende a reforzar desigualdades estructurales entre regiones con distinto grado de infraestructura y capital humano.

Otros trabajos, como los de Boschma (2022), Yeung (2021) y Crescenzi & Harman (2023), profundizan en la relación entre cadenas globales de valor, especialización regional y políticas de atracción de IED, mostrando que las configuraciones territoriales exitosas son aquellas capaces de integrar la inversión extranjera en ecosistemas de innovación local. En conjunto, esta literatura sostiene que los determinantes de la IED deben comprenderse como configuraciones estructurales complejas, y no como factores aislados o exclusivamente macroeconómicos.

El presente trabajo se inscribe en esta línea analítica, aplicando un enfoque comparativo cualitativo que permite examinar de forma contextualizada las condiciones estructurales que diferencian el desempeño de las entidades federativas mexicanas ante el proceso de *nearshoring*.

La IED continúa siendo uno de los motores más relevantes del crecimiento y la difusión de tecnologías en las regiones, pero su distribución territorial revela desigualdades persistentes. Las investigaciones más recientes coinciden en que, además de las variables macroeconómicas tradicionales —como la estabilidad monetaria, la apertura comercial o el tamaño del mercado—, los inversionistas otorgan una importancia creciente a los atributos subnacionales, en particular a la infraestructura, el capital humano y la institucionalidad. Phelps (2004) demostró que los clústeres industriales y las economías de aglomeración influyen en las decisiones de localización de las empresas, al reducir costos de coordinación y facilitar la transferencia de conocimiento. En la misma línea, Nguyen (2021) sostiene que la calidad de la gobernanza local —incluidos los incentivos fiscales, la eficacia regulatoria y la seguridad jurídica— tiene un impacto significativo sobre la captación de proyectos de inversión.

Este desplazamiento analítico desde las variables macro hacia las capacidades territoriales ha dado lugar a enfoques multidimensionales que integran factores logísticos, humanos, institucionales y de seguridad. Pavlínek (2022) subraya la relevancia del *embeddedness* territorial, es decir, la integración de las empresas extranjeras en redes productivas y clústeres locales. Por su parte, Falaster & Portugal (2020) destacan que las heterogeneidades entre instituciones subnacionales explican buena parte de la geografía reciente de la IED, especialmente en economías emergentes.

En el contexto de México, el *nearshoring* se entiende como la relocalización de procesos productivos hacia países cercanos al mercado de destino, en este caso, Estados Unidos. La combinación de proximidad geográfica, las ventajas del Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) y un entorno geopolítico favorable han reforzado el atractivo del país (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2023). El crecimiento de esta tendencia responde principalmente a tres factores: 1) el incremento de los costos laborales en Asia, 2) las disrupciones logísticas derivadas de la pandemia y 3) la necesidad de fortalecer cadenas de suministro más resilientes ante tensiones comerciales (Goldberg & Reed, 2023). En consecuencia, la IED asociada al *nearshoring* no busca únicamente reducir costos, sino también acceder con mayor rapidez a los mercados estratégicos y disminuir la vulnerabilidad frente a choques externos.

La evidencia empírica en México muestra que las desigualdades subnacionales condicionan la dirección de los flujos de IED. Los estados con infraestructura logística robusta, disponibilidad energética, parques industriales y formación técnica especializada concentran los mayores montos de inversión (OCDE, 2023; Tinoco-García & Guzmán-Anaya, 2020). Factores antes considerados secundarios, como la seguridad pública, la eficiencia regulatoria o la gobernanza local, se han vuelto decisivos en la valoración empresarial. Granados *et al.* (2025) señalan que la existencia de talento especializado constituye un atractivo indiscutible para las industrias de manufactura avanzada, ventaja de la que gozan entidades como Nuevo León, Aguascalientes y Querétaro. De forma complementaria, Flores *et al.* (2017) demuestran que la planificación territorial y la fortaleza institucional resultan esenciales para el desarrollo de clústeres competitivos.

Sonora, en este contexto, posee ventajas geoestratégicas innegables —su frontera con Arizona, su acceso al Pacífico y su potencial energético—, así como políticas recientes que buscan impulsar un desarrollo sostenible orientado a la electromovilidad y a la producción de semiconductores (Gobierno de Sonora, 2023). No obstante, enfrenta limitaciones estructurales que condicionan su desempeño: déficits logísticos en conectividad ferroviaria y portuaria, desajustes entre la oferta educativa y la demanda industrial, así como rezagos en seguridad y coordinación institucional (OCDE, 2023; Tapia, 2025). Este desbalance entre los anuncios de inversión y las inversiones efectivamente concretadas evidencia la brecha existente entre el potencial territorial y la capacidad real de atracción.

Desde el punto de vista teórico, la comprensión de la IED ha transitado de explicaciones macroeconómicas a marcos “territorializados” y multidimensionales. El paradigma ecléctico de Dunning (Tsang & Mishra, 2023) continúa siendo un referente, en particular por la ventaja de localización (*location advantage*), donde intervienen recursos naturales, infraestructura, capital humano y marcos institucionales. Sin embargo, los enfoques recientes destacan el papel de la gobernanza y la calidad institucional (North, 2014; Rodríguez-Pose, 2021), así como los aportes de la *Nueva Geografía Económica* –inspirada en Krugman (citado en Gaspar, 2021)–, que subraya los costos de transporte y las economías de aglomeración. A ello se suman las contribuciones de la literatura sobre clústeres industriales (Porter, 1998) y la teoría del capital humano (Abbas *et al.*, 2022), que explican cómo la formación técnica y la innovación incrementan la productividad territorial. En conjunto, estos enfoques confirman que la atracción de IED es un fenómeno multicausal, donde confluyen factores económicos, sociales e institucionales que actúan de forma integrada. La seguridad y la percepción del riesgo, por ejemplo, se han convertido en variables cruciales: una alta incidencia delictiva o la ausencia de políticas de protección empresarial tienden a desalentar la inversión (Botello & Echeagaray, 2024; Mukhopadhyay & Das, 2019). La evidencia disponible muestra que los territorios con sistemas de gobernanza estables, talento calificado y entornos institucionales confiables logran atraer inversiones de manera más sostenida, mientras que aquellos con déficits en estos ámbitos, como Sonora, requieren fortalecer sus capacidades locales para aprovechar las oportunidades del *nearshoring*.

