

# “El potencial de la relación México-Unión Europea”



**Título:**

**“El potencial de la relación México-Unión Europea”.**

**Primera edición: Noviembre 2025**

**Ciudad de México, Estados Unidos Mexicanos**

**Autor:**

**Oscar Ocampo**

**Coordinación de proyecto editorial:**

**Luis Ángel Téllez Live**

**Fundación Konrad Adenauer A.C., México (KAS)**

**Río Guadiana #3, Col. Cuauhtémoc**

**C.P. 06500, Ciudad de México**

**(5255) 5566-4599**

**[www.kas.de/mexiko/es/](http://www.kas.de/mexiko/es/)**

**Todos los derechos reservados para ediciones en español  
por la propia Fundación Konrad Adenauer, A.C. (KAS)**

**ISBN: en trámite**

**Los textos que se publican son de exclusiva responsabilidad de los autores  
y no representan necesariamente el pensamiento de la KAS.**

**Se autoriza la reproducción total o parcial del contenido citando  
apropiadamente la fuente.**

**Impreso en México**



# Contenido

|                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>Presentación</b>                                                                               | <b>2</b>  |
| <b>Introducción</b>                                                                               | <b>3</b>  |
| <b>1. Antecedentes y perspectivas del Acuerdo Global modernizado de México y la Unión Europea</b> | <b>4</b>  |
| <b>2. La magnitud de la relación comercial entre México y la Unión Europea</b>                    | <b>7</b>  |
| 2.1 El intercambio comercial bilateral .....                                                      | 7         |
| 2.2 Los flujos de Inversión Extranjera Directa .....                                              | 12        |
| 2.3 Los sectores clave en la relación bilateral .....                                             | 15        |
| 2.3.1 Alemania .....                                                                              | 15        |
| 2.3.2 España .....                                                                                | 18        |
| 2.3.3 Italia .....                                                                                | 20        |
| 2.4 El enfoque regional en la relación bilateral .....                                            | 23        |
| 2.4.1 Alemania .....                                                                              | 23        |
| 2.4.2 España .....                                                                                | 25        |
| 2.4.3 Italia .....                                                                                | 27        |
| <b>3. La Unión Europea y su papel en el nearshoring</b>                                           | <b>29</b> |
| 3.1 El impacto sobre la IED nacional .....                                                        | 29        |
| 3.2 La relación con los sectores estratégicos para la Unión Europea .....                         | 31        |
| <b>4. Las prioridades estructurales para profundizar la relación México – Unión Europea</b>       | <b>34</b> |
| 4.1 El desempeño de las entidades vinculadas con la Unión Europea .....                           | 37        |
| <b>5. México y la Unión Europea ante el nuevo entorno comercial global</b>                        | <b>40</b> |
| 5.1 México y la Unión Europea como exportadores en el mercado global .....                        | 41        |
| <b>6. El futuro de la relación comercial México – Unión Europea</b>                               | <b>45</b> |
| <b>7. Propuestas</b>                                                                              | <b>46</b> |
| <b>Referencias</b>                                                                                | <b>48</b> |

# Presentación

**E**l presente estudio es producto de la colaboración entre la **Fundación Konrad Adenauer (KAS) México** y el **Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)**, y constituye un aporte relevante al análisis de los vínculos económicos y comerciales entre México y la Unión Europea, en un momento en el que la cooperación transatlántica cobra renovada importancia ante los desafíos del entorno global.

El estudio examina con profundidad las dimensiones estructurales de la relación bilateral —comercio, inversión, sectores estratégicos y capacidades regionales—, así como las oportunidades que abre la modernización del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea. Este marco actualizado representa una herramienta clave para diversificar mercados, fortalecer la competitividad mexicana y consolidar alianzas con socios que comparten valores fundamentales como la democracia, el estado de derecho y la promoción de desarrollo económico sostenible.

Desde la Fundación Konrad Adenauer consideramos que promover el diálogo informado y la investigación aplicada es esencial para construir políticas públicas que favorezcan un desarrollo equilibrado, sostenible y basado en reglas. En este sentido, la colaboración con el IMCO refleja nuestro compromiso por generar conocimiento útil para la toma de decisiones públicas y privadas, y para fomentar una mayor integración económica entre México y Europa en beneficio mutuo.

Con esta publicación, la KAS México reafirma su misión de contribuir al fortalecimiento de la cooperación internacional, el desarrollo económico sostenible y la consolidación de instituciones democráticas sólidas que sustenten una prosperidad compartida.

**E**n las últimas décadas, la relación comercial entre México y la Unión Europea (UE) ha sido un ejemplo de cooperación económica transatlántica. La magnitud de este vínculo es resultado de años de esfuerzos por fortalecer el comercio y la inversión bilateral, consolidando a la UE y a sus países miembro como socios comerciales y fuentes de inversión extranjera claves para México.

Desde la firma del Acuerdo Global México-Unión Europea en 1997 y su entrada en vigor en el año 2000, el comercio bilateral se ha multiplicado. En enero de 2025, se concluyeron las negociaciones para la modernización del Acuerdo Global con el objetivo de incorporar nuevas disciplinas y sectores, así como actualizar sus reglas y alinearlas con las nuevas dinámicas económicas. Aunque aún está pendiente su firma y ratificación, este acuerdo renovado cobra aún mayor relevancia en un contexto global marcado por los cambios geopolíticos en ambos lados del Atlántico, la fragmentación de cadenas de suministro, la volatilidad en el comercio internacional y la urgencia de contar con socios que compartan los principios del libre comercio.

Para México, la relación con la UE representa una oportunidad estratégica para diversificar mercados y fortalecer su integración en el comercio internacional con actores que comparten compromisos en áreas clave como la transición energética, la digitalización, la innovación tecnológica y el desarrollo sostenible, así como una visión compartida sobre el comercio basado en reglas y la cooperación multilateral. Identificar sectores donde la cooperación puede fortalecerse, como en tecnología, energías renovables o desarrollo de talento, será crucial para aprovechar plenamente el potencial de esta relación y avanzar en la competitividad global.

Sumado a un análisis de las cifras comerciales, de inversión y de infraestructura, el **Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)** en colaboración con la **Fundación Konrad Adenauer (KAS)** las oportunidades que existen para la relación México – Unión Europea en el futuro. Además, se proponen recomendaciones de política pública para fortalecer a México como un socio competitivo y estratégico para la UE.

# 1. La magnitud de la relación comercial entre México y Estados Unidos

## 1.1 El intercambio comercial bilateral

La relación institucional entre México y la UE es el resultado de una construcción que ha evolucionado conforme a los cambios en el contexto internacional, las prioridades políticas y los modelos de desarrollo económico de ambas partes. Su vínculo institucional tiene sus raíces en el Acuerdo de Cooperación Económica de 1975, firmado entre México y la entonces Comunidad Económica Europea (CEE),<sup>1</sup> en un momento en el que México se encontraba fuera del sistema multilateral de comercio y aún no era parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Este primer acuerdo permitió sentar las bases para una cooperación más estructurada en el futuro, al establecer un marco formal para el intercambio comercial, el diálogo político y la colaboración técnica.

Durante las décadas posteriores, y en particular a partir de los años noventa, el acelerado proceso de globalización, la liberalización comercial y la creciente interdependencia entre regiones impulsaron la necesidad de crear acuerdos más integrales. En ese contexto se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación en 1997, también conocido como el Acuerdo Global entre México y la Unión Europea. Este instrumento, que entró en vigor en el año 2000, marcó un hito en la política exterior mexicana, al convertir a México en el primer país latinoamericano en firmar un tratado de libre comercio con la UE y al dotar a la relación bilateral de un marco jurídico integral que iba más allá de lo comercial e incorporaba disposiciones como compromisos con el sistema democrático.<sup>2</sup>

El Acuerdo Global se diseñó como un instrumento de tercera generación, estructurado en torno a tres pilares fundamentales: diálogo político, cooperación internacional y libre comercio.<sup>3</sup> A diferencia de otros tratados comerciales firmados por México en la misma época, este acuerdo no se limitó a la liberalización arancelaria, sino que buscó construir una asociación estratégica entre regiones que comparten valores democráticos, principios del Estado de derecho y compromisos multilaterales.

En el ámbito comercial, el acuerdo promovió una apertura gradual y recíproca de mercados para bienes industriales, productos agrícolas (aunque limitado por cuotas y algunos aranceles) y servicios. Además, estableció compromisos en materia de inversión, propiedad

<sup>1</sup> Máximo Romero Jiménez, Karla Marmolejo Henderson y Edith Chávez Ramos, *Estudio sobre la cooperación en el Acuerdo Global México - Unión Europea* (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2012), 12.

<sup>2</sup> Ana Covarrubias, coord., *Temas de política exterior* (México, D.F.: El Colegio de México, 2008), 467.

<sup>3</sup> Antonio Manrique de Luna Barrios, "The Free Trade Agreement Between the European Union and Mexico: Impact on Trade and Foreign Direct Investment / El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: El Impacto sobre el Comercio y la Inversión Extranjera Directa", *Revista Chilena de Derecho* 43, no. 1 (2016): 118, <http://www.jstor.org/stable/24722181>.

intelectual, competencia, contrataciones públicas y solución de controversias. Estos compromisos fueron fundamentales para consolidar la presencia de empresas europeas en sectores estratégicos de la economía mexicana, como el automotriz, el farmacéutico y el financiero.

A pesar de su relevancia, el Acuerdo Global vigente responde a un contexto económico y geopolítico que ha cambiado sustancialmente desde su firma. El auge de potencias emergentes, las transformaciones tecnológicas, las nuevas exigencias ambientales y los retos de la gobernanza global plantearon la necesidad de actualizar el marco normativo de la relación bilateral. Asimismo, la UE ha cambiado su arquitectura institucional. Al momento de la firma del Acuerdo Global, los acuerdos de inversión eran competencia de los Estados, sin embargo después de la entrada en vigor del Tratado de Lisboa en 2009 estos pasaron a ser competencia exclusiva del órgano supranacional.

En 2016, México y la UE iniciaron formalmente un proceso de modernización del Acuerdo Global. Las negociaciones buscaron no solo actualizar los compromisos comerciales, sino también incorporar nuevos capítulos que reflejaran las prioridades actuales de política pública en ambas regiones.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 17 de enero de 2025, abriendo paso a una nueva etapa en la relación bilateral. Una vez firmado y ratificado por todas las partes –incluidos los parlamentos nacionales de los Estados miembro de la UE y el Parlamento Europeo–, el nuevo tratado sustituirá el componente comercial actual del Acuerdo Global.

El nuevo texto mantiene la estructura original, pero amplía de forma significativa el alcance y la profundidad de los compromisos. En materia comercial, la modernización implica una liberalización más amplia de bienes y servicios, reglas de origen más flexibles, disposiciones reforzadas en competencia y contrataciones públicas, y nuevos capítulos sobre comercio electrónico y pequeñas y medianas empresas.<sup>4</sup>

Asimismo, se incorporan disciplinas sobre sustentabilidad, con capítulos dedicados a comercio y desarrollo sostenible, protección ambiental y normas laborales. Estas disposiciones, además de estar alineadas con compromisos internacionales como el Acuerdo de París, incluyen mecanismos de revisión y seguimiento que buscan garantizar su cumplimiento efectivo.

La modernización del Acuerdo Global ocurre en un momento geopolítico clave. Ante el entorno actual de fricciones comerciales y reorganización de cadenas productivas alrededor del mundo, el Acuerdo Global modernizado no solo ofrece oportunidades económicas, sino una herramienta que puede contribuir a reposicionar a México y a los países de la Unión Europea como actores relevantes en la reconfiguración del panorama económico internacional. Su implementación efectiva podría consolidar a México como un destino privilegiado de inversión europea, particularmente en sectores clave como electromovilidad, energías renovables, infraestructura digital y manufactura avanzada.

<sup>4</sup> Enriqueta Serrano Caballero, “The Modernization of the European Union-Mexico Association Agreement: Between Change and Continuity,” Documentos de Trabajo, *Occasional Paper FC/EU-LAC 7* (Madrid: Fundación Carolina/Fundación EU-LAC, 2022).

El éxito del acuerdo modernizado dependerá de diversos factores. A nivel europeo, el proceso de ratificación puede enfrentar obstáculos políticos, especialmente en lo relativo a compras públicas, agricultura y disposiciones ambientales. A nivel nacional, México deberá asegurar la adecuación normativa, la creación de capacidades institucionales y la coordinación entre dependencias para implementar los compromisos adquiridos.

Además, será necesario acompañar la entrada en vigor del tratado con políticas públicas que permitan aprovechar sus beneficios. Esto incluirá el fortalecimiento de la infraestructura logística, el desarrollo de infraestructura energética confiable, a precios competitivos y con bajas emisiones, la capacitación de proveedores locales, la promoción de inversión productiva y la generación de información técnica que facilite el aprovechamiento de los nuevos esquemas de acceso a mercado.

La modernización del Acuerdo Global representa una oportunidad para renovar y profundizar la relación entre México y la Unión Europea. En un entorno global marcado por la incertidumbre, las disrupciones comerciales y la competencia por atraer inversión estratégica, contar con un marco legal robusto, moderno y ambicioso es una ventaja competitiva que puede y debe aprovecharse.

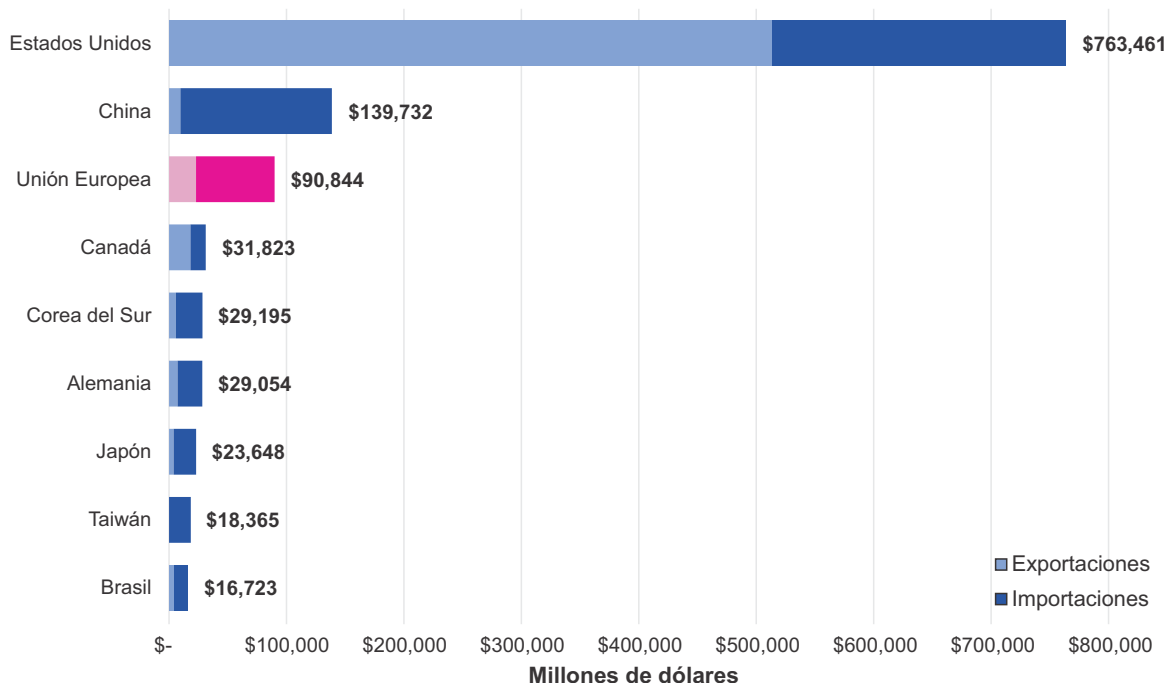
Más allá de los beneficios económicos directos, el acuerdo puede consolidarse como un pilar para una alianza de largo plazo basada en principios compartidos, intereses comunes y desafíos globales que requieren respuestas coordinadas. Su implementación efectiva permitirá que México fortalezca sus relaciones comerciales y aumente su competitividad.

