

CE SA

REVISTA

VOL. XIV



MÉXICO EN EL NUEVO ORDEN COMERCIAL:
COMPETITIVIDAD, TECNOLOGÍA Y
TRANSFORMACIÓN DESDE LA CIUDAD DE MÉXICO



JULIO 2025



CIUDAD DE MÉXICO

CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN





CESA^{CD}_{MX}
Consejo Económico, Social y
Ambiental de la Ciudad de México



DIRECTORIO

Revista CESA. Es una publicación bimestral gratuita editada por el Fondo para el Desarrollo Económico y Social de la Ciudad de México (FES CDMX), Número XIV.

Clara Marina Brugada Molina
Presidenta Honoraria del CESA

Arturo Reyes Sandoval
Presidente Ejecutivo del CESA

Enrique de la Rosa Luna Parra
Director General del FES CDMX

Ma. Apuleya Patricia Pons Álvarez
Coordinadora Editorial

Luis Daniel Martínez López
Diseño Gráfico

Amelia Cornelis Manuel
Apoyo Editorial

Claudia Carla Hernández Ledesma
Apoyo Editorial

Edwin Axel Rivera Pérez
Soporte Técnico

Erick Adrián Guadarrama Reyes
Información

Estephany Viridiana Baeza Sosa
Información

Escribenos a:

 cesacdmx@gmail.com

 Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México

 @cesacdmx

 @cesacdmx

Redacción: Plaza de la Constitución Número 1,
tercer piso del Edificio de Gobierno, Centro
Histórico, Cuauhtémoc, Ciudad de México

Teléfono: 55 5345 8299

Las opiniones expresadas en los artículos de esta publicación son responsabilidad exclusiva de sus autoras y autores, y no reflejan necesariamente la postura oficial del Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México (CESA CDMX), ni del Fondo para el Desarrollo Económico y Social. Esta revista promueve el libre intercambio de ideas en un marco de respeto y pluralidad.



ÍNDICE

07

EDITORIAL

12

IMPACTO DEL NEARSHORING EN LA CIUDAD DE MÉXICO: POLÍTICA COMERCIAL Y SOBERANÍA ECONÓMICA

17

NUEVO ORDEN COMERCIAL: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA MÉXICO

22

MÉXICO: SOCIO CONFIABLE EN EL NUEVO ORDEN GLOBAL

27

COMPETITIVIDAD Y EMPRENDIMIENTO: IMPULSANDO LA PRODUCTIVIDAD DE LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE MÉXICO

32

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA: MOTORES DE LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

37

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA: MOTORES DE LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

44

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA: MOTORES DE LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

47

INTEGRANTES DEL CONSEJO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL DE LA CIUDAD DE MÉXICO



— CONTENIDO





EDITORIAL

Enrique de la Rosa Luna Parra

Director General del Fondo para el Desarrollo Económico y Social de la Ciudad de México



En el escenario actual del comercio global, México ha dejado de ser un actor periférico para convertirse en un socio estratégico con voz propia y con capacidades productivas y tecnológicas que lo posicionan como líder regional. En este proceso, la Ciudad de México ha sido y sigue siendo un epicentro clave en la construcción de esta narrativa nacional de transformación e integración internacional. En este número de la Revista del Consejo Económico, Social y Ambiental (CESA), reunimos siete visiones complementarias que nos permiten comprender a fondo el momento histórico que vivimos y el rol que nuestra capital puede y debe asumir como plataforma estratégica.

El artículo del Dr. Armando Sánchez Vargas, del Instituto de Investigaciones Económicas, aporta una mirada crítica y propositiva sobre el impacto del nearshoring en la Ciudad de México desde la perspectiva de la soberanía económica. Su análisis pone sobre la mesa los beneficios reales y potenciales de la relocalización industrial, sin dejar de advertir los riesgos de una dependencia tecnológica y productiva si no se acompaña de una política industrial decidida. Destaca que la capital del país, más allá de su papel manufacturero, puede consolidarse como un nodo estratégico de servicios, logística e innovación, siempre que se fortalezcan sus capacidades locales, se generen verdaderos encadenamientos productivos con las PYMEs y se promuevan políticas públicas integrales en infraestructura, talento y tecnología. Su colaboración nos recuerda que la oportunidad del nearshoring no debe convertirse en espejismo, sino en una palanca para una autonomía económica verdaderamente sostenible y con visión nacional.



En este contexto de redefiniciones geopolíticas, comerciales y productivas, la colaboración del Dr. Filiberto Cipriano Marín y del Mtro. César Arturo Iglesias Grajales aporta un análisis indispensable sobre el impacto directo que este nuevo orden comercial tiene para México y, particularmente, para la Ciudad de México como enclave logístico, académico y de servicios. Al evidenciar el endurecimiento de la política arancelaria estadounidense y los retos estructurales que aún enfrenta el país, este artículo cierra con contundencia el presente número, subrayando la urgencia de una estrategia nacional que combine políticas industriales activas, formación de capital humano especializado y aprovechamiento de nuestras ventajas geoeconómicas. Solo así México podrá convertirse en un actor resiliente y propositivo en un sistema comercial internacional cada vez más fragmentado, pero también lleno de ventanas de oportunidad.