Estas consideraciones sustentan la estrategia metodológica adoptada en este trabajo, que aborda la comparación entre entidades mediante un enfoque configuracional. Este tipo de análisis permite identificar combinaciones de factores estructurales que explican por qué estados con condiciones geográficas similares exhiben resultados divergentes en la atracción de IED. A diferencia de los estudios centrados en variables individuales, el enfoque propuesto ofrece una visión más contextualizada del desarrollo regional y una base empírica sólida para orientar la formulación de políticas públicas.

En suma, la revisión de literatura pone de relieve que la atracción de IED en el contexto del *nearshoring* depende de una configuración multidimensional de factores estructurales –logísticos, humanos, institucionales y de seguridad– que interactúan de manera diferenciada según las capacidades de cada territorio. Esta visión integrada justifica la adopción de un enfoque QCA, orientado a identificar patrones de similitud y divergencia entre entidades federativas. El propósito metodológico no es establecer relaciones causales deterministas, sino reconocer combinaciones de condiciones territoriales que explican los contrastes observados entre estados con estructuras productivas y contextos institucionales distintos. Bajo este marco, el siguiente apartado describe los materiales, fuentes y procedimientos analíticos empleados para operacionalizar las seis dimensiones estratégicas que sustentan el análisis comparativo.

Materiales y métodos

La identificación de los factores que explican las diferencias subnacionales en la atracción de IED asociada al *nearshoring* requiere un enfoque capaz de captar la complejidad y la naturaleza multidimensional del fenómeno. Por ello, el estudio adopta el análisis cualitativo comparativo (QCA), técnica que permite contrastar configuraciones de ventaja y desventaja estructural entre entidades federativas mediante la triangulación de fuentes secundarias convergentes (Ragin, 2014). Este enfoque resulta especialmente pertinente para examinar fenómenos territoriales en los que interactúan factores institucionales, logísticos y humanos, imposibles de aislar en modelos lineales tradicionales.

La selección de los casos —Sonora, Nuevo León, Jalisco, Coahuila y Chihuahua— respondió a criterios de desempeño y estructura productiva. Estas entidades concentran la mayor proporción de IED asociada al *nearshoring* en México durante el periodo 2022–2024 (IMCO, 2024; OCDE, 2023), además de contar con ecosistemas industriales consolidados y capacidades institucionales avanzadas. Si bien otros estados fronterizos, como Baja California o Tamaulipas, presentan dinámicas manufactureras relevantes, su especialización sigue orientada a esquemas de maquila tradicional más que a procesos de relocalización de alto valor agregado; por ello, no se incluyeron en el contraste comparativo.

El corpus documental analizado estuvo conformado por alrededor de 22 fuentes publicadas entre 2022 y 2025, incluyendo informes técnicos (IMCO, 2023, 2024; fuentes oficiales (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI], 2024; Secretaría de Economía [SE], 2022, 2023, 2024), reportes institucionales estatales (Gobiernos), informes especiales en prensa y revistas especializadas en negocios internacionales, literatura académica y notas de prensa económica. Los criterios de inclusión fueron: (a) pertinencia temática —que abordaran al menos una de las seis dimensiones estratégicas del estudio (IED, infraestructura, capital humano, clústeres, gobernanza o seguridad)—, (b) actualidad y trazabilidad de las fuentes, y (c) convergencia de información entre dos o más fuentes independientes.

La información se codificó y sistematizó en una matriz categorial comparativa compuesta por seis dimensiones analíticas: (1) dinámica de IED, (2) infraestructura logística, (3) capital humano, (4) clústeres industriales, (5) capacidad institucional y gobernanza, y (6) seguridad y percepción de riesgo. Cada dimensión fue valorada mediante una escala ordinal de cinco niveles (1 = muy bajo, 5 = muy alto), determinada a partir de criterios combinados:

- Cuantitativos, basados en valores o rangos de referencia (por ejemplo, ≥ 1000 millones de dólares anuales en IED = desempeño alto) y posiciones relativas en índices oficiales (IMCO, OCDE, WJP).
- Cualitativos, sustentados en la convergencia de al menos dos fuentes independientes y en la existencia de políticas, programas o marcos institucionales específicos.

El proceso metodológico comprendió tres fases complementarias. La primera, de codificación abierta, consistió en la lectura línea por línea de los documentos para identificar unidades de sentido vinculadas con fortalezas, debilidades y medidas de política pública. En la segunda fase, de codificación axial, los códigos emergentes se agruparon conforme a las seis dimensiones analíticas y se vincularon con los indicadores e instituciones verificadoras. Finalmente, en la tercera fase, se construyó la matriz categorial comparativa y se asignaron los juicios ordinales correspondientes a cada estado y dimensión, integrando los criterios cuantitativos y cualitativos previamente definidos.

A modo ilustrativo, la Tabla 1 presenta ejemplos representativos del procedimiento de codificación y de la asignación de juicios ordinales, aplicados a distintas dimensiones del análisis:

Tabla 1. Ejemplos de codificación y criterios de asignación de juicios.

Dimensión	Indicadores observables	Fuente principal	Ejemplo de codificación
Infraestructura logística	Conectividad carretera, portuaria y ferroviaria; eficiencia aduanera	SE (2023); IMCO (2024)	"El puerto de Guaymas carece de conexión ferroviaria directa" → desempeño <i>bajo</i>
Capital humano	Formación técnica y vinculación universidad-industria	STPS (2024); CONACYT (2023)	"Falta de técnicos especializados en automatización" → desempeño <i>bajo</i>
Clústeres industriales	Existencia y madurez de ecosistemas productivos	Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO), Jalisco (2023); Invest Monterrey (2024)	"Clúster aeroespacial en consolidación" → desempeño <i>medio</i>
Gobernanza e institucionalidad	Coordinación público-privada y simplificación regulatoria	OCDE (2023); IMCO (2023)	"Creación de agencia de promoción estatal" → desempeño <i>medio-alto</i>
Seguridad y percepción de riesgo	Incidencia delictiva y protección industrial	México Evalúa (2023); WJP (2023)	"Parques industriales sin vigilancia" → desempeño <i>bajo</i>

Fuente: Elaboración propia.

Estos ejemplos reflejan la lógica de valoración empleada: la asignación de juicios ordinales se sustentó en la convergencia de evidencia empírica múltiple y en la coherencia interna de los indicadores dentro de cada dimensión. Por ejemplo, en infraestructura logística, Sonora fue clasificada con nivel 2 (limitado) al confirmarse la falta de conexión ferroviaria directa al puerto de Guaymas y la saturación aduanera (OCDE, 2023; SE, 2023), mientras que Nuevo León obtuvo nivel 5 (muy alto) por su red multimodal integrada con Texas y la coordinación de Invest Monterrey en corredores logísticos transfronterizos.