## 2. La magnitud de la relación comercial entre México y la Unión Europea

### 2.1 El intercambio comercial bilateral

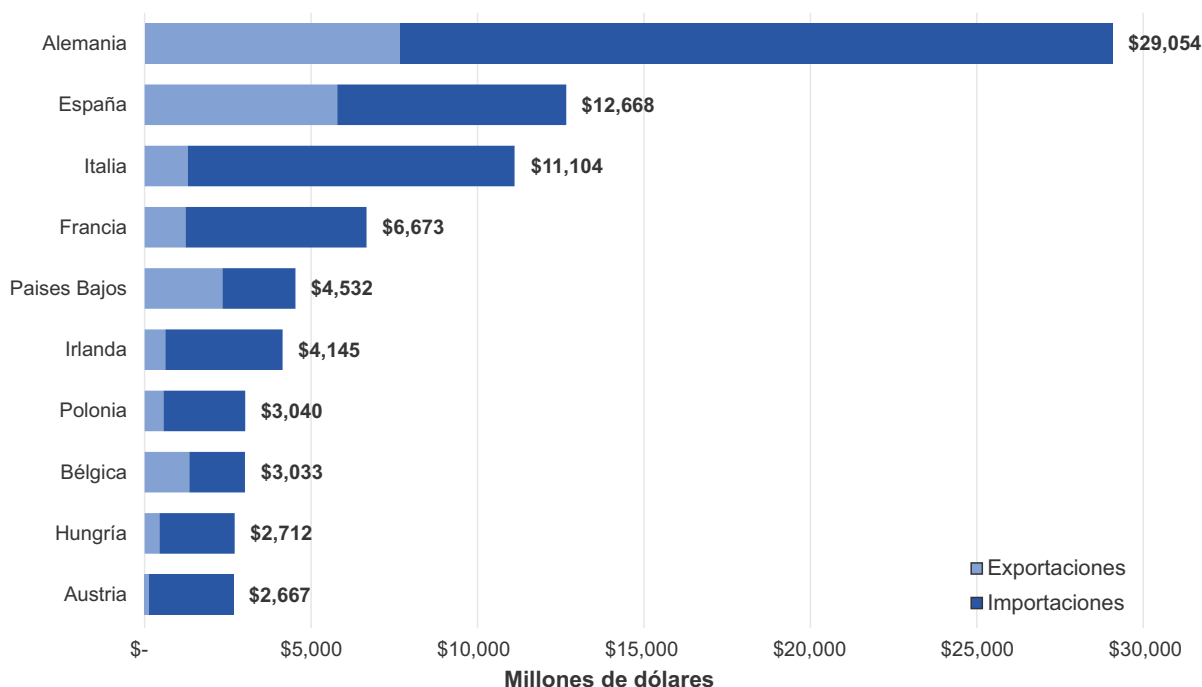
La relación comercial entre México y la UE ha sido una de las más relevantes para la diversificación económica del país. Desde la entrada en vigor del Acuerdo Global en el año 2000, el comercio entre ambas regiones ha crecido de forma sostenida; entre ese año y 2024, el valor del comercio bilateral se multiplicó por cinco (un crecimiento mayor al observado en el comercio total de México). En 2024, la Unión Europea –bloque conformado actualmente por 27 países, entre los que destacan Alemania, España, Francia, Italia y los Países Bajos– representó 7% del comercio total de México, consolidándose, en conjunto, como su tercer socio comercial más importante después de Estados Unidos y China. La balanza comercial de México con la UE muestra un déficit: el valor de las importaciones mexicanas provenientes de la UE equivale al triple del valor de las exportaciones que se dirigen a la región.

**Gráfico 1. Principales socios comerciales de México, 2024.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

**Gráfico 2. Principales socios comerciales de México en la UE, 2024.**

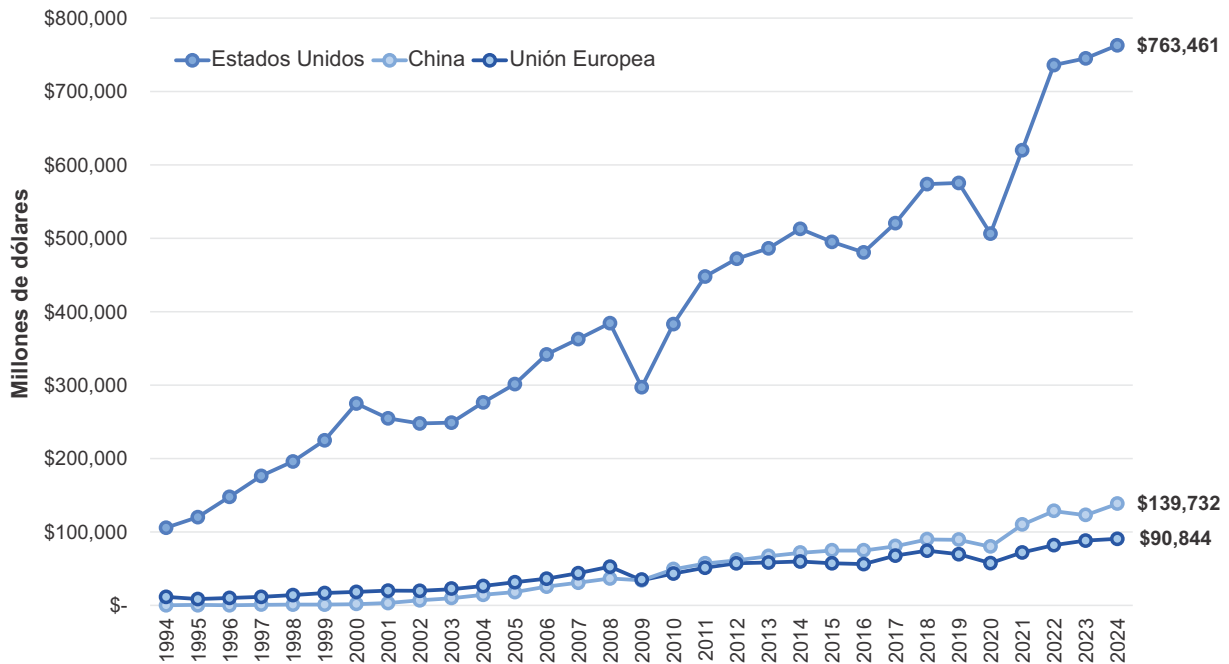


Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

En 2024, los principales socios comerciales de México dentro de los 27 países miembro de la UE fueron Alemania, España e Italia. En conjunto, los tres países concentraron 58% del total del monto intercambiado entre México y la UE; en particular, el comercio con Alemania representa casi un tercio de ese total (32%). Los países a los que México más exporta son Alemania, España y los Países Bajos –a donde se dirige 33%, 25% y 10% del total de lo exportado a la región, respectivamente–. Por otra parte, los países de la UE con mayor peso como proveedores de México son Alemania, Italia y España (aportan 32%, 14% y 10%, respectivamente).

En los últimos tres años, el valor total del intercambio comercial entre México y la UE ha superado los 80 mil millones de dólares anuales, con una tasa de crecimiento promedio de 8.2% anual, una cifra ligeramente mayor que la observada en el valor del intercambio comercial de México en ese periodo (de 7.7%). En contraste, el valor del intercambio comercial de México con Estados Unidos ha crecido a una tasa promedio de 7.5%, mientras que el comercio con China ha mostrado una tasa de 8.6% en el mismo periodo.

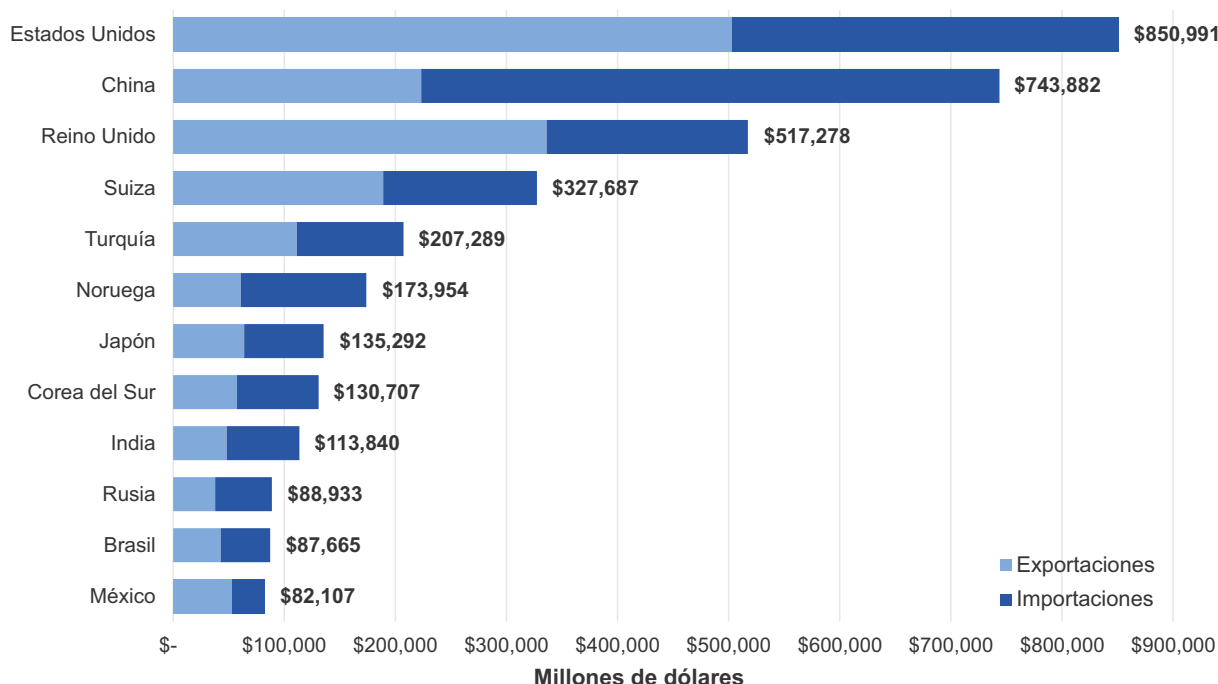
**Gráfico 3. Evolución del monto total de intercambio comercial de México.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Por su parte, México se coloca en la posición número 12 dentro de la lista de los principales socios comerciales de la UE. En 2023, 1.6% del comercio de la región se llevó a cabo con México, un nivel similar al observado con países como Brasil y Rusia. En específico, 1.1% de las importaciones de la UE fueron mexicanas, mientras que 2.1% de sus exportaciones se dirigieron a México. Los principales socios comerciales de la región son Estados Unidos, China y el Reino Unido –con quienes se lleva a cabo 17%, 15% y 10% del comercio total de la UE–.

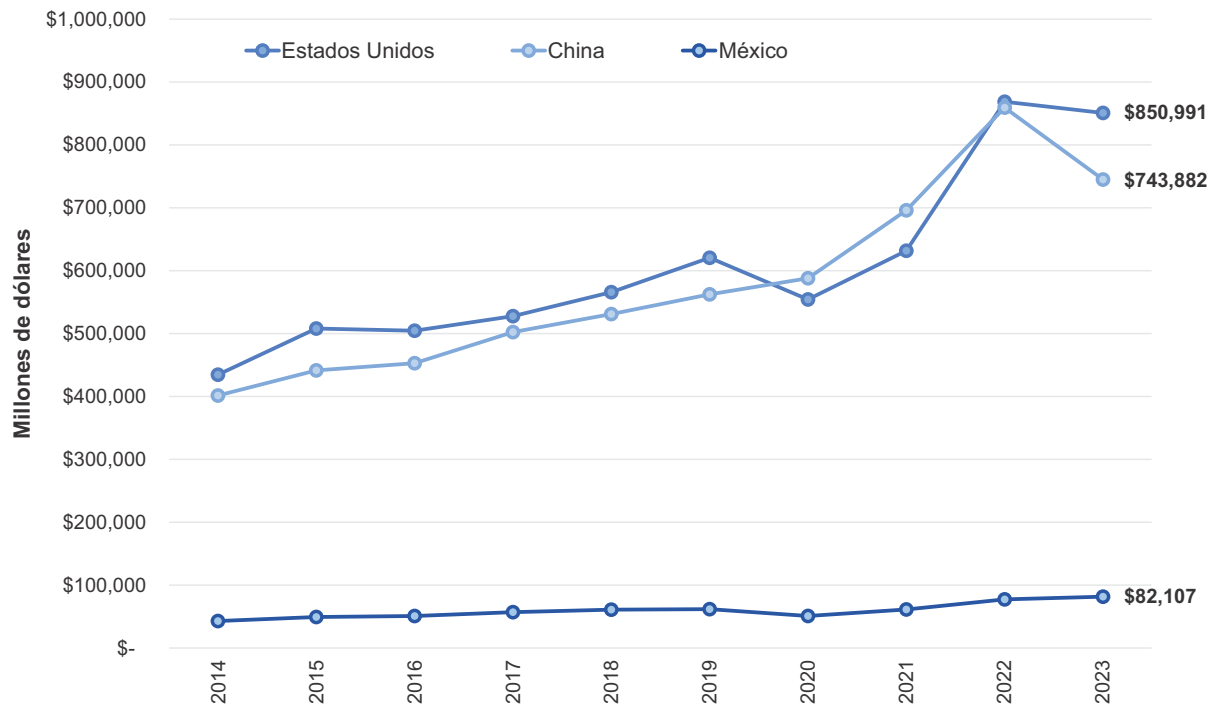
**Gráfico 4. Principales socios comerciales de la Unión Europea, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos Eurostat.

Con excepción del desempeño observado en 2020, el comercio de la UE con México ha mostrado crecimiento sostenido a lo largo de la última década, y en los últimos tres años con información disponible (de 2021 a 2023) ha crecido a una tasa promedio anual de 18%. En contraste, el intercambio tanto con Estados Unidos como con China ha mostrado tasas promedio de 16% y 9% en el mismo periodo; además, el comercio con ambos países se redujo entre 2022 y 2023.

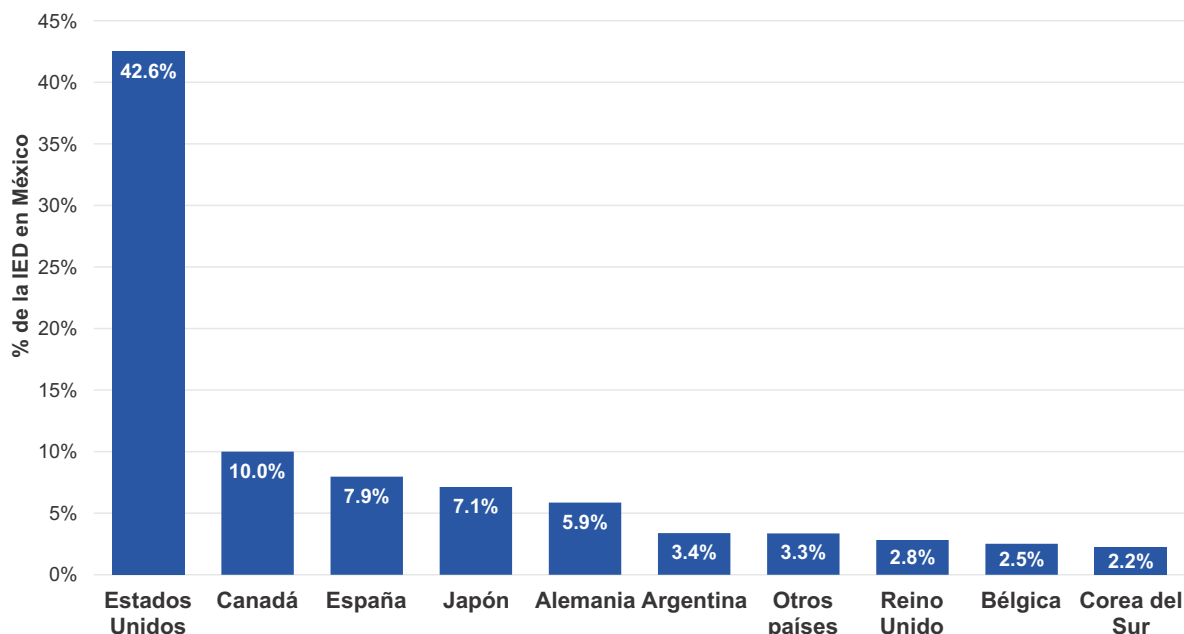
**Gráfico 5. Evolución del monto total de intercambio comercial de la Unión Europea por país.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos Eurostat.