El Lic. Valentín Díez Morodo, presidente honorario del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (COMCE), nos ofrece una mirada panorámica del tránsito de México hacia una economía de manufactura avanzada, integrando sectores como el automotriz, aeroespacial, eléctrico-electrónico y de dispositivos médicos a las grandes cadenas globales de valor. A través de una narrativa construida sobre décadas de experiencia, el autor destaca no sólo el crecimiento en cifras — más de 617 mil millones de dólares en exportaciones en 2024 —, sino también la calidad, innovación y contenido tecnológico que define hoy a las exportaciones mexicanas.

En este marco, la Ciudad de México no puede ser vista solo como capital política y administrativa, sino como un hub logístico, financiero y de talento que fortalece este nuevo posicionamiento nacional. Desde la CDMX se gestiona buena parte de la inteligencia estratégica, la normatividad, los vínculos institucionales y la promoción comercial que viabilizan el Plan México y los tratados como el T-MEC, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) y la Alianza del Pacífico (iniciativa de integración económica y comercial conformada por Chile, Colombia, México y Perú).

Complementando esta visión estructural, la Diputada América Alejandra Rangel Lorenzana nos recuerda que la base de la competitividad nacional se construye desde lo local, desde las MIPYMES que integran la trama económica de nuestras colonias, barrios y alcaldías. La CDMX es hogar de miles de micro y pequeñas empresas que generan empleo, diversifican la oferta y crean soluciones adaptadas al entorno urbano. Sin embargo, menciona, enfrentan obstáculos persistentes: falta de financiamiento, escasa capacitación, exceso de burocracia y limitada infraestructura.

En este contexto, se proponen cinco rutas de política pública para fortalecer el emprendimiento desde la Ciudad de México: incentivos fiscales, programas de capacitación, redes de colaboración, adaptación de experiencias internacionales y un sistema de evaluación constante. La autora subraya que solo un enfoque integral y sostenido podrá traducir el potencial emprendedor de nuestra capital en una ventaja estructural.



En una línea convergente, Katya Amparo Luna López profundiza en cómo la innovación y la tecnología están reconfigurando el comercio global. Desde la digitalización de cadenas logísticas hasta la expansión del comercio electrónico y la protección de datos, la autora describe con claridad cómo el comercio internacional ya no depende únicamente de infraestructura física, sino también de plataformas tecnológicas, redes inteligentes y herramientas de inteligencia artificial.

Aquí, la Ciudad de México tiene un papel clave como epicentro digital del país, concentrando data centers, nodos de conectividad, clústeres fintech y un ecosistema emprendedor tecnológico que puede convertirse en la base de la nueva diplomacia económica digital. Además, se señala un reto crucial: evitar que la transformación tecnológica reproduzca brechas estructurales. La inclusión digital, el acceso a tecnologías de vanguardia para las pymes y la alfabetización digital son tareas impostergables si queremos que los beneficios del comercio digital alcancen a todas y todos.

Los otros tres artículos, no menos importantes, de este número amplían el horizonte de análisis desde perspectivas complementarias. Uno de ellos profundiza en los cambios estructurales de la diplomacia económica y la necesidad de que la Ciudad de México promueva con mayor fuerza una agenda metropolitana de atracción de inversiones, generando una narrativa que combine sustentabilidad, seguridad jurídica e infraestructura de clase mundial. Otro artículo aborda la integración productiva regional, destacando cómo la capital puede liderar estrategias con otras grandes urbes de América Latina para crear cadenas de valor regionales con un enfoque de desarrollo sostenible.

De forma destacable, se aborda el papel de las mujeres en el nuevo orden comercial, destacando la necesidad de políticas con perspectiva de género para el comercio exterior y el emprendimiento, campo en el que la Ciudad de México ha comenzado a innovar a través de ferias incluyentes, programas de formación y espacios de incubación con enfoque interseccional.

Todos estos esfuerzos se entretajan con una misma convicción: México tiene lo que se necesita para ser un socio confiable en el nuevo orden global, pero su éxito dependerá de que la Ciudad de México funcione como palanca, como nodo articulador, como faro de innovación, inclusión y sostenibilidad.

Este editorial no pretende ofrecer una conclusión cerrada, sino abrir un espacio de reflexión profunda. Como Consejo Económico, Social y Ambiental, convocamos al diálogo y a la acción concertada. La transformación del comercio no es sólo una tendencia macroeconómica: es una oportunidad histórica para redefinir la Ciudad de México como ciudad con economía y a favor de la gente, una capital próspera, con empleo y a favor de la innovación, de la inclusión económica, del desarrollo sostenible y compartido.

Porque el comercio no es solo intercambio de bienes, sino también intercambio de ideas, de saberes, de valores. Y en esa red invisible que entrelaza al mundo, la Ciudad de México puede ser nodo, puente y motor.