La validez analítica del procedimiento se reforzó mediante triangulación metodológica, combinando evidencia cuantitativa, cualitativa y documental; la revisión cruzada de la matriz por investigadores externos especializados en economía regional; y el mantenimiento de un registro de auditoría (*audit trail*) que documentó las decisiones analíticas en cada fase. Este enfoque permitió garantizar la trazabilidad del proceso y la consistencia de las interpretaciones derivadas, generando explicaciones de medio alcance sobre los factores estructurales que condicionan la atracción de IED en el contexto del *nearshoring*.

Resultados

El presente apartado se organiza en dos secciones complementarias. En primer lugar, se expone un panorama general que evidencia la recomposición estructural y territorial de la IED manufacturera en México a partir de 2020, derivada del proceso de *nearshoring* y de la relocalización de cadenas de valor hacia el corredor norte-Bajío. Posteriormente, se presentan los resultados comparativos del análisis configuracional (QCA), en el que se examina el desempeño de las cinco entidades seleccionadas —Sonora, Nuevo León, Jalisco, Coahuila y Chihuahua— con base en cinco factores estructurales que determinan su capacidad para atraer IED: infraestructura logística, capital humano, clústeres industriales, gobernanza e institucionalidad, y seguridad.

Recomposición estructural y territorial de la IED manufacturera en México (2020-2025)

Con base en los registros de la SE (2025) disponibles en el portal Datos Abiertos del Gobierno de México, los datos muestran que la IED en México atraviesa una nueva fase de concentración sectorial y territorial a partir de 2020. Este cambio no implica un aumento uniforme de la inversión, sino una recomposición estructural vinculada al proceso de *nearshoring* y a la relocalización de cadenas productivas hacia el corredor norte-Bajío.

Durante el periodo 2015–2019, los flujos de IED manufacturera se distribuían de forma relativamente estable entre las ramas automotriz (336), eléctrica (335), electrónica (334), química (325) y maquinaria y equipo (333). En la etapa 2020–2025, la composición se modifica: se observa un desplazamiento del dinamismo hacia los sectores eléctricos y electrónicos, con incrementos notables en Nuevo León (+128%), Sonora (+134%) y Jalisco (+18%), mientras que la automotriz se desacelera en Coahuila (–39%), Chihuahua (–11%) y Nuevo León (–26%) (Tabla 2).

Tabla 2. La IED manufacturera en las entidades estudiadas (2020–2025) (Cifras promedio anuales y participación estimada en la IED manufacturera nacional).

Estado	Sectores con mayor crecimiento relativo	Participación nacional promedio 2020–2025 (%)	Interpretación estructural
Nuevo León	335 Eléctrico (+128%), 334 Electrónico (+32%)	14.2	Liderazgo consolidado; epicentro del <i>nearshoring</i> industrial
Coahuila	336 Automotriz (–39%)	12.8	Sector automotriz maduro; mantiene peso estructural alto
Chihuahua	325 Químico (+420%), 334 Electrónico (+76%)	10.5	Diversificación hacia manufactura tecnológica
Jalisco	336 Automotriz (+111%), 334 Electrónico (+18%)	6.4	Crecimiento tecnológico, expansión automotriz incipiente
Sonora	334 Electrónico (+134%)	3.1	Crecimiento relativo, pero rezago estructural persistente

Fuente: Elaboración propia con datos de SE (2024), inversión extranjera directa por entidad y sector, 2015–2025.

Sin embargo, al cruzar estas tasas con la participación de cada entidad en la IED manufacturera nacional, el panorama evidencia una consolidación de los liderazgos regionales más que un cambio redistributivo. Entre 2020 y 2025, Nuevo León, Coahuila y Chihuahua concentraron en conjunto cerca del 38% de la IED manufacturera del país, reforzando su papel como nodos de atracción industrial y logística del *nearshoring*. En contraste, Sonora, pese a registrar crecimientos relativos en electrónica, mantuvo una participación promedio cercana al 3% del total nacional, lo que confirma su desventaja estructural (respecto a los estados líderes del norte) en la nueva geografía industrial mexicana.

Este patrón sugiere que la fase reciente de la IED no redistribuye la inversión hacia nuevos territorios, sino que profundiza la especialización y concentración en estados con infraestructura logística consolidada, clústeres industriales maduros y capital humano especializado. De esta forma, el *nearshoring* inaugura una nueva etapa de especialización territorial caracterizada por la convergencia entre manufactura avanzada, electromovilidad y tecnologías electrónicas, donde la posición competitiva de cada estado depende de su inserción efectiva en las cadenas globales de valor.

Desempeño comparativo de las entidades y factores estructurales de atracción

La Tabla 3 sintetiza los principales indicadores utilizados en el análisis comparativo (2022–2024) y muestra que, aunque el proceso de *nearshoring* ha generado expectativas de redistribución territorial de la inversión, los flujos de IED continúan concentrándose en los estados históricamente líderes. Nuevo León, Jalisco, Coahuila y Chihuahua presentan montos efectivamente captados superiores a los 2000 millones de dólares anuales, mientras que Sonora, pese a registrar anuncios de inversión por más de 14 000 millones en 2023, apenas concretó 105 millones durante el primer semestre de 2024 (Tapia, 2025). Esta brecha entre anuncios y desembolsos sugiere que el potencial de atracción de la entidad aún no se traduce en una ventaja estructural efectiva.

Tabla 3. Indicadores clave para el análisis comparativo (los datos de IED se expresan en millones de dólares, mdd).

