



# México: De país manufacturero a socio estratégico global, oportunidades para 2026

En 2026, los empresarios mexicanos partirán de ventajas competitivas claras: cercanía con el mayor mercado del mundo, una amplia red de tratados comerciales, cadenas productivas integradas por el T-MEC, costos atractivos y una manufactura cada vez más especializada. Quienes traduzcan estas condiciones en propuestas concretas —entregas rápidas, cumplimiento de reglas de origen, calidad y sostenibilidad internacionales, y diversificación real— podrán consolidarse como socios estratégicos de clientes de EUA y otras regiones.

La oportunidad está en convertir estas ventajas estructurales en relaciones de largo plazo basadas en confianza, desempeño y visión compartida.

## 1. Cercanía con EUA

La frontera de 3,150 km permite que productos mexicanos lleguen a casi cualquier punto de EUA en uno o dos días.

Ventajas: menor costo logístico, modelos “justo a tiempo” y cercanía con clientes.

Cómo aprovechar: ofrecer tiempos de entrega más cortos y planes de operación continua en frontera.

## 2. Red de tratados de libre comercio

México cuenta con 14 TLC que cubren más de 50 países.

Ventaja: exportaciones con aranceles bajos o nulos a Norteamérica, Europa, Asia-Pacífico y AL.

Cómo aprovechar: diseñar cadenas de suministro globales desde México y optimizar reglas de origen.

## 3. Integración productiva T-MEC

El T-MEC impulsa contenido regional y relocalización desde Asia.

Cómo aprovechar: sustituir insumos extra-regionales y vincularse a cadenas automotrices, aeroespaciales y electrónicas.

## 4. Nearshoring y costos

México combina proximidad, costos laborales competitivos y base industrial sólida.

Cómo aprovechar: documentar ahorros totales para clientes y elevar certificaciones de calidad y ESG.

## 5. Diversificación más allá de EUA

Los TLC permiten acceso a mercados de alto poder adquisitivo.

Cómo aprovechar: identificar productos competitivos para Europa y Asia y desarrollar versiones globales.

## 6. Prepararse para un entorno retador

Habrán retos en infraestructura, estado de derecho y posibles tensiones con EUA.

Cómo aprovechar: fortalecer cumplimiento corporativo, fiscal y aduanero, y crear planes de contingencia regulatoria.