Dr. Armando Sánchez Vargas

Director del Instituto de Investigaciones Económicas
de la Universidad Nacional Autónoma de México

Impacto del Nearshoring en la Ciudad de México: Política Comercial y Soberanía Económica

Antecedentes

En los últimos años, la reconfiguración de las cadenas globales de suministro ha impulsado la relocalización industrial (nearshoring), es decir, la movilidad de los establecimientos de producción hacia regiones cercanas a los mercados de consumo. La guerra comercial entre Estados Unidos y China, las disrupciones logísticas por COVID-19 y los mayores costos de los productos asiáticos han llevado a muchas empresas a instalarse en Norteamérica. En este contexto, México se ha consolidado como destino clave, sobre todo por su cercanía geográfica con Estados Unidos. En 2023, México superó a China por primera vez en dos décadas como principal exportador de bienes a Estados Unidos, con un monto de 476.6 mil millones de dólares en exportaciones frente a 427.2 mil millones de China (Carbajal, 2024).



Cabe mencionar que la mayor parte de la manufactura que podría beneficiarse con la potencial relocalización industrial (nearshoring) se concentra en el norte y centro del país, incluyendo la CDMX. Por lo que, el atractivo actual de estas regiones se debe al gran desarrollo de sectores como la industria automotriz, la aeroespacial, la electrónica y la farmacéutica (SEDECO, 2024). Así, la CDMX destaca como un área de servicios avanzados y de tecnología más que como polo manufacturero. Sin embargo, los recientes flujos de inversión extranjera han dinamizado algunas industrias locales. En 2021 se invirtieron más de \$1,000 millones de pesos en infraestructura y se creó el Centro de Desarrollo e Innovación Tecnológica en Vallejo, el cual es el ecosistema de startups, con más de 1,300 empresas, captó unos 7,500 millones de dólares entre 2019 y 2023 (CESA, 2025). Además, la demanda logística en la periferia (Cuautitlán, Tultitlán, Tepetzotlán) elevó la ocupación industrial al 97 por ciento. Por ejemplo, casos como Mercado Libre, DHL e Inditex reflejan cómo la CDMX se consolida como nodo clave en las cadenas regionales de suministro (Molina, 2025).



De acuerdo con Banxico, el 9.8 por ciento de las empresas de la región centro reportaron incrementos en producción, ventas o inversión ligados a la relocalización en 2023, frente al 11.9 por ciento del norte. Muchas son pymes proveedoras de exportadores, que están integradas en cadenas globales (Martínez, 2023). Banxico también indicó que el 72.5 por ciento de las beneficiadas son de capital mexicano, principalmente PYMES manufactureras y de servicios (Hernández y Murillo, 2024). Y, aunque la CDMX no concentra nuevas fábricas, se ha consolidado como centro clave de negocios, logística y talento para las inversiones de relocalización, traducándose en récords de IED y empleo en sectores tecnológicos y de servicios. No obstante, el impacto de la posible relocalización en la manufactura en la CDMX podría ser limitado debido a la falta de suelo industrial y a los altos costos urbanos. De hecho, los beneficios de la relocalización podrían ser principalmente indirectos ante la ausencia de una política industrial que amplíe sus impactos positivos y reduzca sus costos.

Desafíos para la industria de la CDMX ante la potencial relocalización

Si bien la relocalización ofrece oportunidades de crecimiento, también plantea desafíos para el crecimiento y el desarrollo económico de México y de la CDMX. La creciente inversión extranjera y la integración con cadenas globales aumentan la dependencia de capital, tecnología y mercados externos. Ya que más del 80 por ciento de las exportaciones mexicanas dependen de EE.UU. (El Universal, 2025), lo que expone al país a riesgos ante cambios súbitos en aranceles o disputas del T-MEC. Por ello, México ha tenido que ajustar reformas, como en energía, para cumplir con el tratado (Gutiérrez, 2024). Sin embargo, en la CDMX, el principal reto es atraer inversión sin desplazar empresas locales o mantenerlas solo como proveedoras de insumos con bajo valor agregado. De hecho, Banxico señala que las empresas mexicanas que están conectadas con las empresas extranjeras generalmente suelen estar en eslabones de menor complejidad. Por lo que, para superar estos obstáculos hay que diseñar e implementar política industrial que promueva los incentivos necesarios para generar mayor complementariedad entre las empresas locales y extranjeras, generando así, beneficios como el aprendizaje de nuevas tecnologías y una integración de la micro y pequeñas empresas en las cadenas de valor regionales. De esta manera, para fortalecer el desarrollo local de CDMX debe escalar en la cadena de valor, lo cual exige una estrategia tecnológica propia.