Dimensión	Sonora	Nuevo León	Jalisco	Coahuila	Chihuahua
IED total (1er semestre 2023–2024)	De 2577 mdd en 2023-I, pasó a 105 mdd en 2024-I (reducción de -96%).	De 2725 mdd, pasó a 2304 mdd (-15.4%).	No frontera: 2895 mdd en 2022.	De 1201 mdd, pasó a 392 mdd (-67.4%).	De 562 mdd 2021-I, pasó a 505 mdd en proyectos <i>nearshoring</i> (5).
IED proyectos <i>nearshoring</i>	—	30 proyectos por 5855 mdd.	3 proyectos por 280 mdd.	12 proyectos por 2 276 mdd.	5 proyectos por 505 mdd.
Infraestructura logística	Paso fronterizo Nogales; sin conexión ferroviaria directa a Guaymas; aduanas saturadas.	Red multimodal (aérea, carretera, ferrocarril) integrada con Texas.	Conectividad carretera y aérea consolidada; puerto en Manzanillo (Colima) a 300 km.	Corredor Saltillo-Piedras Negras con alta densidad de tráfico terrestre.	Corredor Juárez-El Paso con infraestructura fronteriza optimizada.
Capital humano	~3100 ingenieros egresados al año (IMCO, 2024).	~15 300 ingenieros y técnicos anuales; fuerte vínculo universidad-industria.	~12 400 en TIC y electrónica; centros de formación dual.	~4800 técnicos en manufactura.	~5900 ingenieros y técnicos en manufactura avanzada.
Clústeres industriales	2 clústeres en formación (aeroespacial, manufactura ligera).	+6 clústeres consolidados (automotriz, electrodomésticos, TIC).	4 clústeres maduros (electrónica, <i>software</i> , farmacéutico, telecom).	3 clústeres (automotriz, autopartes, metalmecánica) (Suárez, 2023).	3 clústeres robustos (electrónica, aeroespacial, automotriz).
Gobernanza	Plan Sonora; ventanilla única pendiente; agencia de promoción en consolidación.	<i>Invest Monterrey</i> : agencia profesionalizada; ventanilla única ágil.	SEDECO Jalisco: coordinación multisectorial y becas tecnológicas.	Agencia Coahuila Inversiones; marcos de incentivos alineados con sector automotriz.	CANACINTRA Chihuahua: programas de apoyo y certificaciones industriales.
Seguridad	Incidencia delictiva elevada (índice estatal 50/100).	Índice 30/100; parques industriales con seguridad reforzada.	Índice 35/100; zonas industriales con vigilancia privada.	Índice 40/100; coordinación con Guardia Nacional en polos industriales.	Índice 38/100; zonas francas con corporaciones de seguridad privada.

Fuente: Elaboración propia con base en fuentes oficiales y prensa especializada en economía: SE (2022, 2023, 2024); INEGI (2024); IMCO (2024), Tapia (2024), Flores (2024), Gobierno de Sonora (2023); Suárez (2023); IMCO (2023); STPS (2024); TransMexicom (2023); México Evalúa (2023), China (2025).

En materia de infraestructura logística, los resultados reflejan una fuerte correlación entre conectividad intermodal y desempeño inversor. Nuevo León alcanza los niveles más altos (valor 5) por su infraestructura ferroviaria y carretera plenamente integrada con el mercado estadounidense, mientras que Jalisco combina un corredor logístico consolidado con infraestructura aeroportuaria de carga competitiva. Sonora, en contraste, se ubica en el extremo inferior de la escala (valor 2), debido a la falta de conexión ferroviaria del puerto de Guaymas, la saturación aduanera y la limitada digitalización de procesos de exportación (Tabla 4). Estos rezagos restringen la competitividad logística del estado y explican la menor concreción de proyectos de inversión industrial.

Tabla 4. Comparativo entre Sonora y estados líderes en la captación de IED asociada al *nearshoring* en México (2022–2024).

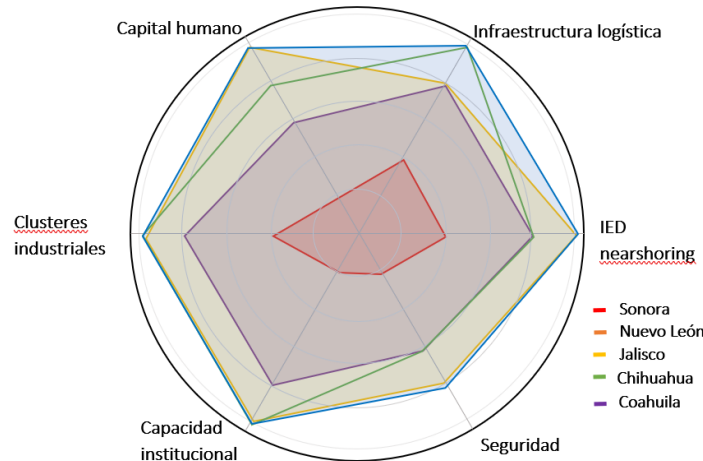
Factor	Sonora	Nuevo León	Jalisco	Coahuila	Chihuahua
IED asociada a <i>nearshoring</i> (2022-2024)	Moderada, en ascenso, pero aún rezagada.	Alta, uno de los mayores receptores del país.	Alta, especialmente en tecnología.	Alta, principalmente en autopartes y manufactura.	Alta, con enfoque en electromovilidad y manufactura.
Infraestructura logística	Buen acceso fronterizo, pero limitado en conectividad ferroviaria y portuaria.	Excelente: aeropuerto internacional, red ferroviaria y carretera desarrollada.	Buen nivel de conectividad carretera y aérea.	Fuerte conectividad terrestre con EE.UU.	Excelente infraestructura fronteriza.
Oferta laboral calificada	Limitada en sectores de alta tecnología, falta de técnicos especializados.	Abundante, con fuerte formación técnica y profesional.	Alta, con clúster tecnológico consolidado.	Media, enfocada en manufactura tradicional.	Alta, especialmente en manufactura avanzada.
Clústeres industriales	En desarrollo: aeroespacial y manufactura ligera.	Consolidado: automotriz, electrodomésticos, TIC.	Consolidado: electrónica, TI, diseño.	Consolidado: automotriz, autopartes.	Consolidado: electrónica, aeroespacial, automotriz.
Capacidad institucional y gobernanza	Capacidad técnica limitada, problemas de planeación.	Alta, con agencias de promoción activas (Invest NL).	Alta, con coordinación multisectorial.	Media, con enfoque industrial sólido.	Alta, con promoción activa y marcos de apoyo.
Seguridad y percepción de riesgo	Problemática en ciertas zonas, percepción negativa.	Mejor percepción general, aunque con retos.	Relativamente buena.	Moderada, pero con entornos industriales seguros.	Moderada, pero zonas industriales controladas.

Nota. La valoración cualitativa de cada factor se sistematizó mediante una matriz categorial con escala ordinal de 1 (muy bajo) a 5 (muy alto), con base en fuentes estadísticas, reportes institucionales y literatura académica especializada.

Fuente: Elaboración propia.