## 2.2 Los flujos de Inversión Extranjera Directa

**Gráfico 6. Principales inversionistas extranjeros en México, 2020-2024.**

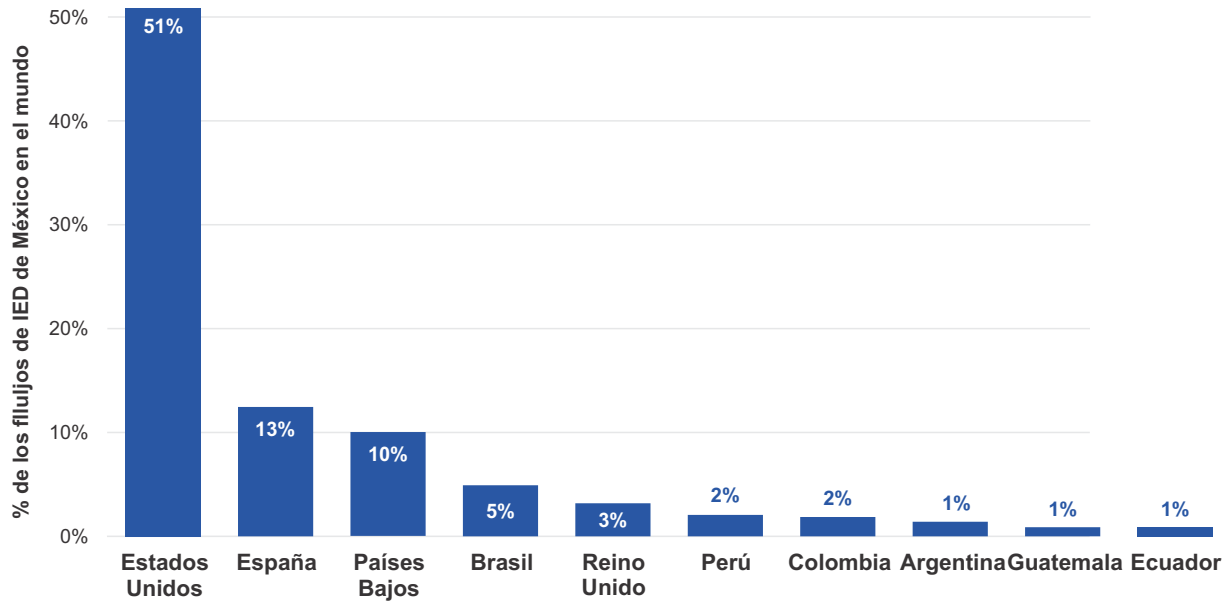


Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

España, Alemania y Bélgica son los países de la Unión Europea que más Inversión Extranjera Directa destinan a México. En los últimos cinco años, los tres países aportaron 16% de los flujos de IED recibidos por el país: España aportó 8%, Alemania 6% y Bélgica 3% del total.

Para México, los países de la Unión Europea –en particular España y los Países Bajos– representan destinos importantes para la inversión en el extranjero. En 2022, España recibió 13% de los flujos de IED mexicana, mientras que los Países Bajos recibieron 10%.

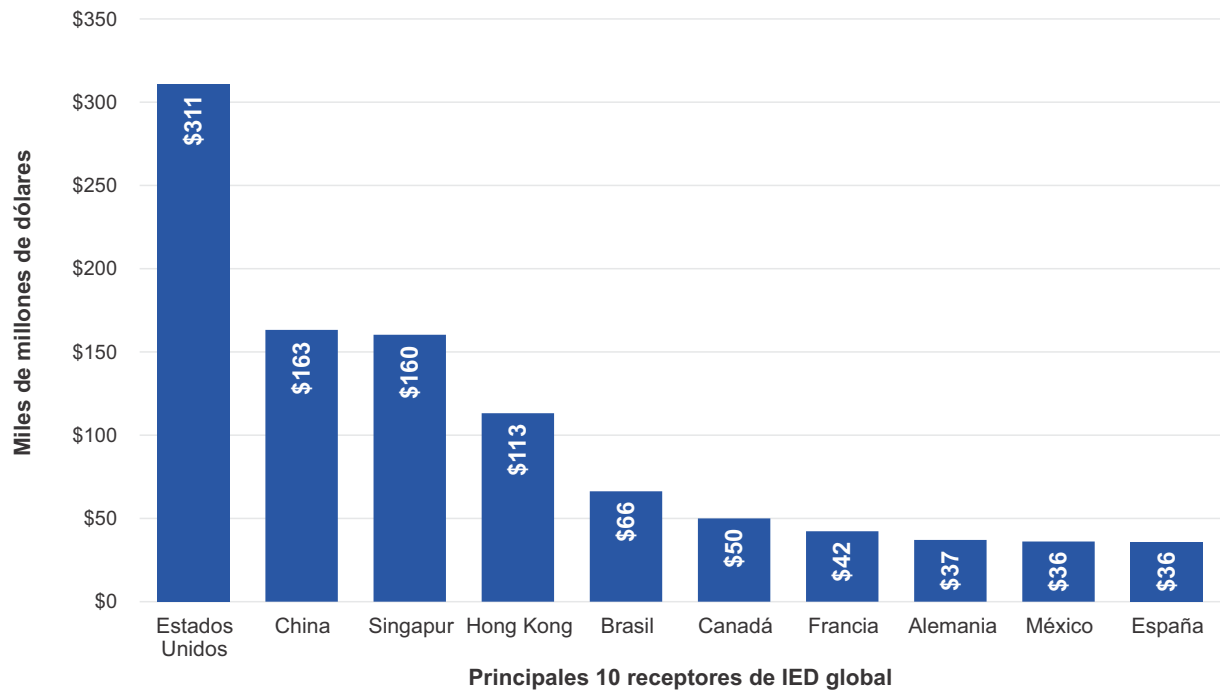
**Gráfico 7. Principales destinos de la IED mexicana, 2022**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Fondo Monetario Internacional.

Tanto México como los miembros de la UE destacan dentro de la lista de principales receptores de IED. En 2023, Francia, Alemania, México y España estuvieron dentro de los diez mayores receptores de IED. El monto percibido por los últimos tres países fue similar, mientras que el dirigido a Francia fue ligeramente mayor.

**Gráfico 8. Principales receptores de Inversión Extranjera Directa mundial.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de las Naciones Unidas.

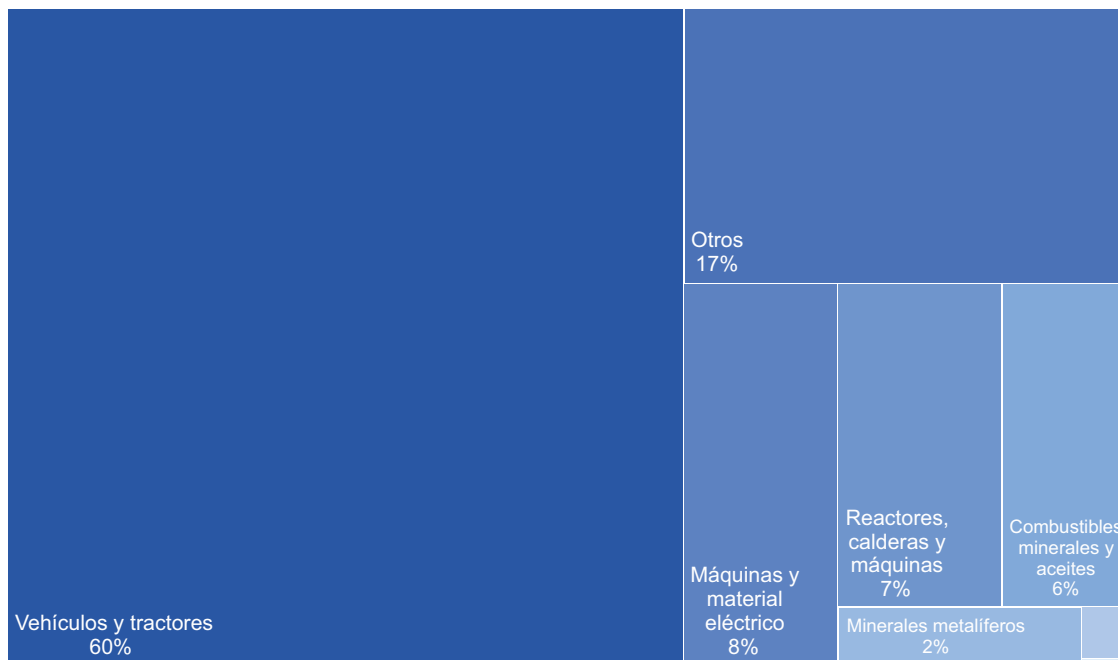
## 2.3 Los sectores clave en la relación bilateral

La relación comercial de México con la UE y, en particular, con sus socios más grandes dentro de la región, se concentra en ciertos sectores estratégicos que están más integrados. Estos sectores varían dependiendo del país; con Alemania, por ejemplo, la relación económica se concentra en las manufacturas y, en particular, el sector automotriz, mientras que con España los sectores financiero y turístico son más relevantes.

### 2.3.1 Alemania

Dentro de la relación económica entre México y Alemania, algunos sectores han adquirido un carácter estratégico debido a su nivel de complementariedad en las cadenas globales de valor. Entre los sectores más relevantes se encuentra el automotriz, que constituye uno de los principales motores de las exportaciones mexicanas hacia Alemania.<sup>5</sup> Las exportaciones de vehículos y autopartes concentran una proporción significativa del comercio bilateral, reflejando la importancia de este sector en la interconexión económica.

**Gráfico 9. Principales exportaciones mexicanas a Alemania, 2024.**



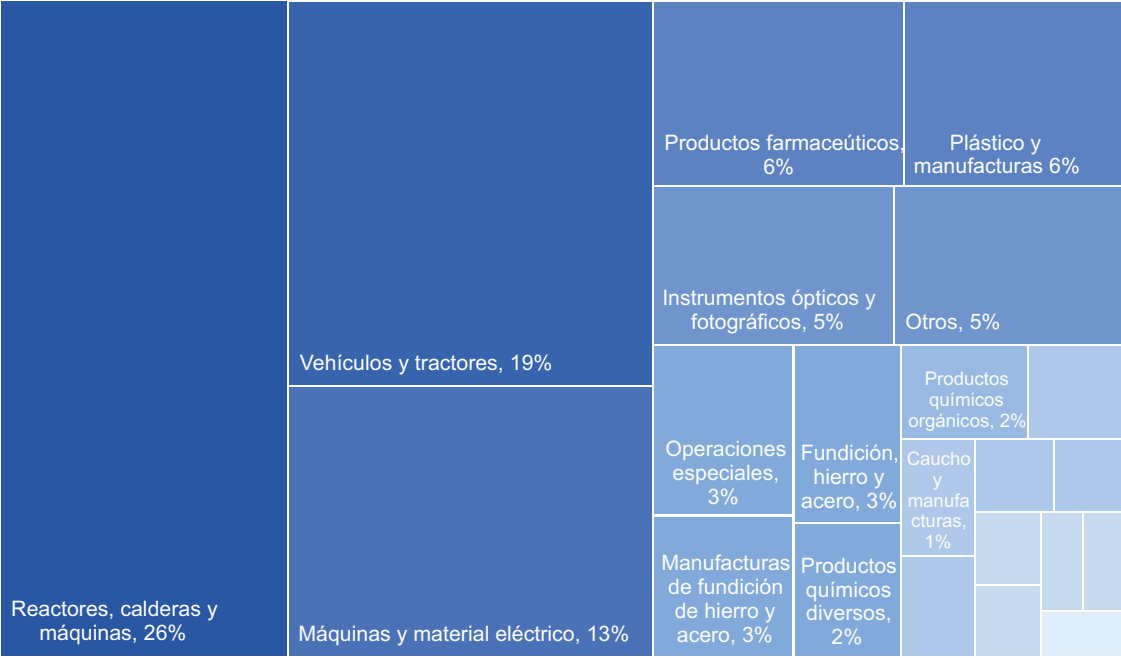
Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

<sup>5</sup> Secretaría de Economía, Alemania en México, Gobierno de México, consultado el 29 de abril de 2025, <https://www.gob.mx/se/articulos/alemania-en-mexico?state=published>.

De manera similar, el sector de máquinas y material eléctrico, así como la maquinaria industrial refuerzan el papel de México como socio estratégico para la industria alemana. Productos como los reactores y las calderas también tienen un peso dentro de las exportaciones mexicanas hacia Alemania. Otros sectores de relevancia incluyen a los combustibles y los minerales metalíferos, que complementan la oferta exportable mexicana y fortalecen la integración productiva entre ambos países.

En sentido inverso, la composición de las exportaciones alemanas a México muestra un perfil diferente, aunque también refleja la participación de sectores estratégicos en las cadenas de valor. Entre los principales productos exportados por Alemania a México destacan los automóviles, la maquinaria industrial, los productos farmacéuticos, los instrumentos ópticos y los plásticos, que en conjunto representan una parte considerable del intercambio bilateral (75%).

**Gráfico 10. Principales importaciones mexicanas desde Alemania, 2024.**

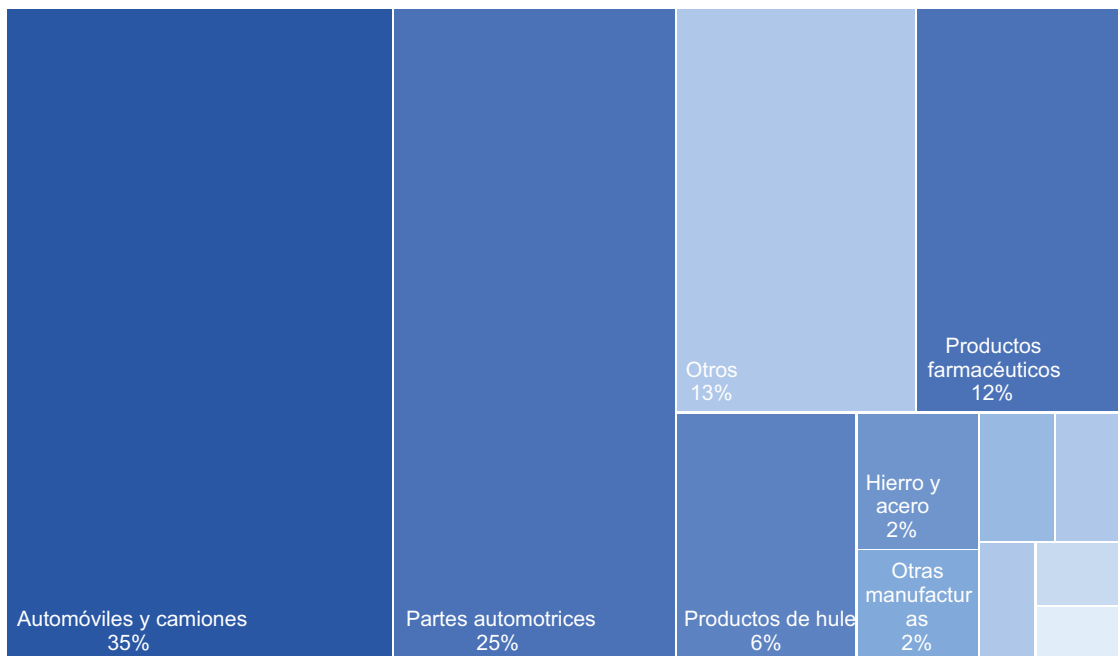


Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

El comercio de México con Alemania muestra mayor diversificación en las importaciones que en las exportaciones: mientras que 60% de las exportaciones mexicanas a ese país está compuesta de un solo tipo de producto (los vehículos), las importaciones provenientes de Alemania se componen de una mayor variedad de productos adicionales, como los reactores, las manufacturas de hierro y acero o los productos químicos.