También existen algunos retos en infraestructura y empleo. Por ejemplo, la instalación de nuevas plantas industriales presiona la oferta de agua; como el acuífero del Valle de México que está sobreexplotado, por lo que, sumar industrias podría agravar el problema (Hernández, 2023; Hernández y Murillo, 2024). Aunque la capacidad de oferta de energía eléctrica de la CDMX es robusta, podría requerir ampliaciones con el surgimiento de nuevos polos industriales. Sin inversión en infraestructura, México limitaría su capacidad para absorber proyectos de relocalización. Así, el gobierno mexicano debe planificar estratégicamente cómo evitar cuellos de botella. Ya que, aunque las empresas trasnacionales generan trabajos bien pagados, también generan la posibilidad de mayor inestabilidad estructural. Asimismo, si las condiciones globales cambian, las industrias podrían relocalizarse, dejando desempleo e infraestructura ociosa. Por ello, es fundamental crear rápidamente encadenamientos internos y fortalecer capacidades locales para que la relocalización impulse autonomía económica en lugar de una mayor dependencia e incertidumbre económica.

Políticas públicas para aprovechar los beneficios de la relocalización

Maximizar los beneficios del nearshoring manteniendo la autonomía económica requiere políticas integrales a nivel federal y local. Primero, es esencial fortalecer la infraestructura: el gobierno debe invertir en energía (incluidas renovables), agua (plantas de tratamiento, acueductos) y logística (aduanas, puertos, ferrocarriles). Aunque existen proyectos como el Corredor Interoceánico del Istmo y la expansión del AIFA, expertos advierten que los incentivos fiscales no bastan; se necesita mayor inversión pública para hacer de México un destino competitivo (Hernández, 2023). También se requieren políticas industriales y tecnológicas para elevar el valor agregado, impulsando I+D, apoyando startups y promoviendo alianzas entre empresas extranjeras y universidades. Los incentivos podrían incluir proyectos de diseño e ingeniería local e integración de proveedores nacionales. Es clave revitalizar políticas de contenido nacional mínimo e incluir PYMES en las cadenas de valor. Y en la CDMX, se requiere de un programa para conectar las llamadas “startups” con las demandas del nearshoring (como logística 4.0 y automatización) ayudaría a reducir la dependencia tecnológica.



En el ámbito laboral, México enfrenta escasez de perfiles técnicos, por lo que debe ampliar la educación en STEM y oficios calificados, e intensificar programas de capacitación dual empresa-escuela, aprovechando los incentivos fiscales ya vigentes (Hernández, 2023). Contar con una fuerza laboral joven, capacitada y bilingüe reducirá la dependencia de talento extranjero. Así, la CDMX, como centro universitario clave, puede integrar a sus egresados en proyectos locales para evitar la fuga de cerebros. Regulatoriamente, se debe equilibrar apertura y defensa de intereses nacionales, facilitando trámites (ventanillas únicas, aduanas, combate a la corrupción) para atraer inversión. La CDMX ha ofrecido incentivos como descuentos de hasta 70% en el Impuesto sobre Nómina y 80% en el Predial para empresas exportadoras (CESA, 2025), fortaleciendo su competitividad. Sin embargo, es esencial garantizar estándares laborales y ambientales, usar mecanismos de disputa en el T-MEC frente a prácticas desleales y preparar una estrategia integral para la revisión de 2026 (El Universal, 2025).

Conclusiones

La relocalización representa para México, y en especial para la CDMX, una coyuntura histórica de crecimiento económico, reflejada en mayores inversiones, exportaciones y dinamismo industrial y logístico. La CDMX se perfila como centro clave de servicios, innovación e infraestructura, mientras el T-MEC brinda certidumbre y ventajas competitivas. Sin embargo, aprovechar esta oportunidad requiere una estrategia de Estado que combine inversión extranjera con el fortalecimiento de capacidades locales, evitando una dependencia excesiva de corporativos foráneos y de mercados únicos. Si México mejora su infraestructura, forma talento y fomenta un ecosistema donde convivan empresas nacionales y extranjeras, el nearshoring podrá convertirse en una palanca de desarrollo sostenible. El éxito, más allá de las cifras de inversión o exportación, dependerá de la capacidad del país para diseñar políticas industriales que permitan redefinir su propio rumbo económico en un entorno global interdependiente.







**DR. FILIBERTO
CIPRIANO MARÍN**

Integrante del Colegio de Economistas
de la Ciudad de México



**MTRO. CÉSAR
IGLESIAS GRAJALES**

Integrante del Colegio de Economistas de
la Ciudad de México

Nuevo Orden Comercial: retos y oportunidades para México

Introducción

El comercio internacional se encuentra en un proceso de transformación acelerada debido a factores geopolíticos, tecnológicos y ambientales. Este nuevo orden comercial se caracteriza por la reconfiguración de cadenas globales de valor, el endurecimiento de políticas arancelarias, y la disputa hegemónica de Estados Unidos con China. En este contexto, México se posiciona como un actor estratégico, especialmente por su cercanía con Estados Unidos. No obstante, también enfrenta desafíos estructurales como la dependencia sectorial, la baja diversificación tecnológica y la necesidad de políticas industriales más proactivas. Al mismo tiempo que Estados Unidos se ha planteado reestructurar su relación comercial con el mundo, trazando una nueva trayectoria histórica que deja de lado el periodo conocido como globalización, centrándose en políticas dirigidas al America First, esto es, establecer mejores beneficios en los intercambios comerciales, desmontando déficit en las balanzas comerciales, incluso si eso va en contra de los tratados de libre comercio que estableció durante el periodo neoliberal.