El capital humano emerge como el segundo factor de mayor peso en la configuración territorial de la IED. Las entidades con mayores niveles de inversión son también las que presentan ecosistemas formativos más articulados, con programas de educación dual, certificaciones internacionales y vinculación sistemática con el sector privado (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología [CONACYT], 2023; Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STPS], 2024). En Nuevo León y Jalisco, la proporción de técnicos e ingenieros por cada mil trabajadores industriales es más del doble de la observada en Sonora, donde persisten déficits en formación técnica y escasa alineación curricular con la industria 4.0. Esta carencia reduce la capacidad de respuesta ante las demandas de las nuevas cadenas de valor vinculadas al *nearshoring* (Tabla 3 y Tabla 4).

En cuanto a los clústeres industriales, la Figura 1 evidencia que las entidades con mejor desempeño logístico y formativo son también las que concentran la mayor densidad de redes productivas. Nuevo León cuenta con clústeres maduros en manufactura avanzada, automotriz y tecnologías de información; Jalisco ha consolidado un ecosistema digital y de innovación en software y hardware; Coahuila y Chihuahua mantienen especialización en manufactura automotriz y metalmecánica. Sonora, por su parte, presenta clústeres en etapas tempranas, principalmente en el sector aeroespacial y en manufactura ligera, sin lograr aún una masa crítica que articule proveedores, instituciones educativas y cadenas de proveeduría local (Tabla 3).



Nota. El gráfico representa una evaluación visual. La escala empleada varía de 1 (nivel muy bajo) a 5 (nivel muy alto). Los puntajes provienen de una matriz categorial construida a partir de fuentes oficiales, estudios académicos y análisis contextual (Anexo 1).

Figura 1. Comparativo de capacidades estructurales para atraer IED de *nearshoring* (Sonora vs. estados líderes, 2022-2024). Fuente: Elaboración propia con información de SE, IMCO (2023), OCDE (2023) y construcción metodológica propia basada en análisis comparativo regional.

En materia de gobernanza e institucionalidad económica, las Tablas 3 y 4 muestran que las entidades más exitosas en atraer IED cuentan con agencias especializadas y marcos de coordinación público-privada consolidados. Nuevo León, a través de Invest Monterrey, y Jalisco, mediante la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO), operan sistemas de promoción bajo esquemas de ventanilla única que simplifican trámites, reducen costos y acompañan a los inversionistas en todo el ciclo de instalación. Sonora, en cambio, aún no dispone de un organismo especializado y mantiene una estructura institucional fragmentada, lo que genera discontinuidades en las políticas de atracción y retención de inversión. Coahuila y Chihuahua presentan estructuras intermedias, con esfuerzos de coordinación sectorial pero menor integración con las agencias de innovación.

Finalmente, en lo referente a seguridad y percepción de riesgo, la Tabla 3 confirma que los estados líderes han implementado políticas de seguridad industrial orientadas a generar confianza en los inversionistas. Nuevo León y Chihuahua destacan por sus programas de vigilancia empresarial coordinada, mientras que Sonora reporta índices de percepción de inseguridad superiores al promedio nacional (México Evalúa, 2023; World Justice Project [WJP], 2023). Esta dimensión, aunque menos visible, incide directamente en los costos logísticos, la planeación operativa y la reputación territorial ante el capital extranjero.

De manera global, los resultados muestran una estructura jerárquica consistente entre las dimensiones: los estados con mejor infraestructura tienden a presentar también mejor gobernanza y capital humano, lo que conforma configuraciones de ventaja estructural coherentes. En el extremo opuesto, Sonora combina fortalezas en sostenibilidad energética y localización geográfica con debilidades persistentes en institucionalidad, logística y formación técnica. Esta configuración explica su desempeño oscilante frente al *nearshoring* y confirma que la competitividad subnacional no depende de un solo factor, sino de la interacción sistémica entre capacidades materiales y organizacionales.

Síntesis de hallazgos

En conjunto, los resultados evidencian que la atracción de IED asociada al *nearshoring* no responde a la proximidad geográfica, sino a la articulación efectiva de capacidades estructurales. Los estados líderes – Nuevo León, Jalisco, Coahuila y Chihuahua – combinan infraestructura logística avanzada, capital humano calificado y gobernanza económica consolidada, configurando un entramado institucional que refuerza su ventaja competitiva.

Sonora, pese a su posición geoestratégica y a los avances del Plan Sonora, enfrenta una configuración desequilibrada: logros incipientes en sostenibilidad y diversificación, pero rezagos en conectividad, talento e institucionalidad. Estos contrastes confirman la hipótesis interpretativa del estudio: la localización geográfica por sí sola no garantiza la atracción de inversión extranjera, sino su integración dentro de configuraciones territoriales coherentes, donde confluyen infraestructura, capital humano y gobernanza.

Discusión

El análisis comparativo de los cinco estados permite identificar configuraciones territoriales diferenciadas que explican la atracción desigual de inversión extranjera directa (IED) vinculada al *nearshoring* en México. Estas configuraciones no se reducen a ventajas geográficas o de costos, sino que reflejan procesos acumulativos de construcción institucional y productiva que han modelado las capacidades regionales a lo largo del tiempo. Los resultados confirman la hipótesis interpretativa inicial: la posición geográfica estratégica de Sonora no se traduce automáticamente en una ventaja estructural, pues su potencial se ve limitado por desequilibrios persistentes en infraestructura, capital humano e institucionalidad económica.

Desde la perspectiva del paradigma ecléctico de Dunning (OLI), las ventajas de localización (*location advantages*) se han desplazado del terreno físico al organizativo. En las regiones más exitosas – como Nuevo León y Jalisco –, la infraestructura logística, el entorno institucional y la disponibilidad de talento especializado constituyen activos que reducen los costos de transacción y elevan la rentabilidad esperada (Narula *et al.*, 2019). En Sonora, en cambio, estos factores actúan de forma fragmentada: la falta de conectividad intermodal y de capital humano técnico debilita la complementariedad entre las inversiones existentes y las potenciales, impidiendo que el territorio se consolide como un nodo confiable dentro de las cadenas de suministro de América del Norte.

El papel de los clústeres industriales resulta igualmente decisivo. Tal como plantea Porter (1998), la concentración sectorial y la cooperación entre empresas, proveedores e instituciones locales generan derrames tecnológicos (*spillovers*) y aprendizaje colectivo. Los estados líderes han desarrollado clústeres maduros en torno a la automotriz, la electrónica o la aeroespacial, respaldados por universidades y agencias de promoción activas. Sonora, aunque cuenta con incipientes esfuerzos en los sectores aeroespacial y de energía, aún carece de la densidad relacional y de la base de conocimiento necesaria para sostener procesos de innovación incremental. Esto explica por qué su estructura productiva sigue anclada en actividades de bajo valor agregado, más sensibles a las fluctuaciones del mercado.