La dinámica de inversión extranjera también ilustra la importancia de estos sectores en la relación bilateral. La inversión alemana en México se dirige predominantemente hacia industrias manufactureras, como la automotriz o la farmacéutica, así como hacia sectores estratégicos como el hierro y el acero. Empresas alemanas han establecido operaciones en distintas regiones de México, no solo para abastecer el mercado nacional, sino también para aprovechar las ventajas del acceso preferencial a América del Norte en el marco del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC).

**Gráfico 11. Principales sectores para la IED alemana en México, 2020-2024.**



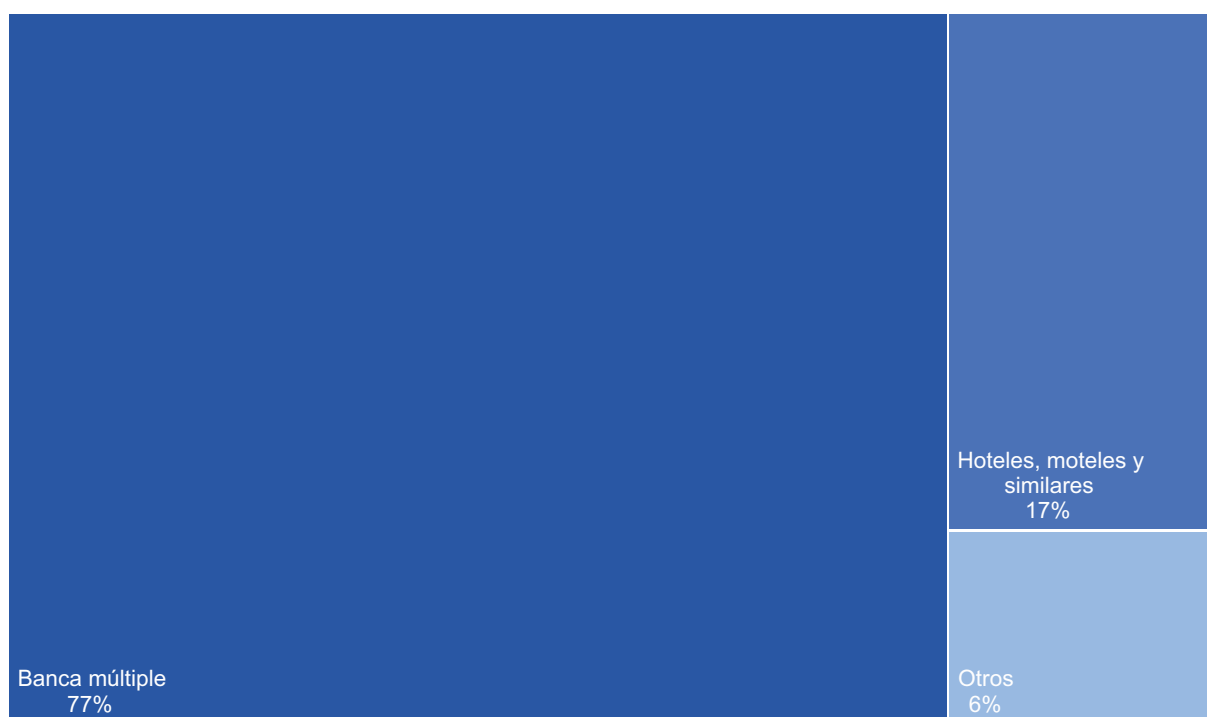
Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

En conjunto, los flujos comerciales y de inversión entre México y Alemania evidencian un patrón de complementariedad sectorial y un potencial significativo para fortalecer la integración económica.

## 2.3.2 España

España mantiene una presencia importante como uno de los principales inversionistas extranjeros en México, con un peso considerablemente mayor al que tiene como socio comercial. La inversión española se ha dirigido de forma prioritaria a los sectores estratégicos de servicios financieros y de alojamiento temporal. En los últimos cinco años, 77% de la IED española que llegó a México se dirigió al sector financiero –en particular a las instituciones de banca múltiple–, mientras que los servicios de alojamiento temporal en hoteles, moteles y similares recibieron 17%. Los flujos restantes se dirigieron a sectores como las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía eléctrica y la fabricación de partes automotrices, entre otros.

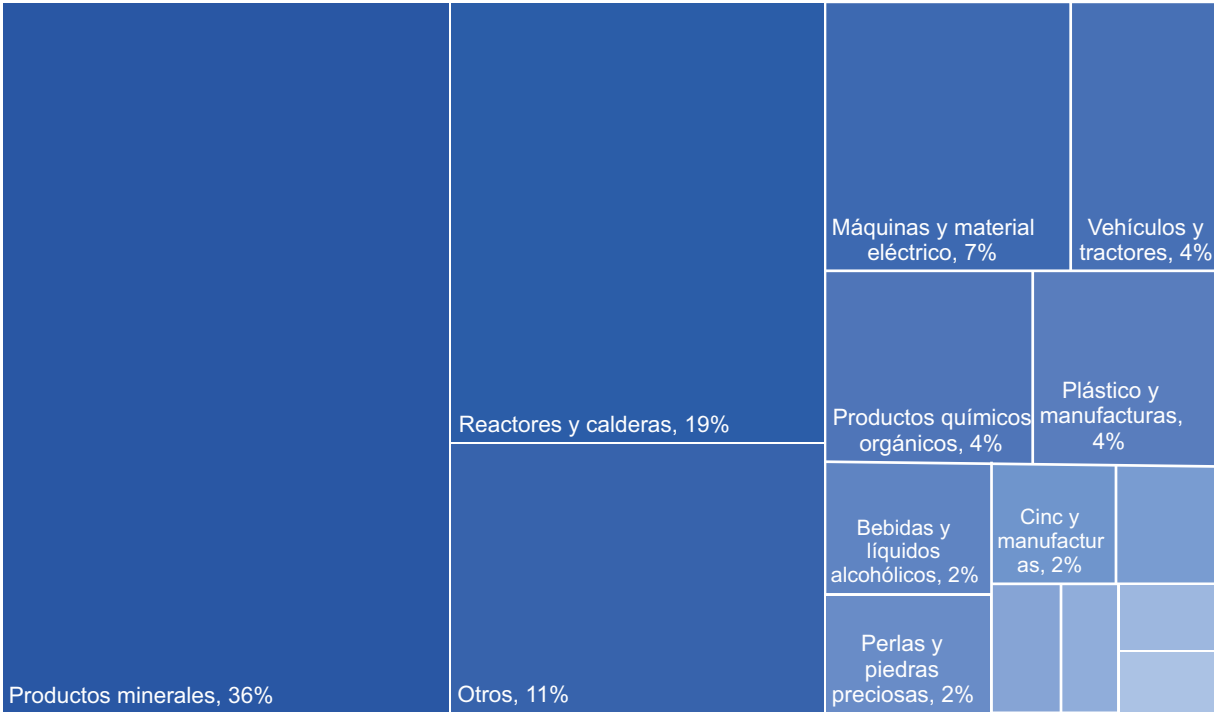
**Gráfico 12. Principales sectores para la IED española en México, 2020-2024.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

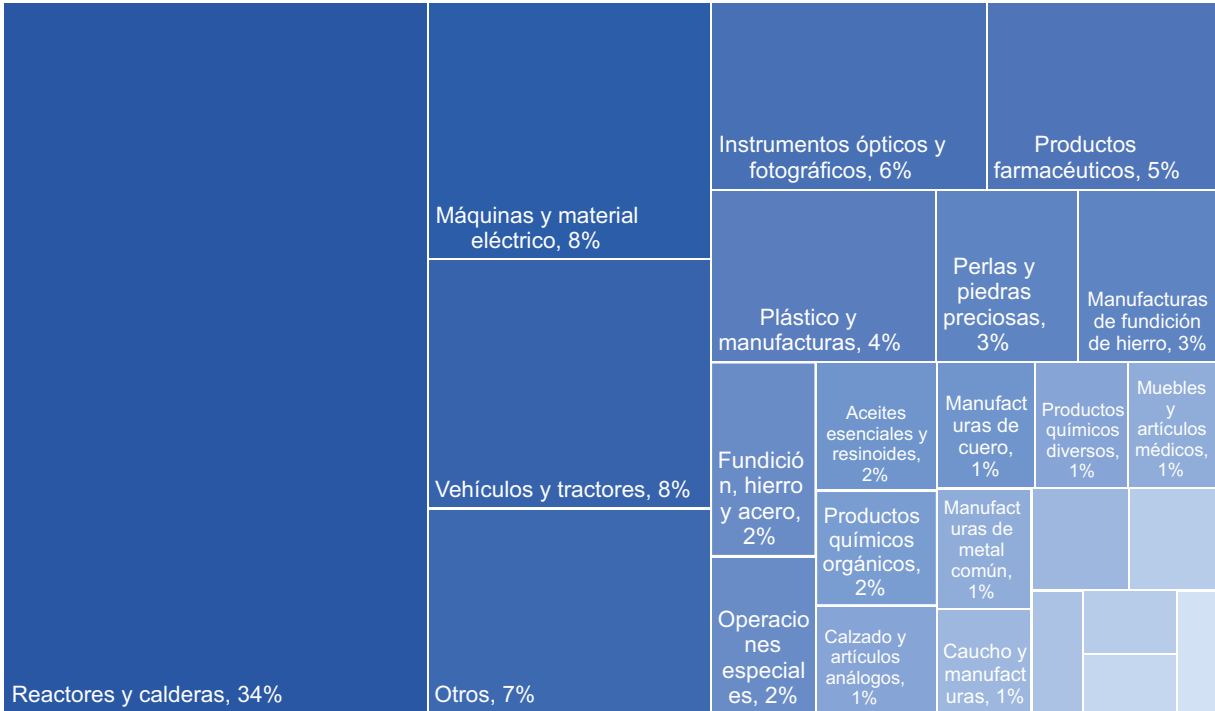
En contraste, el comercio bilateral entre México y España presenta una dinámica distinta, con un intercambio más reducido en comparación con otros actores relevantes como Alemania. Las exportaciones mexicanas hacia España están dominadas por productos minerales, incluidos los combustibles y aceites, que representan una proporción significativa del total enviado. Además, México exporta maquinaria eléctrica, reactores industriales, productos químicos y bebidas, así como vehículos. En conjunto, las exportaciones mexicanas a España consisten de una canasta exportadora concentrada en unos pocos sectores estratégicos.

Gráfico 13. Principales exportaciones mexicanas a España, 2024.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Gráfico 14. Principales importaciones mexicanas desde España, 2024.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Por el lado de las importaciones, la oferta de productos españoles hacia México es más diversificada. Además de automóviles, destacan la maquinaria industrial, productos farmacéuticos, instrumentos ópticos y manufacturas plásticas.

Las diferencias sectoriales entre los flujos de inversión y comercio evidencian la diversificación estructural de la relación económica entre México y España. Mientras que la inversión abarca sectores estratégicos como telecomunicaciones, servicios financieros y turismo, el comercio de bienes tiende a concentrarse en industrias como la de productos minerales, la de maquinaria industrial y la automotriz.

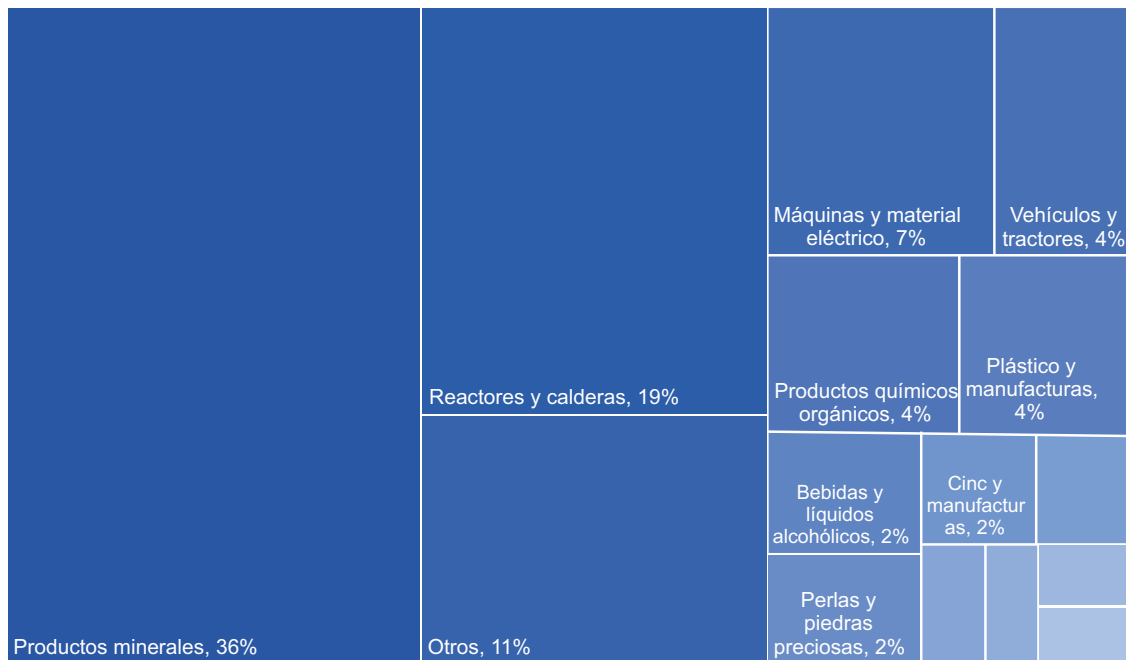
Esta divergencia no implica una desconexión, sino que revela una complementariedad más amplia, en la que el vínculo bilateral no se limita al intercambio de mercancías, sino que incluye también una participación significativa en el sector de servicios, especialmente en un pilar de la economía mexicana: la banca.

### 2.3.3 Italia

A diferencia de otros países europeos con fuerte presencia inversora en México, como España o Alemania, la relación económica con Italia se caracteriza principalmente por el intercambio comercial. Si bien existen flujos de inversión relevantes entre ambos países, su magnitud es limitada en comparación con el comercio bilateral, que ha ganado relevancia en sectores industriales específicos como el de maquinaria industrial y el de productos minerales. Esta interacción revela un patrón comercial que, aunque diversificado en ciertos rubros, mantiene una alta concentración en un conjunto reducido de productos, notablemente los reactores y las calderas.

Del lado mexicano, las exportaciones a Italia están dominadas por productos minerales, los cuales representan más de un tercio del total, seguidos por maquinaria industrial –particularmente reactores y calderas–. Esta configuración sugiere una orientación hacia el suministro de insumos estratégicos y bienes intermedios para la industria italiana. Otros sectores relevantes, aunque con menor participación, incluyen maquinaria y material eléctrico, vehículos automotores y tractores y productos químicos orgánicos, así como plásticos, bebidas alcohólicas y piedras preciosas.