Breve contexto del nuevo orden comercial

El sistema comercial multilateral ha sido tensionado por disputas entre potencias, especialmente entre Estados Unidos y China, lo que ha llevado a un aumento en el uso de medidas arancelarias unilaterales. En respuesta, varios países han impulsado estrategias de relocalización de empresas (nearshoring / friendshoring/ securityshoring) para fortalecer sus cadenas de suministro. Entre mediados de octubre de 2024 y mayo de 2025, la Organización Mundial del Comercio (OMC) reportó la imposición de 644 nuevas medidas comerciales, incluyendo restricciones, aranceles y remedios aplicados a mercancías. El valor de la cobertura de estas nuevas medidas superó los 2.7 billones de dólares, más de tres veces el monto registrado en el periodo anterior. Con ello, la cobertura acumulada de restricciones alcanzó los 4.6 billones de dólares, equivalente al 19.4% del comercio mundial, reflejando un crecimiento sostenido del proteccionismo global (OMC, 2025).

México, como país exportador con una fuerte integración al mercado norteamericano a través del T-MEC, se ve directamente impactado por estos cambios. Especialmente porque las reglas comerciales establecidas en el primer periodo presidencial del presidente Donald Trump han cambiado, de hecho, uno de los temas fundamentales será la renegociación del T-MEC programada para el primero de julio de 2026.

En su segundo mandato, iniciado en enero de 2025, el presidente Donald Trump implementó una serie de medidas arancelarias dirigidas directamente a México, argumentando la necesidad de reforzar la seguridad fronteriza y proteger la producción estadounidense. Entre las acciones más significativas se encuentra la imposición de un arancel general del 25% sobre todos los bienes mexicanos, excepto aquellos que cumplen con las reglas de origen del T-MEC, así como nuevos aranceles del 25% aplicados específicamente a sectores clave como acero, aluminio, automóviles y autopartes. Estas medidas, respaldadas por disposiciones de la Sección 232 de seguridad nacional, reflejan un endurecimiento drástico de la política comercial hacia el principal socio exportador de Estados Unidos.



Adicionalmente, se estableció una tarifa base “recíproca” del 10% para todos los países, con tasas ajustables de hasta 50% según investigaciones específicas de productos y países. Esta política arancelaria escalonada ha intensificado la tensión bilateral y ha generado preocupación en industrias altamente integradas como la automotriz y la manufactura de autopartes, poniendo en riesgo cadenas de suministro regionales consolidadas bajo el marco del T-MEC.



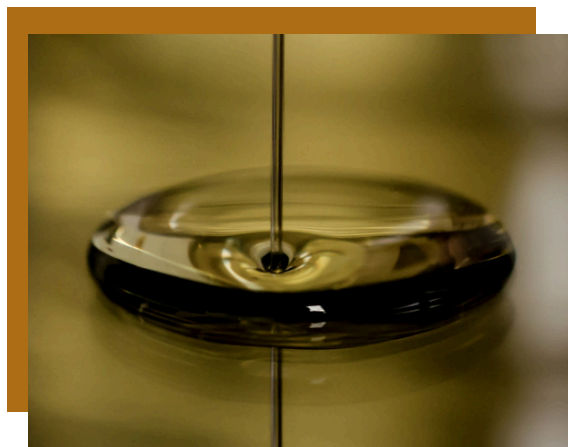
No se debe de pensar que este fenómeno es una situación aislada respecto de la dinámica de la economía mundial, emerge como una disputa real y acrecentada de Estados Unidos con China por establecerse como el hegemon mundial. Por eso es que México ha sido impactado con nuevos acuerdos, no necesariamente pensados en la relación bilateral sino en las necesidades del capitalismo americano para el siglo XXI.

Exportaciones e importaciones de México: radiografía comercial

En el primer semestre de 2025, México ha demostrado una notable resiliencia en su comercio exterior a pesar de los nuevos retos geopolíticos y arancelarios. De acuerdo con datos del INEGI, entre enero y mayo de este año, las exportaciones mexicanas sumaron 259 025 millones de dólares, lo que representa un crecimiento interanual de 3.4% (INEGI, 2025a). Este avance ha sido impulsado principalmente por el dinamismo del sector manufacturero -que sigue concentrando alrededor del 90% de los envíos totales-, así como por un buen desempeño de la agroindustria y la minería (México News Daily, 2025). Destaca que en marzo se registró uno de los incrementos mensuales más altos, con un alza de 9.6% respecto al mismo mes de 2024.