Desde el enfoque institucional-territorial, la evidencia respalda la tesis de que la calidad de las instituciones locales determina en gran medida la capacidad para atraer y retener inversión. Pike *et al.* (2017) sostienen que los territorios con gobiernos competentes, agencias especializadas y marcos normativos estables generan entornos de confianza que facilitan la coordinación público-privada. En Sonora, la dispersión institucional y la escasa continuidad administrativa obstaculizan la consolidación de políticas industriales de largo plazo. La ausencia de un organismo técnico dedicado a la atracción de IED, comparable a *Invest Monterrey* o *Jalisco Global*, limita la visibilidad internacional del estado y reduce su capacidad de respuesta ante los inversionistas.

La dimensión del capital humano actúa como variable mediadora entre la inversión y la innovación regional. En los estados con mayor captación de IED, la formación técnica está estrechamente vinculada con las demandas del sector productivo, lo que genera una relación virtuosa entre empresas y centros de conocimiento (Abbas *et al.*, 2022; Ascani *et al.*, 2016). En Sonora, la brecha entre la oferta educativa y la demanda industrial evidencia un desajuste estructural que restringe el aprovechamiento de las oportunidades del *nearshoring*. Sin una estrategia de formación articulada con los clústeres emergentes, la región corre el riesgo de permanecer como proveedora de insumos de bajo valor.

La seguridad y la percepción de riesgo refuerzan esta interpretación. Los estudios de México Evalúa (2023) y del WJP (2023) confirman que la incertidumbre en materia de seguridad pública afecta las decisiones de localización empresarial incluso más que los incentivos fiscales. En los estados donde la inversión se ha consolidado, la creación de zonas industriales seguras y la cooperación tecnológica en vigilancia y logística han reducido los costos asociados al riesgo. En Sonora, la falta de coordinación interinstitucional y la fragmentación de las políticas de seguridad obstaculizan la generación de confianza y elevan los costos operativos, debilitando su competitividad.

En conjunto, los hallazgos indican que la atracción de IED asociada al *nearshoring* es el resultado de interacciones sistémicas entre infraestructura, talento, institucionalidad y seguridad, más que de ventajas aisladas. Los territorios que logran articular estos factores en configuraciones coherentes generan lo que puede denominarse una ventaja territorial compleja: un entramado de condiciones materiales e institucionales que permiten convertir la ubicación geográfica en una oportunidad de desarrollo sostenible. En este sentido, el caso de Sonora revela la importancia de las políticas públicas orientadas a fortalecer la articulación de dichas dimensiones mediante la planificación logística, la capacitación laboral y la consolidación de agencias de promoción profesionalizadas.

Desde una perspectiva teórico-metodológica, el estudio aporta una aproximación territorial al análisis de la IED, al aplicar el enfoque cualitativo configuracional (QCA) para identificar combinaciones causales y no lineales de factores. Este método permite superar los enfoques deterministas centrados en una sola variable y ofrece un marco replicable para el análisis subnacional en América Latina. Así, la investigación contribuye al debate contemporáneo sobre economía regional al mostrar que la relocalización industrial no depende exclusivamente de la macroeconomía nacional, sino de la densidad institucional y de las capacidades meso-territoriales construidas históricamente.

Finalmente, la discusión de resultados sugiere que la competitividad de Sonora frente al *nearshoring* no radica tanto en su localización fronteriza como en su habilidad para transformar activos territoriales en ventajas estructurales. Esto implica fortalecer la conectividad intermodal, profesionalizar la gestión institucional, desarrollar capital humano técnico y mejorar la seguridad industrial. Estos componentes, integrados en una estrategia coordinada de largo plazo, podrían convertir la actual ventana de oportunidad del *nearshoring* en una verdadera política de desarrollo regional sostenible.

Conclusiones

El propósito de este estudio fue analizar comparativamente las condiciones estructurales que configuran la capacidad del estado de Sonora para atraer inversión extranjera directa asociada al proceso de *nearshoring*, en contraste con las entidades mexicanas que hoy concentran los mayores flujos de capital. Desde esta perspectiva, el trabajo permitió observar con claridad que la posición geográfica, aunque estratégica, no garantiza por sí sola una ventaja competitiva sostenible. La capacidad de un territorio para captar inversiones depende de un entramado más complejo, donde la infraestructura, el talento humano y la calidad institucional actúan de manera interdependiente.

Los resultados apuntan a que Sonora enfrenta rezagos significativos en estos tres ámbitos. Las limitaciones en conectividad intermodal y logística reducen su inserción en las cadenas regionales de valor; la escasez de personal técnico especializado dificulta el desarrollo de industrias de mayor complejidad; y la debilidad institucional, expresada en una coordinación aún incipiente entre gobierno y sector privado, frena la consolidación de entornos empresariales confiables. A ello se suma la persistencia de problemas de seguridad y percepción de riesgo, que influyen en la decisión de las empresas al momento de localizar sus operaciones.

Más allá del diagnóstico, los hallazgos ofrecen implicaciones prácticas relevantes para la política pública y la gestión territorial. El fortalecimiento de la infraestructura logística, la formación de talento técnico especializado y la creación de agencias de promoción profesionalizadas surgen como líneas prioritarias para mejorar la competitividad de Sonora. Estas acciones requieren de una visión coordinada entre el Estado, la academia y el sector productivo, capaz de traducir la ubicación estratégica de la entidad en una ventaja efectiva dentro de la nueva geografía del *nearshoring*.

Desde el punto de vista académico, la investigación contribuye al debate en economía regional al proponer una lectura territorializada de la IED mediante un enfoque cualitativo configuracional. Este marco permite captar la interacción entre factores estructurales y contextuales que suelen pasar inadvertidos en los análisis puramente cuantitativos, y abre la posibilidad de replicar el método en otros contextos subnacionales de América Latina. Así, el trabajo no solo describe desigualdades territoriales, sino que invita a reflexionar sobre la manera en que la combinación de capacidades locales y marcos institucionales determina el lugar que cada región ocupa en la reconfiguración industrial global.

El estudio, sin embargo, presenta algunas limitaciones que conviene reconocer. Su base empírica se apoyó exclusivamente en fuentes secundarias y en un horizonte temporal acotado (2022–2024), lo que restringe la posibilidad de establecer relaciones causales firmes. Asimismo, el análisis se desarrolló a escala estatal, sin abordar las diferencias intrarregionales que probablemente existen entre los principales corredores industriales de Sonora. Estas limitaciones no restan validez a los hallazgos, pero sí marcan un punto de partida para futuras investigaciones.