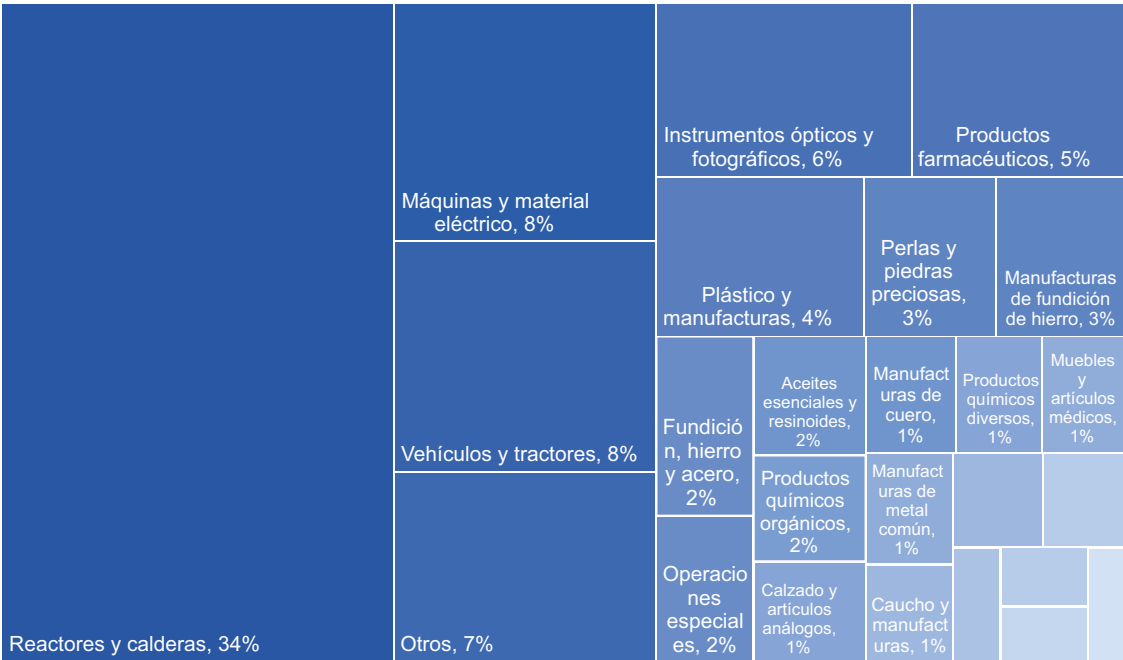
**Gráfico 15. Principales exportaciones mexicanas a Italia, 2024.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

En sentido inverso, las importaciones mexicanas desde Italia también muestran una alta concentración en bienes industriales, aunque con una mayor diversificación respecto al patrón exportador. Cerca de una tercera parte de las importaciones corresponden al rubro de reactores y calderas. Le siguen maquinaria eléctrica, vehículos y tractores e instrumentos ópticos y fotográficos. El conjunto de importaciones provenientes de Italia incluye también productos farmacéuticos, plásticos y manufacturas.

Gráfico 16. Principales importaciones mexicanas desde Italia, 2024.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

Este perfil refleja la oferta italiana de productos de especialización, mientras que México participa como proveedor de insumos energéticos, minerales y equipo industrial. Aunque ambas economías coinciden en ciertos sectores –como el automotriz, la maquinaria y los plásticos–, el comercio bilateral tiene espacio para diversificarse, lo mismo que la inversión.

## 2.4 El enfoque regional en la relación bilateral

### 2.4.1 Alemania

En la relación comercial entre México y Alemania, algunas entidades mantienen una participación destacada, particularmente aquellas con una vocación industrial desarrollada.

Entre los estados que más exportan al mercado alemán se encuentran la Ciudad de México, Puebla, el Estado de México y Nuevo León. Cada uno de ellos participa con especialización sectorial distinta. La Ciudad de México concentra alrededor de un tercio de sus exportaciones de maquinaria, como las unidades de procesamiento de datos o los aparatos eléctricos. Tanto Puebla como el Estado de México –que envían 16% y 5% de sus exportaciones a Alemania, respectivamente– se vinculan casi totalmente a través de las exportaciones del sector automotriz..

**Mapa 1. Principales entidades que exportan a Alemania, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

## Mapa 2. Principales estados que importan desde Alemania, 2023.



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

## 2.4.2 España

El comercio bilateral entre México y España está concentrado en un número reducido de entidades federativas que destacan por su actividad industrial y la presencia de sectores exportadores consolidados. Las entidades con mayor participación en las exportaciones hacia el mercado español son la Ciudad de México, Nuevo León y Querétaro.

En el caso de la Ciudad de México, las exportaciones a España incluyen productos minerales, maquinaria de proceso de datos y polímeros, entre otros bienes. Mientras tanto, en Nuevo León las exportaciones hacia España están más relacionadas con la maquinaria y los motores; en cuanto a las exportaciones de Querétaro, más de 80% consiste de turbinas, turbo-propulsores y piezas para motores de combustión.

**Mapa 3. Principales entidades que exportan a España, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

En cuanto a las importaciones, tres entidades concentran una proporción significativa de las compras mexicanas a España: Ciudad de México, Estado de México y Puebla. La Ciudad de México destaca como principal punto de entrada de productos españoles, al representar el 34% del total, mientras que el Estado de México y Puebla concentran 13% y 12%, respectivamente.

La composición de estas importaciones incluye maquinaria industrial, productos farmacéuticos, vehículos y partes automotrices. En particular, 10% de las importaciones españolas que llegan a la Ciudad de México consisten de medicamentos. En el Estado de México 22% del total importado desde España consiste de motores de pistón o alternativos. Por otra parte, las importaciones españolas dirigidas a Puebla se concentran en el sector automotriz: 68% de ellas corresponde a vehículos automotrices.

**Mapa 4. Principales estados que importan desde España, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

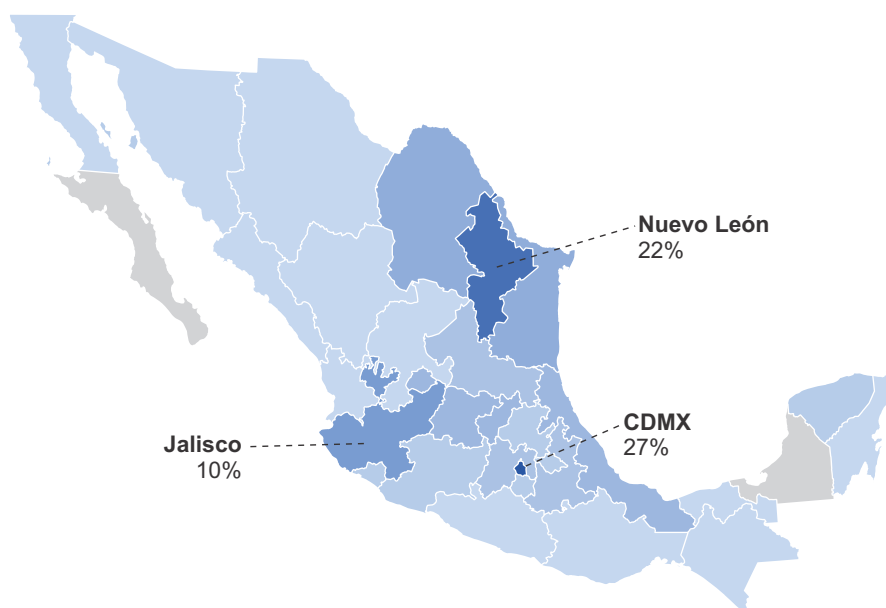
El comercio entre México y España está geográficamente concentrado en pocas entidades, aunque con perfiles diferenciados de exportación e importación. La estructura regional del intercambio entre ambos países sugiere oportunidades para ampliar la base de estados participantes en el comercio bilateral y diversificar los sectores involucrados en la relación.

## 2.4.3 Italia

La relación comercial entre México e Italia se concentra en un grupo reducido de entidades federativas. Las exportaciones mexicanas hacia Italia provienen principalmente de la Ciudad de México, Nuevo León y Jalisco, que en conjunto representan cerca del 60% del total nacional.

La Ciudad de México destaca por el peso de las exportaciones de electrónicos, incluyendo computadoras, teléfonos y otras unidades de procesamiento de datos; en conjunto, estos productos aportan más de la mitad de lo exportado por la Ciudad de México a Italia. Por otra parte, más de un tercio de las exportaciones de Nuevo León a Italia consiste de productos químicos, mientras que un cuarto consiste de piezas para motores. En cuanto a las exportaciones de Jalisco, están compuestas principalmente de alcohol etílico (alrededor de la mitad) y teléfonos (21%).

**Mapa 5. Principales entidades que exportan a Italia, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

En cuanto a las importaciones, tres entidades concentran más de la mitad de las compras mexicanas de origen italiano: Ciudad de México, Estado de México y Nuevo León. La Ciudad de México es el principal destino de las importaciones italianas en el país, al representar el 37% del total. El Estado de México y Nuevo León registran también participaciones relevantes, con 10% y 12%, respectivamente.

Esta distribución geográfica responde tanto a la concentración poblacional como a la actividad económica de estos estados. En el caso de la capital del país, las importaciones italianas están ligadas al sector automotriz y a la maquinaria industrial. Para el Estado de México, importaciones italianas clave son los medicamentos –que representan 13% de lo importado– y los motores (casi 10%). Por otra parte, Nuevo León importa una canasta diversa de productos italianos, que incluyen aparatos eléctricos, partes automotrices y productos de hierro, entre otros.

**Mapa 6. Principales estados que importan desde Italia, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de Data México.

En conjunto, estos datos muestran que la relación comercial entre México e Italia, aunque concentrada en términos geográficos, abarca una gama diversa de sectores.

### 3. La Unión Europea y su papel en el *nearshoring*

**E**n un contexto geopolítico incierto que en los últimos años ha incluido tendencias globales como la relocalización de cadenas de valor, la relación entre México y la UE adquiere una relevancia estratégica.<sup>6</sup> La modernización del Acuerdo Global entre ambas regiones ofrece un marco actualizado que puede facilitar la integración de México en cadenas productivas más diversificadas. Para empresas europeas interesadas en fortalecer su presencia fuera del continente, México representa una plataforma atractiva por su red de tratados comerciales, su ubicación geográfica y su acceso preferencial al mercado estadounidense a través del T-MEC.

Desde esta perspectiva, invertir en México permite aprovechar los beneficios regulatorios del acceso a América del Norte. Esta posición estratégica convierte a México en un punto de conexión entre regiones económicas, y coloca a la UE en posibilidad de participar más activamente en dinámicas como el *nearshoring* a través de una inserción indirecta en cadenas de suministro regionalizadas. En este marco, el vínculo económico entre México y la UE puede contribuir a construir rutas de integración más resilientes, sostenibles y alineadas con principios de competitividad, apertura y cooperación. La incertidumbre generada por la política comercial de Estados Unidos implica un riesgo en este contexto, sin embargo, en un entorno donde ese país se ha cerrado con todos sus socios comerciales, el cierre con México y Canadá ha sido menor, no obstante el nivel de apertura es menor en términos absolutos es menor al que había antes de marzo de 2025.<sup>7</sup> Ante este panorama, en términos relativos, el valor y el atractivo del T-MEC crece.

#### 3.1 El impacto sobre la IED nacional

A varios años de que el concepto de relocalización cobrara fuerza como respuesta a los riesgos en las cadenas globales de valor, los efectos concretos del *nearshoring* en la economía mexicana se siguen analizando. En materia de IED, se puede observar el desempeño de la inversión ligada a esta tendencia, que se concentra en ramas industriales con alto potencial de integración en cadenas de producción globales.<sup>8,9</sup> La IED en sectores como la industria de las

<sup>6</sup> Peter Enderwick y Peter J. Buckley, Rising regionalization: will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization? *Transnational Corporations Journal* 27, no. 2 (2020).

<sup>7</sup> Destacan los aranceles de 25% al acero y aluminio, a los vehículos ensamblados (con un descuento sobre el contenido estadounidense) y a los productos que no cumplan con las reglas del T-MEC.

<sup>8</sup> La metodología diseñada por el IMCO identifica un conjunto de 57 ramas industriales con alto potencial de integración en cadenas de producción globales. Estas actividades fueron seleccionadas por su vínculo directo con manufactura internacional o por sus características estructurales que las hacen propensas a beneficiarse de una mayor integración regional.

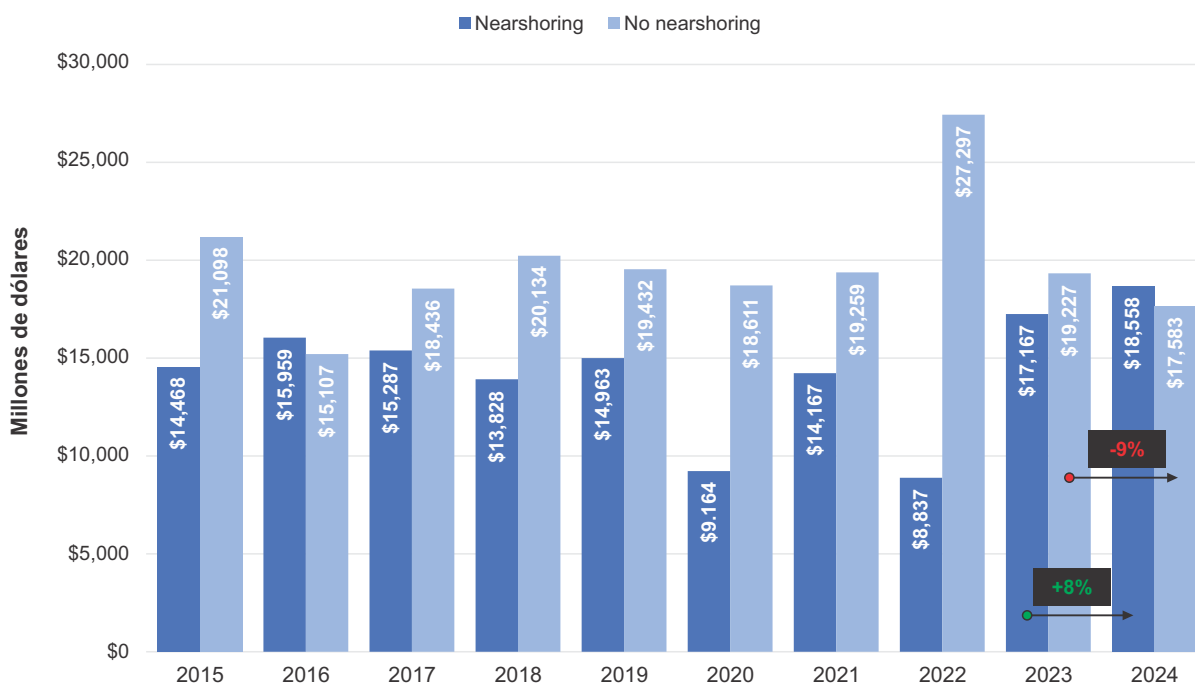
<sup>9</sup> Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), *Nearshoring: el impacto sobre la inversión extranjera directa*, 2024.

bebidas, la fabricación de computadoras y la industria automotriz, por ejemplo, se ha duplicado entre 2019 y 2024; en contraste, la IED total recibida por México ha crecido 7%.<sup>10</sup>

La mayoría de estas actividades se ubican dentro de la industria manufacturera, particularmente en rubros como la fabricación de equipo de transporte, maquinaria, equipo de cómputo y dispositivos electrónicos. También se consideran sectores como la producción de electrodomésticos, la fabricación de productos químicos y la industria de comunicaciones.

En 2024, los sectores más estrechamente asociados con el *nearshoring* registraron un crecimiento más dinámico que el observado en los sectores económicos no relacionados directamente con la tendencia –como telecomunicaciones, servicios financieros o alojamiento temporal–. En la comparación anual, la IED ligada al *nearshoring* creció 8%, mientras que los flujos dirigidos al resto de la economía se redujeron en (-)9%.

**Gráfico 17. Desempeño de la IED relacionada con el *nearshoring*.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos propios y de la Secretaría de Economía.