El principal destino de las exportaciones mexicanas continúa siendo Estados Unidos, hay que apuntar que esto es derivado de una dependencia generada durante el periodo neoliberal que estableció ante todo la desindustrialización del país, justo por eso es por lo que las exportaciones absorben cerca del 84% de los bienes enviados al exterior, una proporción incluso mayor a la observada en 2023 (El País, 2025). El sector automotriz mantiene su liderazgo, representando cerca del 28% del total exportado, seguido por equipo electrónico, maquinaria, químicos y productos agroindustriales (INEGI, 2025a). Esta concentración subraya la fuerte integración productiva de México con el mercado estadounidense, enmarcada en el marco del acceso preferencial del T-MEC que negoció el presidente Andrés Manuel López Obrador, a pesar de la incertidumbre por posibles revisiones o medidas proteccionistas recientes. Es importante recalcar que el margen que actualmente existe en las negociaciones es derivado de los acuerdos alcanzados con la administración Trump.

En cuanto a las importaciones, México adquirió bienes por un valor total de 256 987 millones de dólares entre enero y mayo de 2025, cifra que implica un leve aumento de 0.8% en comparación con el mismo periodo del año anterior (INEGI, 2025a). De estas importaciones, más del 77% corresponde a bienes intermedios para la industria manufacturera, lo que evidencia la alta dependencia del país de insumos y componentes extranjeros, especialmente en sectores tecnológicos y de ensamblaje (INEGI, 2025a). A pesar de algunos ajustes en cadenas de suministro, México sigue siendo una plataforma clave de manufactura para Norteamérica.



Finalmente, la balanza comercial del país se mantuvo en terreno positivo durante los primeros meses del año, con un superávit acumulado de poco más de 1 000 millones de dólares al cierre de abril (INEGI, 2025a). Sin embargo, mayo registró un ligero déficit mensual, en parte por la caída de las exportaciones petroleras, que siguen perdiendo peso frente a las ventas no petroleras. Por su parte, los aranceles promedio que aplica México se mantienen bajos, favorecidos por su red de tratados comerciales: se estiman en alrededor de 1.6% para bienes industriales y entre 1 y 2% para productos agrícolas, cifras muy inferiores al promedio mundial (World Bank, 2024), reflejando la política de apertura comercial que distingue al país en la región.

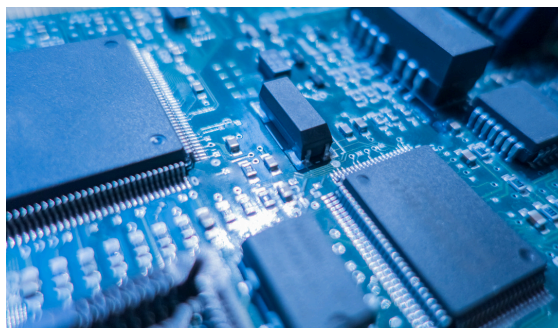
Sectores económicos con mayor impacto

En este nuevo escenario comercial, algunos sectores estratégicos para México son:

Industria automotriz: Está siendo transformada por la transición hacia autos eléctricos, lo que requiere adaptación tecnológica y nuevas cadenas de suministro. Empresas como Tesla, BMW y General Motors han anunciado inversiones en México vinculadas al nearshoring.



Tecnología y semiconductores: México busca posicionarse como nodo alternativo en la cadena global de semiconductores. Se han firmado memorandos de entendimiento con Estados Unidos para incentivar esta industria.



Agroindustria: Ante las restricciones alimentarias en otras regiones, México puede ampliar su presencia exportadora en productos agrícolas y procesados, especialmente hacia Asia y América Latina.



Energía y minería: El litio, el cobre y otras materias primas críticas cobran relevancia en la transición energética, generando nuevas oportunidades de inversión.



Retos para México, el ejemplo de la Ciudad de México

Pese al entorno favorable para la relocalización de inversiones, en el caso de la Ciudad de México enfrenta varios desafíos estructurales en 2025:

Infraestructura saturada: Aun con proyectos de ampliación vial y de movilidad, la conectividad metropolitana presenta serios cuellos de botella. La saturación de carreteras, el tráfico intermodal hacia la Zona Metropolitana y la alta presión sobre los accesos logísticos a parques industriales y terminales de carga generan sobrecostos de distribución para empresas y centros de distribución. Al mismo tiempo que no existe mayor espacio territorial al donde expandir la industria.

Déficit de capital humano especializado: La capital concentra parte importante del talento técnico y profesional del país debido a que aquí se asientan las principales universidades, pero la creciente demanda de perfiles en tecnología, digitalización, electromovilidad y automatización supera la capacidad formativa de universidades e institutos técnicos. Existe una brecha persistente en la formación de talento en áreas STEAM (ciencia, tecnología, ingeniería, artes y matemáticas). Esto obliga a muchas empresas a reclutar personal de estados circundantes o a competir agresivamente para retener talento especializado.

Seguridad y entorno normativo: La Ciudad de México ofrece un entorno institucional más sólido que otras entidades, pero enfrenta retos como la extorsión y la inseguridad en corredores logísticos. Estos factores limitan la llegada de nuevas inversiones industriales de alta escala.

Dependencia del mercado nacional y concentración sectorial: Aunque la Ciudad de México destaca como un hub logístico, de servicios y comercio, su industria manufacturera es limitada y se concentra en nichos de alto valor agregado como farmacéutica, TIC y servicios financieros. La capital sigue dependiendo en gran parte del mercado nacional e interno, lo que la hace vulnerable a la desaceleración de la economía interna y limita la diversificación de exportaciones directas.