Entre los caminos posibles de profundización se encuentran la incorporación de la percepción de actores estratégicos —empresarios, agencias de promoción y cámaras industriales— mediante metodologías cualitativas o mixtas, así como el uso de modelos comparativos longitudinales que permitan seguir la evolución de la IED en el tiempo. También sería pertinente extender el análisis a otras regiones mexicanas, como el Bajío o el sureste, para construir una cartografía más completa de la competitividad subnacional frente al *nearshoring*.

En conjunto, la evidencia sugiere que el desafío de Sonora no radica en su ubicación, sino en su capacidad para convertirla en una oportunidad. Transformar los activos geográficos en ventajas estructurales requerirá continuidad institucional, visión de largo plazo y una alianza efectiva entre los sectores público, privado y académico. Solo mediante esa convergencia será posible que el estado se posicione de manera competitiva y sostenible en la nueva dinámica productiva de América del Norte.

Conflictos de interés

El autor declara no tener ningún tipo de conflicto de interés.

Referencias

- Abbas, A., Moosa, I., & Ramiah, V. (2022). The contribution of human capital to foreign direct investment inflows in developing countries. *Journal of Intellectual Capital*, 23(1), 9-26. <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2020-0388>
- Ascani, A., Crescenzi, R., & Iammarino, S. (2016). Economic institutions and the location strategies of European multinationals in their geographic neighborhood. *Economic Geography*, 92(4), 401-429. <https://doi.org/10.1080/00130095.2016.1179570>
- Boschma, R. (2022). Global value chains from an evolutionary economic geography perspective: a research agenda. *Area Development and Policy*, 7(2), 123-146. <https://doi.org/10.1080/23792949.2022.2040371>
- Botello, J. C., & Echeagaray, M. (2024). The impact of perceived insecurity on attracting foreign direct investment in Mexico. *The Business and Management Review*, 15(3), 86-101. https://cberuk.com/cdn/conference_proceedings/2025-01-13-19-12-52-PM.pdf
- CANACINTRA Sonora. (2023). Diagnóstico de los clústeres industriales en Sonora. Informe institucional.
- China, E. (7 de junio de 2025). El “nearshoring” desafía la incertidumbre por los aranceles y repunta en México. *El País*. <https://elpais.com/mexico/2025-06-08/el-nearshoring-desafia-la-incertidumbre-por-los-aranceles-y-repunta-en-mexico.html>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2023). *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe: Nearshoring y cadenas de suministro regionales*. Infografía. <https://www.cepal.org/es/infografias/perspectivas-comercio-internacional-america-latina-caribe-2023#>

- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). (2023). *Informe general del estado de la ciencia, la tecnología y la innovación*. Gobierno de México. <https://www.conacyt.gob.mx>
- Crescenzi, R., & Giua, M. (2020). One or many Cohesion Policies of the European Union? On the differential economic impacts of Cohesion Policy across member states. *Regional Studies*, 54(1), 10-20. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1665174>
- Crescenzi, R., & Harman, O. (2023). Harnessing global value chains for regional development: How to upgrade through regional policy, FDI and trade. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003356141>
- Falaster, C., & Portugal, M. (2020). Institutional factors and subnational location choice for multinationals' R&D subsidiaries. *Innovation & Management Review*, 17(4), 351-367. <https://doi.org/10.1108/INMR-08-2019-0102>
- Flores, L. (10 de febrero de 2024). Nuevo León arrasa con los mayores proyectos de IED que han llegado por el nearshoring al país. *El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/estados/Nuevo-Leon-arrasa-con-los-mayores-proyectos-de-IED-que-han-llegado-por-el-nearshoring-al-pais-20240210-0016.html>
- Flores, M., Villarreal, A., & Flores, S. (2017). Spatial co-location patterns of aerospace industry firms in Mexico. *Applied Spatial Analysis and Policy*, 10, 233-251. <https://doi.org/10.1007/s12061-015-9180-0>
- Gaspar, J. M. (2021). New economic geography: history and debate. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 28(1), 46-82. <https://doi.org/10.1080/09672567.2020.1767671>
- Gobierno de Sonora. (2023). *Plan Sonora de Energía Sostenible*. <https://codeso.mx/plan-sonora/>
- Goldberg, P. K., & Reed, T. (2023). *Is the global economy deglobalizing? And if so, why? And what is next?* [Working Paper], 31115. <https://www.nber.org/papers/w31115>
- Granados, J. A., Figueroa, B., Hernández, F. J., Arvizu, A. C., Gómez, S. G., & Mejía, G. (2025). Nearshoring en México: una estrategia para el futuro de las cadenas de suministro globales y su relación con la innovación, gestión y desarrollo educativo. En V. H. Meriño et al. (coords.), *Gestión del Conocimiento. Perspectiva Multidisciplinaria* (pp. 113-140). Fondo Editorial de la Universidad Nacional Experimental Sur del Lago. <https://doi.org/10.59899/Ges-cono-74-C4>
- Iammarino, S., Rodríguez-Pose, A., & Storper, M. (2019). Regional inequality in Europe: evidence, theory and policy implications. *Journal of Economic Geography*, 19(2), 273-298. <https://doi.org/10.1093/jeg/lby021>
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). (2023). *Índice de Competitividad Estatal 2023*. <https://imco.org.mx/indice-de-competitividad-estatal-2023/>
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). (2024). *Nearshoring: el impacto sobre la inversión extranjera directa*. https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2024/01/NearshoringIED_Documento_20240130.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2024). *Estadísticas de inversión extranjera directa, por entidad federativa*. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>
- Invest Monterrey. (2024). *Annual Report 2023-2024: Foreign Investment Attraction and Regional Development*. Agencia de Promoción de Inversiones del Estado de Nuevo León. <https://www.investmonterrey.com>
- México ¿Cómo Vamos?. (2023). *Semáforo económico estatal 2023*. <https://mexicocomovamos.mx/semaforos-estatales/>
- México Evalúa. (2023). *Índice de Riesgo de Seguridad Pública para la Inversión*. <https://www.mexicoevalua.org>
- Mukhopadhyay, D., & Das, D. (2019). Impact of risk perceptions on foreign direct investment (FDI) inflows: a study of emerging economies. En R. Bhattacharyya (ed.), *The gains and pains of financial integration and trade liberalization* (pp. 127-139). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-78973-999-220191017>