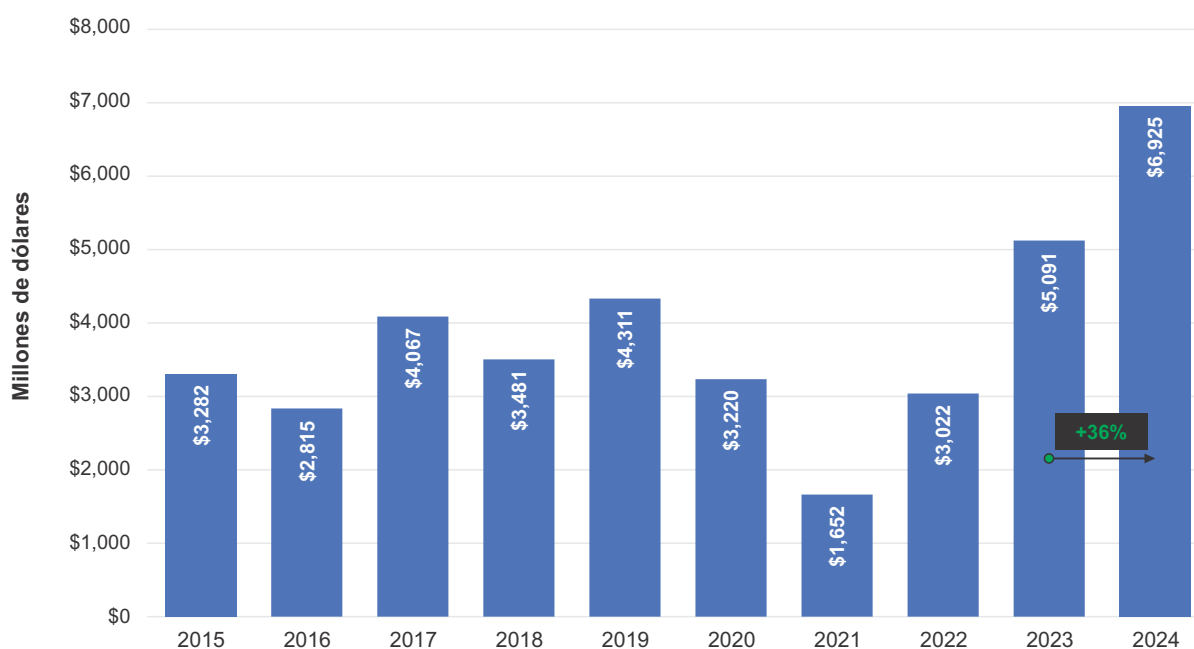
<sup>10</sup> Secretaría de Economía (SE). *Competitividad y normatividad: Inversión extranjera directa*. Gobierno de México. Accedido el 5 de mayo de 2025.

## 3.2 La relación con los sectores estratégicos para la Unión Europea

Dentro de los sectores más vinculados al fenómeno del nearshoring, varios tienen un papel central tanto en la recepción de IED como en el comercio entre México y los países de la UE. Estas actividades no sólo concentran una proporción importante de la IED que llega al país, sino que también generan una parte significativa de los bienes que México exporta a Europa.

Entre ellos, destaca la industria automotriz –tanto en la fabricación de vehículos como de autopartes–, que ha sido uno de los pilares de la integración productiva entre México y varios países europeos, especialmente Alemania. La IED destinada a la fabricación de automóviles y camiones en México creció 36% entre 2023 y 2024, alcanzando los 6 mil 925 millones de dólares, la cifra más alta desde que se tiene registro.

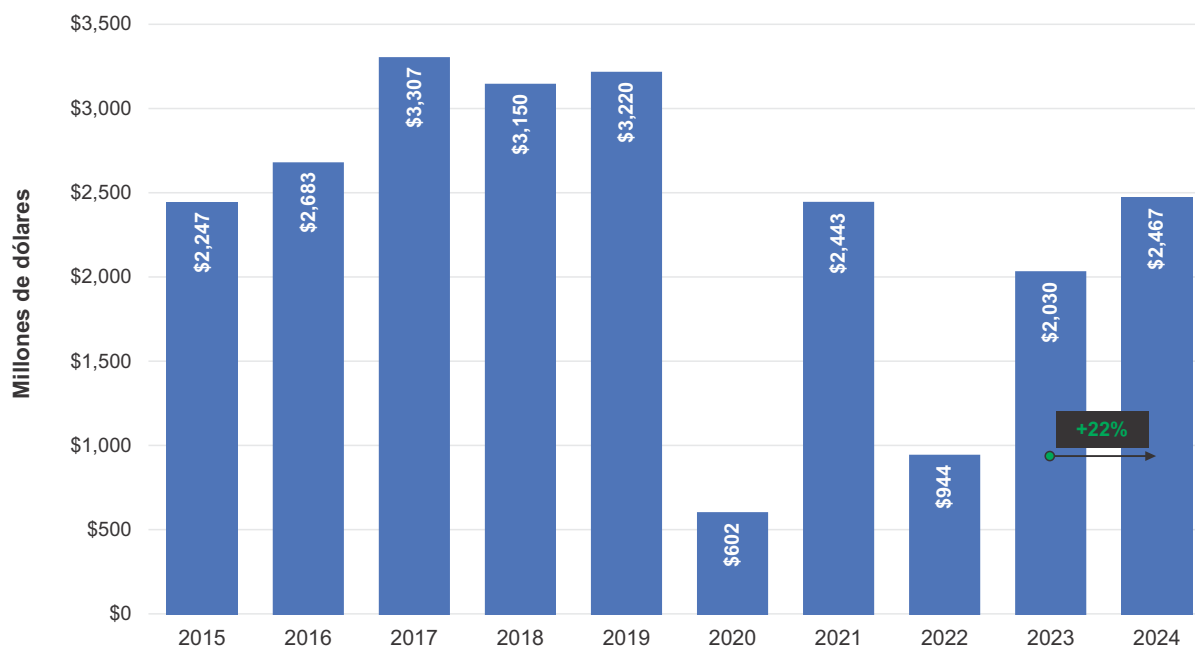
**Gráfico 18. Desempeño de la IED en la fabricación de automóviles y camiones.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

Por su parte, la inversión en la fabricación de autopartes también muestra crecimiento. Tras caídas significativas en 2020 y 2022, el flujo de IED repuntó 22% en 2024 respecto al año anterior, alcanzando los 2 mil 467 millones de dólares. Este dinamismo es especialmente relevante considerando el papel que juegan las autopartes dentro de las cadenas de valor construidas entre México y la UE.

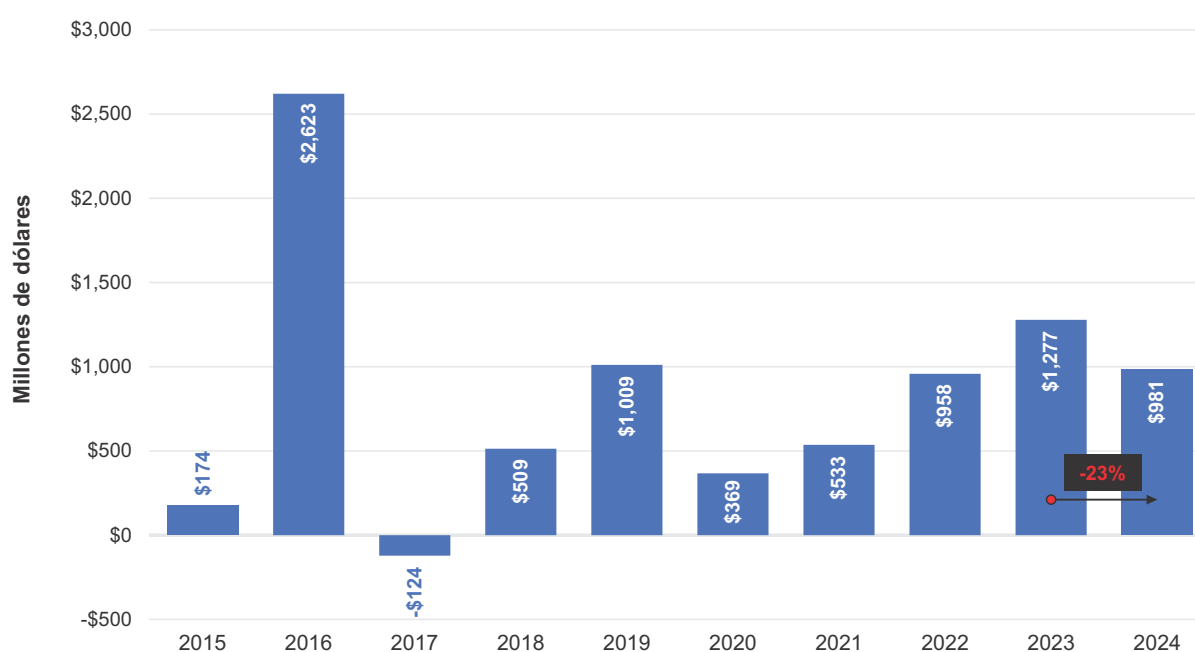
**Gráfico 19. Desempeño de la IED en la fabricación de autopartes.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

Un caso particular es el del sector farmacéutico. Aunque recibe una proporción menor de la IED europea que sectores como el automotriz o el financiero, tiene un rol estratégico en el comercio entre México y la UE. Varios países del bloque son proveedores relevantes de productos farmacéuticos y, a su vez, México exporta una proporción creciente de medicamentos hacia la región. En términos de IED, este sector ha mostrado una evolución más volátil: después de alcanzar un pico en 2016 con 2 mil 623 millones de dólares, los flujos disminuyeron hasta llegar a un nivel de mil 277 millones en 2023 y 981 millones en 2024. A pesar de esta caída, el nivel de inversión sigue por encima del promedio de los últimos diez años.

**Gráfico 20. Desempeño de la IED en la fabricación de productos farmacéuticos.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía.

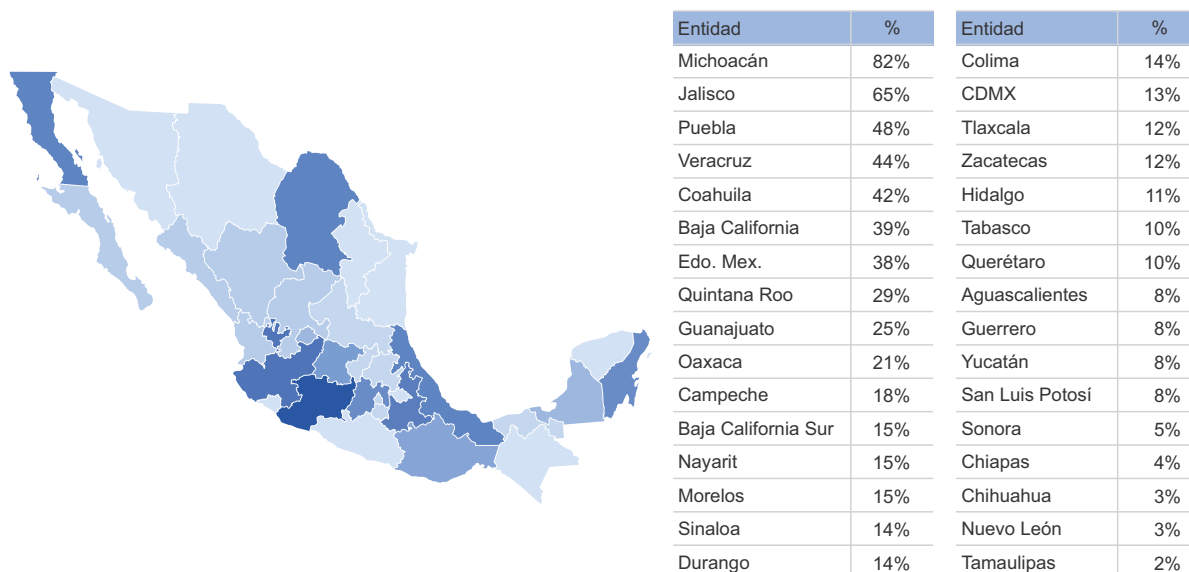
Estos tres sectores –automotriz, autopartes y farmacéutico– son fundamentales para la conexión entre el nearshoring y la relación económica con la Unión Europea. La llegada de inversión a estas industrias, en combinación con su relevancia dentro de las exportaciones mexicanas hacia la UE, sugiere que México puede convertirse en un punto de entrada estratégico para empresas europeas hacia América del Norte en un contexto de reconfiguración de las cadenas de valor globales.

## 4. Las prioridades estructurales para profundizar la relación México – Unión Europea

**E**n un entorno global marcado por disrupciones geopolíticas, fragmentación comercial y una creciente competencia por atraer inversión estratégica, fortalecer la relación económica entre México y la Unión Europea requiere más que marcos legales y acuerdos comerciales. Es indispensable atender una serie de condiciones estructurales que definen la capacidad de México para insertarse de forma productiva y sostenida en las cadenas globales de valor, y que al mismo tiempo permiten a los socios europeos identificar oportunidades de integración y desarrollo conjunto.

Desde la perspectiva de autoridades públicas, empresas e inversionistas –tanto europeos como nacionales–, hay cuatro ejes prioritarios que delinean el nivel de preparación de México para aprovechar las oportunidades económicas del entorno actual: el mercado laboral, los insumos básicos, la vivienda y el entorno regulatorio.<sup>11</sup>

**Mapa 7. Porcentaje de empresas privadas que perciben el marco regulatorio como obstáculo para su objetivo de negocio.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del INEGI.

<sup>11</sup> IMCO. *Prioridades Regionales para el Nearshoring en México*. Publicación IMCO, 2024.

El primero de estos pilares es el mercado laboral, un componente fundamental para la localización de inversiones productivas.<sup>12</sup> Variables como la disponibilidad de mano de obra, el acceso a educación técnica y superior, y la capacitación en habilidades específicas inciden directamente en la decisión de inversión. Una fuerza laboral calificada, flexible y vinculada a sectores estratégicos es un activo clave para que México consolide su papel como socio industrial y tecnológico de la UE.

El segundo eje es la infraestructura y disponibilidad de insumos básicos, en particular el acceso confiable y asequible a energía eléctrica y agua. La competitividad de una región no solo depende del costo de estos insumos, sino también de su estabilidad y sostenibilidad. La existencia de precios locales marginales competitivos, capacidad instalada de generación eléctrica suficiente, y sistemas de gestión hídrica modernos y resilientes es una condición indispensable para atraer industrias de alto consumo energético o con procesos intensivos en agua, como las manufactureras o las vinculadas a la economía verde.<sup>13</sup>

**Mapa 8. Precios marginales locales promedio de electricidad (pesos por megawatt-hora), febrero de 2025.**

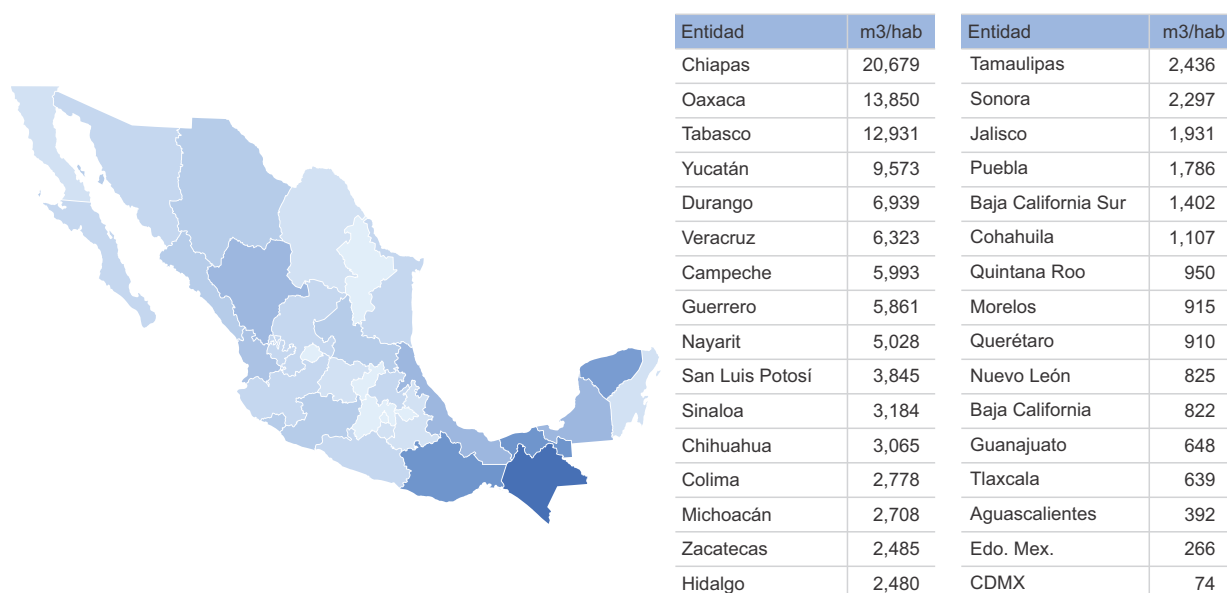


Fuente: elaborado por el IMCO con datos del Centro Nacional de Control de Energía (CENACE).