Oportunidades para el futuro

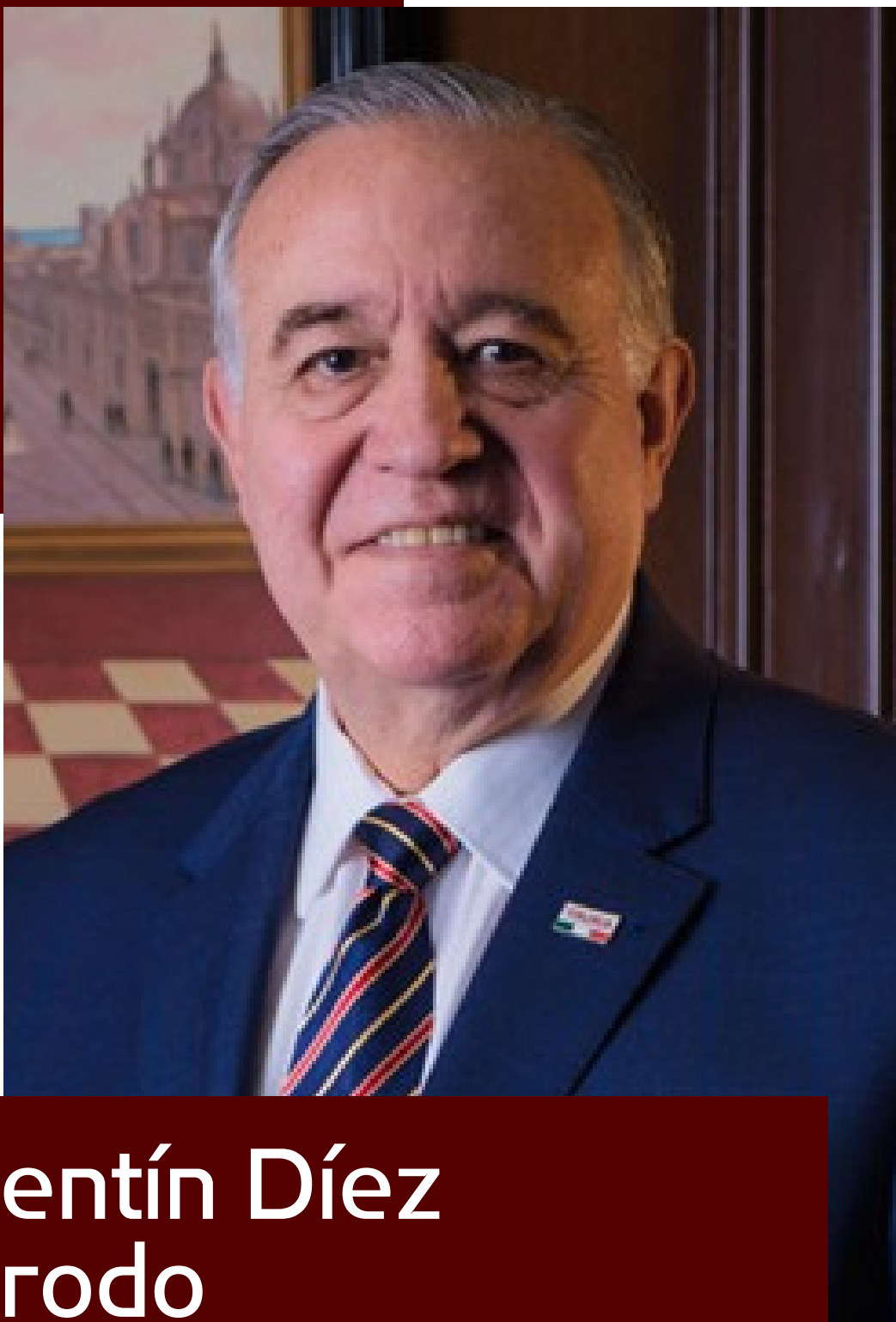
México puede convertirse en uno de los principales beneficiarios del nuevo orden comercial si implementa políticas públicas estratégicas:

- Desarrollo de parques industriales y clústeres regionales vinculados a sectores prioritarios.
- Educación técnica y formación dual para responder a las nuevas demandas laborales.
- Fomento a la innovación y transferencia tecnológica, especialmente en regiones rezagadas del sur-sureste.
- Política industrial sostenible que impulse energías limpias, economía circular y digitalización.

Conclusión

El nuevo orden comercial impone a México una doble exigencia: adaptarse rápidamente a una economía global más fragmentada y al mismo tiempo aprovechar su ubicación, tratados y fortaleza industrial para avanzar hacia un modelo de desarrollo más equilibrado, tecnológico y sostenible. La clave estará en combinar apertura comercial con fortalecimiento interno, integrando al Estado, la empresa y la academia en una visión de largo plazo.