- Narula, R., Asmussen, C. G., Chi, T., & Kundu, S. K. (2019). Applying and advancing internalization theory: The multinational enterprise in the twenty-first century. *Journal of International Business Studies*, 50(8), 1231-1252. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00260-6>
- Nguyen, T. H. (2021). Foreign direct investment and good local governance: the issue of political will and commitment. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 24(1), 1-14. <https://www.abacademies.org/articles/foreign-direct-investment-and-good-local-governance-the-issue-of-political-will-and-commitment.pdf>
- North, D. (2014). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. FCE. <https://www.fondodeculturaeconomica.com/Ficha/9786071619525/F>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (2023). *Subnational investment promotion and decentralisation in the OECD: Strategies and institutions*. <https://doi.org/10.1787/ffd0927d-en>
- Pavlínek, P. (2022). Revisiting economic geography and foreign direct investment in less developed regions. *Geography Compass*, 16(4), e12617. <https://doi.org/10.1111/gec3.12617>
- Phelps, N. A. (2004). Clusters, dispersion and the spaces in between: for an economic geography of the banal. *Urban Studies*, 41(5-6), 1-19. <https://doi.org/10.1080/00420980410001675887>
- Pike, A., Rodríguez-Pose, A., & Tomaney, J. (2017). *Local and regional development* (2nd ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315767673>
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77-90. <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>
- Ragin, C. C. (2014). *The comparative method: moving beyond qualitative and quantitative strategies*. University of California Press. <https://www.jstor.org/stable/10.1525/j.ctt6wqbwk>
- Rodríguez-Pose, A. (2021). Costs, incentives, and institutions in bridging evolutionary economic geography and global production networks. *Regional Studies*, 55(6), 1011-1014. <https://doi.org/10.1080/00343404.2021.1914833>
- Rodríguez-Pose, A., & Ketterer, T. (2020). Institutional change and the development of lagging regions in Europe. *Regional Studies*, 54(7), 974-886. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1608356>
- Sarker, B., & Serieux, J. (2023). Multilevel determinants of FDI: a regional comparative analysis. *Economic Systems*, 47(3), 101095. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2023.101095>
- Secretaría de Economía (SE). (2022). *Atlas de complejidad económica de México*. <https://www.gob.mx/productividad/documentos/atlas-de-complejidad-economica-de-mexico-179425>
- Secretaría de Economía (SE). (2023). Mapa de Ruta Nacional de Logística. <http://www.elogistica.economia.gob.mx/work/models/elogistica/Resource/3/1/images/Mapa%20de%20Ruta%20Nacional%20de%20Logistica.pdf>
- Secretaría de Economía (SE). (2024). Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Cuarto Trimestre 2024. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/986154/Informe_Congreso_2024_4T.pdf
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). (2024). *Observatorio Laboral*. <https://www.observatoriolaboral.gob.mx/#/>
- Suárez, K. (23 de abril de 2023). La pelea de los Estados por el “nearshoring”: terrenos, incentivos fiscales y mano de obra. *El País*. <https://elpais.com/mexico/2023-04-23/la-pelea-de-los-estados-por-el-nearshoring-terrenos-incentivos-fiscales-y-mano-de-obra.html>
- Tapia, P. (11 de septiembre de 2024). La inversión extranjera cae en los estados más “atractivos” para el nearshoring. *Expansión*. <https://expansion.mx/economia/2024/09/11/cae-inversion-extranjera-en-estados-norte-nearshoring>
- Tapia, P. (21 de marzo de 2025). Sonora, gran perdedora de la inversión extranjera. *Expansión*. <https://expansion.mx/economia/2025/03/21/sonora-gran-perdedora-de-la-inversion-extranjera>
- Tinoco-García, M. J., & Guzmán-Anaya, L. (2020). Factores regionales de atracción de inversión extranjera directa en México. *Análisis económico*, 35(88), 89-117. <https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2020v35n88/tinoco>

TransMexicom (2023). *Nearshoring: Clústeres regionales actuales en México y su correlación con el crecimiento económico*. <https://transmexicom.com/nearshoring-clusteres-regionales-actuales-en-mexico/>

Tsang, D., & Mishra, A. (2023). *Dunning's Eclectic Paradigm Theory*. SAGE Publications, Inc. <https://doi.org/10.4135/9781071924198>

World Justice Project (WJP). (2023). *Índice de Estado de Derecho en México*. <https://worldjusticeproject.mx/indice-de-estado-de-derecho-en-mexico/>

Yeung, H. W. C. (2021). Regional worlds: from related variety in regional diversification to strategic coupling in global production networks. *Regional Studies*, 55(6), 989-1010. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1857719>

Anexo 1

Tabla 1. Matriz categorial y criterios de codificación para el análisis comparativo.

Dimensión	Criterio general de evaluación	Rango de escala
IED asociada a <i>nearshoring</i>	Nivel de captación de IED vinculada a relocalización (2022–2024), según monto, frecuencia de anuncios y diversificación sectorial.	1 = Muy baja 5 = Muy alta
Infraestructura logística	Calidad, cobertura y conectividad de infraestructura carretera, ferroviaria, portuaria y aérea; integración con corredores logísticos regionales.	1 = Muy deficiente 5 = Excelente
Oferta laboral calificada	Disponibilidad de técnicos y profesionistas en sectores estratégicos (tecnologías emergentes, manufactura avanzada, <i>software</i> , mantenimiento industrial, etc.).	1 = Muy limitada 5 = Muy abundante
Clústeres industriales	Existencia, grado de consolidación y articulación de ecosistemas industriales regionales vinculados a sectores estratégicos del <i>nearshoring</i> .	1 = En formación 5 = Muy consolidado
Capacidad institucional	Nivel de desarrollo de agencias de promoción, profesionalización técnica, planificación estratégica, coordinación intergubernamental e incentivos a la inversión.	1 = Deficiente 5 = Alta
Seguridad y percepción	Incidencia delictiva, percepción empresarial de riesgo, entornos industriales seguros, políticas de contención y respuesta institucional.	1 = Muy desfavorable 5 = Favorable

Fuente: Los valores asignados se basaron en: Estadísticas de SE (2024); Reportes de México ¿Cómo Vamos? (2023); Índices de competitividad estatal de IMCO (2023); Información de TransMexicom (2023); organismos de atracción de inversiones locales (Invest Monterrey, Jalisco Talent Land, etc.); y prensa especializada (El Economista, Expansión, Reforma).