<sup>12</sup> Ramón Padilla y Caroline Gomes, *Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor* (CEPAL, 2015).  
IMCO, *Agua en México: ¿escasez o mala gestión?* (2023).

En tercer lugar, la disponibilidad de vivienda adecuada y servicios urbanos desempeña un rol central en la atracción y retención de talento. Indicadores como la producción de vivienda formal, el acceso a servicios públicos básicos (agua, drenaje, electricidad) y la cobertura de transporte público permiten evaluar qué tan preparada está una entidad para absorber nuevas inversiones sin generar presiones excesivas sobre su infraestructura urbana.<sup>14</sup> Para inversionistas europeos interesados en establecer operaciones de largo plazo, estos elementos son clave para evaluar el entorno social y operativo de una región.

**Mapa 9. Agua renovable per cápita (m3 por habitante), 2021.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos del INEGI.

El cuarto pilar estructural es el entorno institucional y la calidad del marco regulatorio. La certeza jurídica, la transparencia administrativa y la estabilidad normativa (legal y regulatoria) son condiciones imprescindibles para fomentar flujos de inversión sostenibles. Factores como la percepción empresarial sobre la eficiencia regulatoria, la incidencia de delitos económicos y la existencia de mecanismos gubernamentales de promoción de inversión tienen un impacto directo en la decisión de empresas europeas al evaluar opciones de relocalización o expansión productiva.

Estas prioridades estructurales no deben entenderse como condiciones exclusivas para atraer *nearshoring*, sino como elementos clave para construir una alianza económica más robusta entre México y la UE. Una cooperación estratégica en materia de inversión, innovación y comercio requiere que ambos socios compartan no solo principios regulatorios y objetivos de desarrollo sostenible, sino capacidades institucionales y condiciones estructurales que garanticen la viabilidad de las iniciativas conjuntas.

<sup>14</sup> Nicolo Gligo, *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe* (CEPAL, 2007).

## 4.1 El desempeño de las entidades vinculadas con la Unión Europea

El análisis desarrollado por el IMCO sobre la preparación de las entidades federativas ante fenómenos como el *nearshoring* –basado en 21 variables agrupadas en torno a cuatro ejes estructurales: mercado laboral, vivienda y servicios, insumos básicos y entorno regulatorio– permite identificar brechas entre los estados. Este diagnóstico resulta particularmente relevante para fortalecer la relación económica entre México y la UE, ya que los flujos comerciales y las inversiones bilaterales dependen de condiciones locales favorables.

Al observar el desempeño estatal, se identifican casos con un desempeño destacado. Nuevo León, un estado particularmente importante para la relación entre México y la Unión Europea, se ubica como una de las entidades con un entorno más favorable para atraer inversión. En 13 de las 21 variables contempladas, el estado se encuentra dentro de las primeras 10 posiciones a nivel nacional. Sobresale por un bajo nivel de informalidad laboral, altos ingresos mensuales, buena cobertura de transporte público y un entorno regulatorio favorable.

**Tabla 1. Desempeño de Nuevo León en materia de necesidades estructurales para el *nearshoring*.**

| Variable                                                                   | Valor    | Posición | Variable                                                                                   | Valor   | Posición |
|----------------------------------------------------------------------------|----------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|
| Fuerza laboral potencial como % de la población mundial                    | 13.3%    | 21       | % de viviendas particulares habitadas que no disponen de drenaje                           | 0.9%    | 5        |
| Tasa de informalidad                                                       | 36.0%    | 3        | Unidades de servicio de pasaje por millón de habitantes                                    | 498     | 7        |
| Ingreso laboral mensual promedio                                           | \$13.336 | 3        | Índice de volumen físico (2018=100) del sector de energía eléctrica, agua y gas natural    | 68.8    | 20       |
| % de la PEA con educación superior                                         | 28.6%    | 9        | Precio marginal local de la electricidad promedio (MXN/MWh)                                | \$1,140 | 6        |
| Instituciones de educación superior por millón de habitantes               | 61       | 27       | M3 de agua renovable per cápita                                                            | 825     | 26       |
| Escuelas de nivel profesional técnico por millón de habitantes             | 7.9      | 6        | Plantas de tratamiento por hm3 de agua concesionada industrial                             | 0.5     | 26       |
| Aprobados de capacitación laboral como % de PEA                            | 2.7%     | 15       | Aguas residuales industriales tratadas como % de la capacidad instalada                    | 100.0%  | 1        |
| Puntuación de dominio del inglés                                           | 531      | 2        | Tasa de prevalencia delictiva por cada 10 mil unidades económicas                          | 2,450   | 15       |
| Viviendas producidas al año por cada 10 mil habitantes                     | 3.7      | 2        | % de empresas que conocen programas gubernamentales para la atracción de inversiones       | 8.0%    | 24       |
| % de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada     | 0.7%     | 2        | % de empresas que perciben el marco regulatorio como obstáculo para su objetivo de negocio | 2.5%    | 2        |
| % de viviendas particulares habitadas que no disponen de energía eléctrica | 0.2%     | 2        |                                                                                            |         |          |

Fuente: elaborado por el IMCO con metodología propia.

No obstante, incluso en una entidad con buen desempeño general como Nuevo León, persisten retos estructurales. La disponibilidad de agua renovable por habitante es limitada, y la capacidad instalada de plantas de tratamiento de agua concesionada industrial también es baja. Estos factores podrían limitar su capacidad para sostener un crecimiento industrial sostenido y ambientalmente responsable.

Por el contrario, otras entidades con alta relevancia en la relación económica con la Unión Europea enfrentan limitaciones importantes en múltiples variables. El Estado de México, por ejemplo, se ubica dentro de los estados con menor preparación estructural: en 17 de las variables contempladas en el análisis del IMCO, está dentro de las últimas 10 posiciones a nivel nacional.

**Tabla 2. Desempeño del Estado de México en materia de necesidades estructurales para el nearshoring.**

| Variable                                                                   | Valor   | Posición | Variable                                                                                   | Valor   | Posición |
|----------------------------------------------------------------------------|---------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|
|                                                                            | 13.5%   | 19       | % de viviendas particulares habitadas que no disponen de drenaje                           | 2.5%    | 11       |
| Tasa de informalidad                                                       | 54.3%   | 18       | Unidades de servicio de pasaje por millón de habitantes                                    | 228     | 27       |
| Ingreso laboral mensual promedio                                           | \$9.347 | 23       | Índice de volumen físico (2018=100) del sector de energía eléctrica, agua y gas natural    | 76.6    | 14       |
| % de la PEA con educación superior                                         | 26.2%   | 15       | Precio marginal local de la electricidad promedio (MXN/MWh)                                | \$1,245 | 20       |
| Instituciones de educación superior por millón de habitantes               | 48      | 32       | M3 de agua renovable per cápita                                                            | 266     | 31       |
| Escuelas de nivel profesional técnico por millón de habitantes             | 1.7     | 18       | Plantas de tratamiento por hm3 de agua concesionada industrial                             | 2.3     | 9        |
| Aprobados de capacitación laboral como % de PEA                            | 1.3%    | 27       | Aguas residuales industriales tratadas como % de la capacidad instalada                    | 69.9%   | 23       |
| Puntuación de dominio del inglés                                           | 428     | 27       | Tasa de prevalencia delictiva por cada 10 mil unidades económicas                          | 2,429   | 14       |
| Viviendas producidas al año por cada 10 mil habitantes                     | 0.6     | 23       | % de empresas que conocen programas gubernamentales para la atracción de inversiones       | 10.0%   | 22       |
| % de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada     | 2.6%    | 18       | % de empresas que perciben el marco regulatorio como obstáculo para su objetivo de negocio | 38.3%   | 26       |
| % de viviendas particulares habitadas que no disponen de energía eléctrica | 0.3%    | 3        |                                                                                            |         |          |

Fuente: elaborado por el IMCO con metodología propia.

En el Estado de México, los retos son múltiples. El ingreso laboral promedio es relativamente bajo, con alta informalidad y cobertura educativa limitada. También enfrenta restricciones relevantes en infraestructura y servicios, como una baja cobertura de transporte público y una capacidad hídrica renovable muy reducida.

Puebla presenta una situación similar: ocupa posiciones bajas en múltiples indicadores, a pesar de ser un nodo relevante para la industria automotriz alemana. Este estado tiene una de las tasas de informalidad más altas del país, un ingreso promedio bajo, y aunque destaca en cobertura de educación superior, enfrenta limitaciones en acceso a servicios básicos y una alta proporción de empresas que perciben el marco regulatorio como un obstáculo.

**Tabla 3. Desempeño de Puebla en materia de necesidades estructurales para el nearshoring.**

| Variable                                                                   | Valor   | Posición | Variable                                                                                   | Valor   | Posición |
|----------------------------------------------------------------------------|---------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|
| Fuerza laboral potencial como % de la población ocupada                    | 18.1%   | 10       | % de viviendas particulares habitadas que no disponen de drenaje                           | 4.8%    | 22       |
| Tasa de informalidad                                                       | 70.1%   | 28       | Unidades de servicio de pasaje por millón de habitantes                                    | 466     | 9        |
| Ingreso laboral mensual promedio                                           | \$8,152 | 27       | Índice de volumen físico (2018=100) del sector de energía eléctrica, agua y gas natural    | 67.3    | 21       |
| % de la PEA con educación superior                                         | 21.6%   | 26       | Precio marginal local de la electricidad promedio (MXN/MWh)                                | \$1,255 | 22       |
| Instituciones de educación superior por millón de habitantes               | 89      | 5        | M3 de agua renovable per cápita                                                            | 1,786   | 20       |
| Escuelas de nivel profesional técnico por millón de habitantes             | 13.9    | 4        | Plantas de tratamiento por hm3 de agua concesionada industrial                             | 0.7     | 23       |
| Aprobados de capacitación laboral como % de PEA                            | 1.4%    | 24       | Aguas residuales industriales tratadas como % de la capacidad instalada                    | 85.4%   | 17       |
| Puntuación de dominio del inglés                                           | 435     | 23       | Tasa de prevalencia delictiva por cada 10 mil unidades económicas                          | 2,601   | 14       |
| Viviendas producidas al año por cada 10 mil habitantes                     | 0.7     | 22       | % de empresas que conocen programas gubernamentales para la atracción de inversiones       | 5.6%    | 30       |
| % de viviendas particulares habitadas que no disponen de agua entubada     | 4.4%    | 25       | % de empresas que perciben el marco regulatorio como obstáculo para su objetivo de negocio | 48.2%   | 30       |
| % de viviendas particulares habitadas que no disponen de energía eléctrica | 0.8%    | 18       |                                                                                            |         |          |

Fuente: elaborado por el IMCO con metodología propia.

Estos contrastes entre entidades muestran que, para fortalecer el vínculo económico con la UE y consolidar a México como un socio competitivo, es indispensable reducir las brechas estructurales a nivel subnacional. Mejorar las condiciones del mercado laboral, ampliar la cobertura de servicios básicos, garantizar insumos productivos de calidad y fortalecer la institucionalidad local sentará las bases para una cooperación productiva más profunda, resiliente y sostenible con los países europeos.

## 5. México y la Unión Europea ante el nuevo entorno comercial global

**E**l entorno comercial internacional atraviesa una transformación marcada por un resurgimiento de tendencias proteccionistas, la fragmentación de las reglas multilaterales y una creciente incertidumbre sobre el futuro del comercio global.

Uno de los factores más relevantes en este nuevo contexto es la evolución de la política comercial de Estados Unidos. Desde su inicio en enero de 2025, la segunda administración del presidente Donald Trump ha adoptado un enfoque más confrontativo, utilizando aranceles y barreras comerciales como herramientas centrales de su estrategia comercial. La política comercial estadounidense ha introducido un elemento adicional de volatilidad en la toma de decisiones de inversión y en las relaciones económicas bilaterales y multilaterales. Esta incertidumbre pone presión sobre los países exportadores, especialmente aquellos que dependen en gran medida del acceso al mercado estadounidense.

En este contexto, la relación económica entre México y la UE adquiere un valor estratégico. Frente a un entorno global caracterizado por decisiones comerciales discrecionales y restricciones unilaterales, el vínculo entre ambas regiones puede fortalecer la certidumbre, la previsibilidad normativa y la integración basada en reglas claras y recíprocas.

Para México, fortalecer su integración con la UE implica no solo diversificar mercados, sino también consolidar alianzas con socios que comparten principios clave en materia de política comercial y económica.

## 5.1 Los casos de solución de controversias Estado – Estado

Uno de los factores estructurales que ha reconfigurado el comercio internacional en las últimas décadas es el ascenso de China como potencia económica y exportadora. Desde su incorporación a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, el dinamismo de sus exportaciones ha sido sostenido y acelerado. Entre 2001 y 2006, las exportaciones chinas crecieron a una tasa promedio de 26% anual, y desde 2007 superaron de forma constante a las de Estados Unidos. Este desempeño se ha visto reflejado también en su posición como proveedor global: mientras que en 2003 ocupaba el cuarto lugar entre los principales exportadores del mundo, en la última década ha mantenido el primer sitio.

**Tabla 4. Posición como exportador global, 2003-2023.**

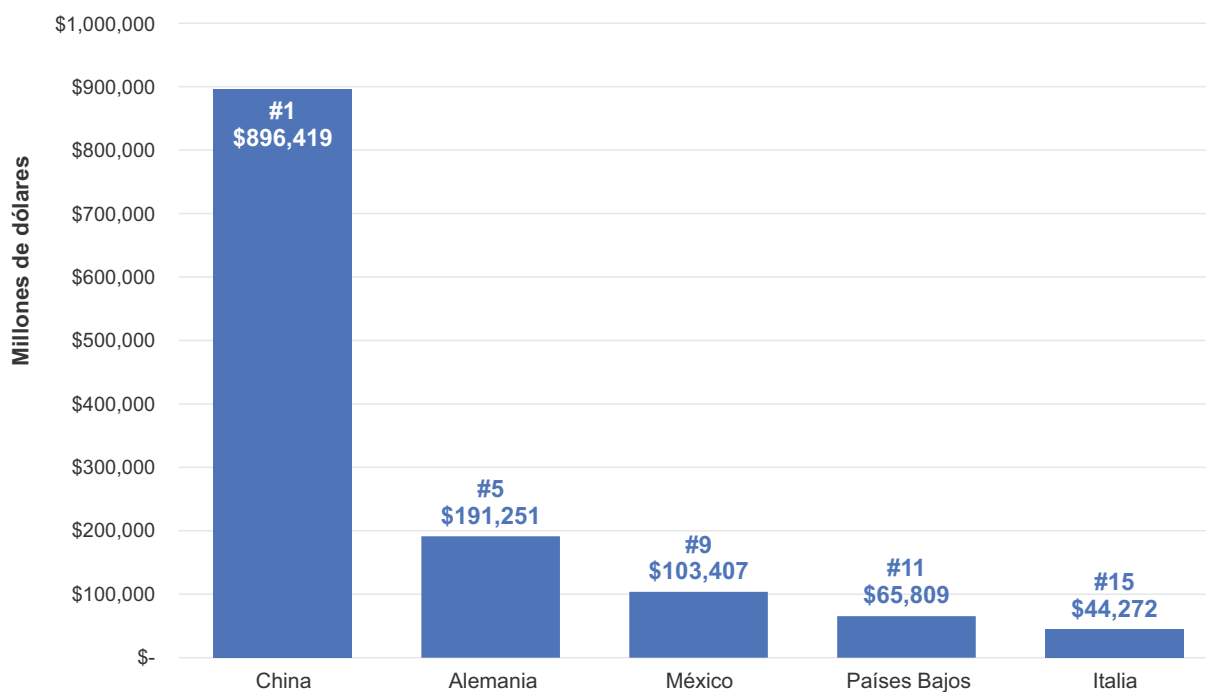
| País           | Posición como exportador global |      |      |
|----------------|---------------------------------|------|------|
|                | 2003                            | 2013 | 2023 |
| Alemania       | 1                               | 3    | 3    |
| Estados Unidos | 2                               | 2    | 2    |
| China          | 4                               | 1    | 1    |
| Francia        | 5                               | 6    | 7    |
| Italia         | 7                               | 11   | 6    |
| Países Bajos   | 9                               | 5    | 4    |
| Bélgica        | 10                              | 19   | 19   |
| México         | 13                              | 14   | 9    |

Fuente: elaborado por el IMCO con datos de UN Comtrade.

Frente a este panorama, tanto México como varios países de la UE han visto cambios en su posición dentro del escenario comercial internacional. Aunque Estados Unidos se ha mantenido como el segundo mayor exportador a nivel global, Alemania cayó de la primera posición en 2003 a la tercera tanto en 2013 como en 2023. Otros países europeos como Francia y Bélgica han perdido posiciones relativas en las últimas dos décadas, mientras que Italia y los Países Bajos han ganado relevancia como exportadores globales. En ese mismo periodo, México ha avanzado gradualmente, al pasar del lugar 13 en 2003 a la novena posición en 2023.

En un contexto en el que las cadenas de valor se reconfiguran, México y la UE tienen una oportunidad para reposicionarse como proveedores a nivel global en sectores clave. En el rubro de maquinaria eléctrica y equipo electrónico, por ejemplo, China encabeza las exportaciones globales, seguida por Alemania en quinto lugar y México en noveno. Los Países Bajos e Italia también figuran dentro de los primeros 15 exportadores, lo cual indica una base exportadora común sobre la cual se pueden construir mayores vínculos industriales y comerciales.

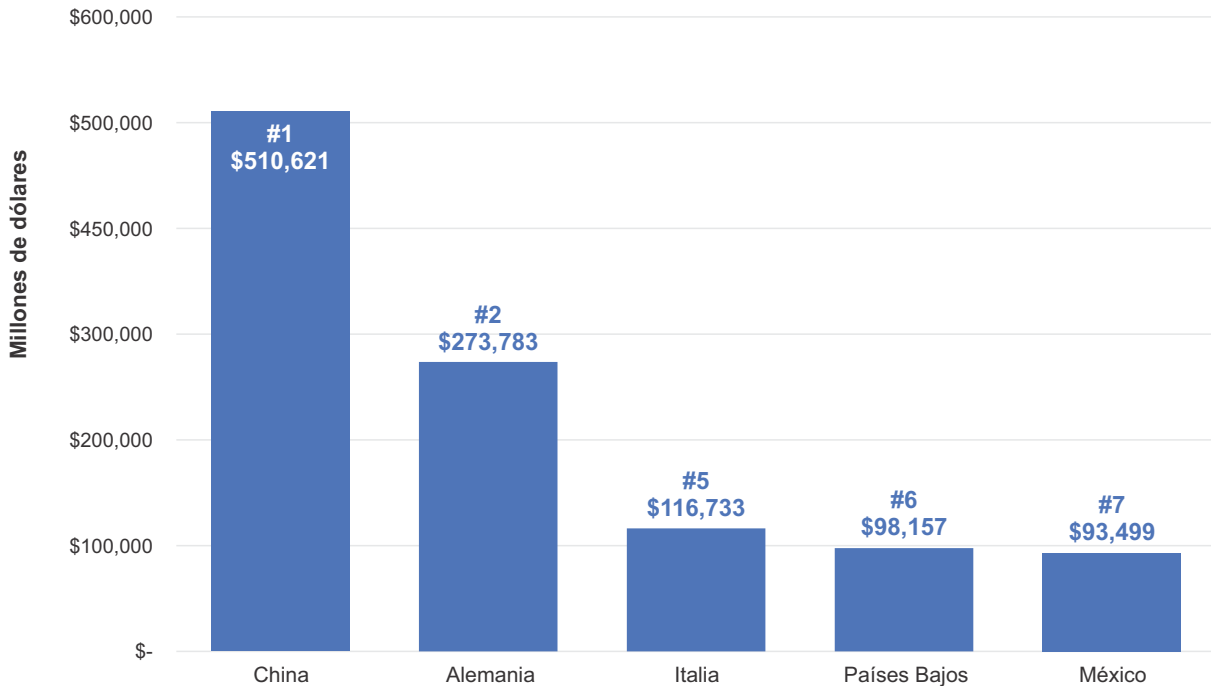
**Gráfico 21. Exportadores de maquinaria y equipo eléctrico, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de UN Comtrade.

En el sector de maquinaria y aparatos mecánicos, la alineación es aún más evidente. Alemania e Italia ocuparon los lugares 2 y 5, respectivamente, mientras que los Países Bajos y México se colocaron en los lugares 6 y 7. La compatibilidad productiva entre estas economías sugiere un alto potencial de cooperación técnica, transferencia de conocimiento y expansión de cadenas de suministro compartidas.

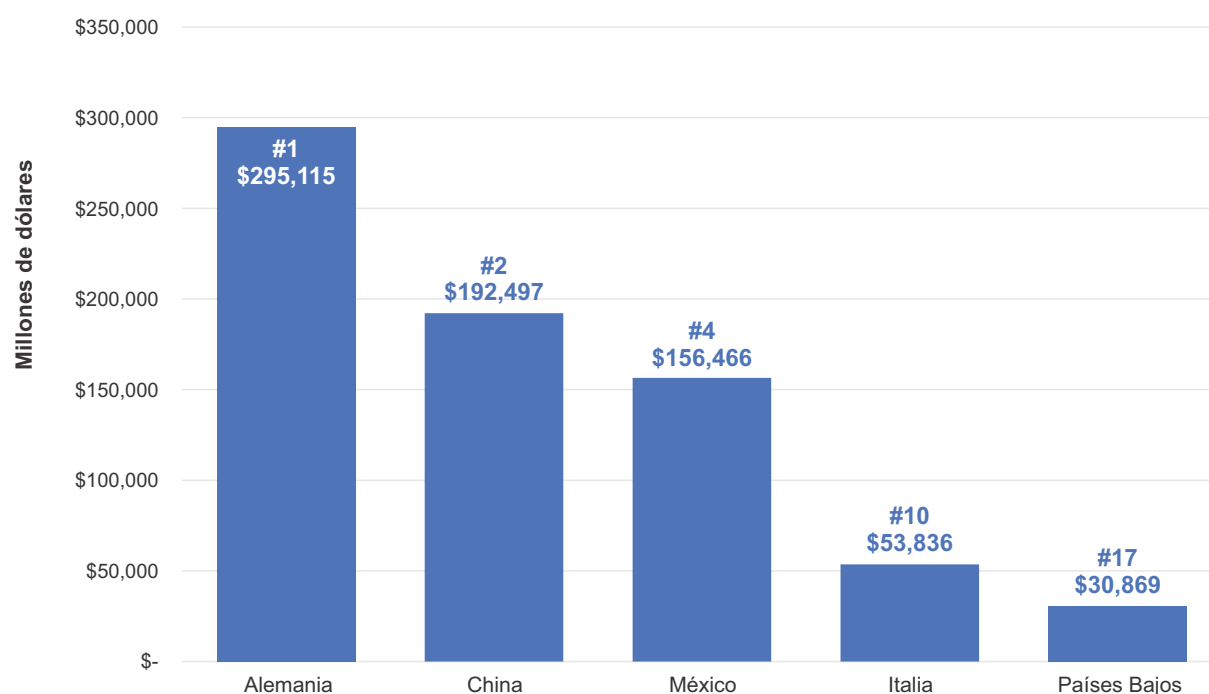
**Gráfico 22. Exportadores de maquinaria y aparatos mecánicos, 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de UN Comtrade.

La industria automotriz –uno de los sectores más integrados en la relación económica México – Europa– también muestra la compatibilidad de ambas regiones. Alemania es el principal exportador mundial de vehículos y autopartes, con más de 295 mil millones de dólares exportados en 2023. México ocupó la cuarta posición global, mientras que Italia y los Países Bajos se situaron en los lugares 10 y 17, respectivamente. Esta configuración subraya la relevancia estratégica del sector como puente entre las capacidades productivas de ambos socios.

**Gráfico 23. Exportadores de vehículos y autopartes 2023.**



Fuente: elaborado por el IMCO con datos de UN Comtrade.

En conjunto, estos datos muestran que tanto México como la UE tienen capacidades exportadoras consolidadas, particularmente en sectores industriales sofisticados. Fortalecer esta complementariedad, mediante alianzas tecnológicas, inversiones conjuntas y una mayor integración logística, puede traducirse en una estrategia compartida para recuperar y ampliar su presencia en los mercados globales.

## 6. El futuro de la relación comercial México – Unión Europea

**E**n un entorno internacional caracterizado por la fragmentación comercial, el resurgimiento del proteccionismo y la redefinición de alianzas estratégicas, la profundización de la relación entre México y la UE representa una oportunidad clave para ambas regiones.

Las negociaciones para la modernización del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea –que ha sido el marco regulatorio de la relación bilateral desde el año 2000–<sup>16</sup> concluyeron en enero de 2025. Una vez firmado y ratificado por los órganos legislativos de ambas partes, el nuevo acuerdo sustituirá al vigente, ampliando los compromisos en comercio, inversión, desarrollo sostenible, cooperación digital y estándares laborales y ambientales. Este proceso representa una oportunidad para generar nuevos vínculos productivos, diversificar flujos comerciales y reforzar el diálogo político estratégico.

No obstante, el éxito de esta modernización no está garantizado. Su implementación efectiva dependerá de varios factores: por un lado, del proceso de ratificación en los parlamentos de los Estados miembro de la UE y del Parlamento Europeo y del Senado mexicano; por otro, de la capacidad institucional de México para implementar a cabalidad los compromisos adquiridos, asegurar un entorno regulatorio estable y generar condiciones propicias para la atracción de inversión y el fortalecimiento del comercio bilateral.

Consolidar una alianza profunda y estratégica requerirá no solo cumplir con lo establecido en el nuevo acuerdo, sino también avanzar en temas estructurales que permitan mejorar la competitividad de México y su inserción en cadenas de valor compartidas. La compatibilidad sectorial, la cooperación técnica, la innovación industrial y la alineación en objetivos como la transición energética y la digitalización serán elementos clave para construir una relación de largo plazo.

Frente a la incertidumbre global, contar con un marco actualizado y jurídicamente vinculante entre México y la UE es una herramienta que puede traducirse en certidumbre, crecimiento económico y mayor resiliencia ante choques externos. En un entorno donde el sistema de comercio mundial está siendo cuestionado, México y la UE deben apostar por los principios del libre comercio y del orden global basado en reglas. La entrada en vigor del Acuerdo Global modernizado marcará el inicio de una nueva etapa, en la que ambos socios deberán aprovechar sus capacidades complementarias para posicionarse como actores relevantes en el nuevo orden económico internacional.

---

<sup>16</sup> Antonio Manrique de Luna Barrios, “The Free Trade Agreement Between the European Union and Mexico: Impact on Trade and Foreign Direct Investment / El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México: El Impacto sobre el Comercio y la Inversión Extranjera Directa”, *Revista Chilena de Derecho* 43, no. 1 (2016): 118, <http://www.jstor.org/stable/24722181>.

## 7. Propuestas

La modernización del Acuerdo Global entre México y la UEa ofrece una plataforma para profundizar la relación económica bilateral, fortalecer la posición de ambos socios frente al nuevo entorno comercial global y construir cadenas de valor más resilientes, sostenibles y alineadas con principios de apertura y cooperación. Para que México aproveche plenamente esta oportunidad, es necesario avanzar en una agenda de políticas públicas que mejore sus capacidades estructurales y facilite su integración a sectores clave. Por ello, el IMCO propone:

- 1.** Fortalecer las capacidades institucionales para implementar el Acuerdo Global modernizado. Alinear el marco normativo nacional con los compromisos establecidos en el acuerdo y establecer mecanismos de coordinación interinstitucional para dar seguimiento a los capítulos del acuerdo y facilitar la participación del sector privado en su implementación. Esto es especialmente relevante a la luz de las reformas a los reguladores económicos. Las nuevas instituciones deberán contar con presupuesto suficiente para su correcta operación y plena independencia técnica en sus decisiones.
- 2.** Implementar una política industrial regional basada en evidencia. Elaborar planes de desarrollo económico que atiendan las condiciones estructurales específicas de las diferentes entidades federativas en los ejes de mercado laboral, infraestructura básica, servicios urbanos y entorno regulatorio –incluyendo aquellas que son estratégicas para la relación con la UE–. México debe apostar por la plena implementación del Plan México, especialmente en lo referente al desarrollo de infraestructura logística:
  - a.** Modernización y ampliación de 11 puertos
  - b.** Fortalecimiento de la infraestructura ferroviaria de carga
  - c.** Desarrollo de 22 mil nuevos megawatts de capacidad de generación eléctrica
  - d.** Inversión de 7 mil 500 millones de dólares para reforzar la red de transmisión y 3 mil 600 millones de dólares para la red de distribución
- 3.** Consolidar una agenda estratégica común con la Unión Europea. En un entorno global incierto, México y la UE deben hacer un frente común para promover sus intereses y el orden global basado en reglas. Es necesario promover un diálogo estructurado de alto nivel con la UE y sus países miembros en temas como

digitalización, transición energética, movilidad académica y desarrollo industrial, así como explorar las posibilidades de reforma a la OMC para que ésta pueda responder de forma eficiente al nuevo entorno geopolítico.

4. Ampliar la participación de actores clave en la implementación del Acuerdo Global. Incluir a actores subnacionales, sector privado y sociedad civil en mecanismos de seguimiento y evaluación del acuerdo para garantizar una implementación efectiva e inclusiva.

Estas acciones son fundamentales para asegurar que México no solo aproveche el potencial económico del vínculo con la Unión Europea, sino que se consolide como un socio confiable, competitivo y propositivo en un entorno internacional más incierto.

# Referencias

- Ana Covarrubias, coord. 2008. *Temas de política exterior*. El Colegio de México.
- Antonio Manrique de Luna Barrios. 2016. *The Free Trade Agreement Between the European Union and Mexico: Impact on Trade and Foreign Direct Investment*. Revista Chilena de Derecho.
- Banco de México. 2024. *Estadísticas del comercio exterior de México*.
- Centro Nacional de Control de Energía (CENACE). 2025. *Precios marginales locales de electricidad*.
- Comisión Europea. 2023. *Evaluación de Impacto de Sostenibilidad de la modernización del Acuerdo Global México-UE*.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. 2024. *World Investment Report 2024*.
- Data México. 2023.
- Enriqueta Serrano Caballero. 2022. *The Modernization of the European Union-Mexico Association Agreement: Between Change and Continuity*. Fundación Carolina.
- Eurostat. 2023. *International trade in goods*.
- Fondo Monetario Internacional. 2023. *Coordinated Direct Investment Survey (CDIS)*.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). 2023. *Aguas en México: ¿escasez o mala gestión?*
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). 2024. *Nearshoring: el impacto sobre la inversión extranjera directa*.
- Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). 2024. *Prioridades Regionales para el Nearshoring en México*.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). 2024. *Banco de Información Económica*.
- Máximo Romero Jiménez, Karla Marmolejo Henderson y Edith Chávez Ramos. 2012. *Estudio sobre la cooperación en el Acuerdo Global México – Unión Europea*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Nicolo Gligo. 2007. *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. CEPAL.
- Peter Enderwick y Peter J. Buckley. 2020. *Rising regionalization: will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization?* Transnational Corporations Journal 27.
- Ramón Padilla y Caroline Gomes. 2015. *Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor*. CEPAL.
- Secretaría de Economía (SE). 2024. *Competitividad y normatividad: Inversión extranjera directa*. Gobierno de México.
- Secretaría de Economía (SE). 2025. *Alemania en México*.
- UN Comtrade. 2024. *International Trade Statistics Database*.





---

Instituto Mexicano para la Competitividad A.C.