Valentín Díez Morodo

Presidente Honorario del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE)

México: socio confiable en el nuevo orden global

He tenido el privilegio de atestiguar, a lo largo de más de cinco décadas, la transformación profunda del comercio exterior mexicano. Desde los años en que nuestras exportaciones eran esencialmente petróleo y materias primas, hasta el presente, en que nos hemos convertido en una potencia de manufactura avanzada, integrada profundamente a las cadenas globales de valor. Sin duda, el país ha recorrido un camino extraordinario hasta convertirse actualmente en una de las 10 potencias exportadoras globales.

No ha sido un tránsito fácil ni lineal, pero sí uno marcado por la convicción de que México tiene, y debe tener, un papel protagonista en la economía mundial. Hoy, en medio de un entorno global profundamente alterado por tensiones geopolíticas, avances tecnológicos y reconfiguraciones de las logísticas estratégicas, México se encuentra en una posición única.

Las fronteras geográficas permanecen, pero las rutas económicas han cambiado. Ya no basta con evaluar los flujos de mercancías en función de la oferta, la demanda y la distancia. Hoy el comercio es una matriz mucho más compleja, entrecruzada por factores políticos, medioambientales, tecnológicos y de seguridad. Las guerras en Ucrania y Gaza, las tensiones comerciales creadas por el gobierno americano en relación a la imposición de aranceles a todos los países, principalmente a China, la transformación energética global y la digitalización acelerada han alterado los ejes del comercio internacional como veníamos actuando. Los países que entienden esta dinámica y la integran en su visión de largo plazo están construyendo ventajas competitivas sostenibles. México se encuentra entre ellos.

En 2024, México alcanzó un hito histórico: más de 617 mil millones de dólares en exportaciones, lo que representa un crecimiento anual del 4%, de acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC). Este desempeño nos posiciona como el primer exportador en América Latina y el segundo en el continente, solo detrás de Estados Unidos. Pero más importante que la cifra en su composición: el 89.8 por ciento, (554 mil 443 millones de dólares) corresponde a la exportación en manufacturas de calidad.

Esto confirma el tránsito exitoso a una economía exportadora industrial. No somos ya un país que solo provee insumos: somos un país que diseña, produce con calidad, innova y compite. Este posicionamiento nos ha permitido integrarnos a las cadenas de suministro globales en sectores clave como automotriz, aeroespacial, eléctrico-electrónico, electrodomésticos y dispositivos médicos, entre otros.

En 2024, solo el 49 por ciento, de nuestras exportaciones a Estados Unidos se acogieron a las preferencias arancelarias del T-MEC. Este dato revela una oportunidad clara: La ventaja de contar con el T-MEC que permite tener un fortalecimiento del cumplimiento normativo, la trazabilidad del origen y la formación de proveedores certificados.



A medida que se reconfiguran las cadenas de valor, con un giro hacia clústeres regionales y resilientes, México puede y debe consolidarse como el socio número uno como lo es a la fecha, indispensable para Estados Unidos. Pero esta consolidación no se da en automático: exige preparación, innovación, visión estratégica, inversiones en infraestructura, política industrial moderna y un marco de certidumbre jurídica que respalde a las empresas exportadoras.

También implica alinear nuestras capacidades técnicas con las nuevas exigencias del T-MEC en temas como estándares laborales, contenido regional, sustentabilidad y comercio digital. La integración debe alcanzar los procesos, las normas y los valores compartidos.



Con la modernización del Acuerdo Global con la Unión Europea, México renueva una alianza que va más allá del comercio: se trata de una relación basada en valores compartidos como la democracia, el desarrollo sostenible, la innovación y la economía circular.

México no es un proveedor de bajo costo, sino un socio con capacidades tecnológicas, talento calificado y una cadena de suministro robusta. Aprovechar al máximo estas ventajas implica promover la inversión europea en territorio mexicano, fomentar la transferencia de tecnología y desarrollar clústeres industriales que fortalezcan la integración con cadenas de valor europeas. También representa una oportunidad para robustecer la diplomacia económica mexicana, promoviendo no solo los beneficios comerciales del acuerdo, sino también la visión de un México innovador, sostenible y comprometido con el desarrollo regional.

En nuestra región, la Alianza del Pacífico ha demostrado ser una plataforma efectiva para la integración económica, la internacionalización de las Pymes y la promoción conjunta de exportaciones. Colombia, Chile y Perú son socios naturales con los que compartimos no solo intereses comerciales, sino también desafíos estructurales: el acceso limitado a financiamiento y la necesidad de inclusión social.

El COMCE ha intensificado sus esfuerzos en la región promoviendo ferias, ruedas de negocios y programas de acompañamiento técnico para facilitar la entrada de empresas mexicanas a estos mercados. Se trata de una diversificación comercial no basada en la coyuntura, sino en una visión de largo plazo que reconoce el potencial transformador del comercio intrarregional.

La cooperación con América Latina también debe pasar por la creación de cadenas de valor regionales. No hay razón para que los insumos que hoy se importan de Asia no puedan fabricarse en la región, si existe una estrategia común de desarrollo industrial, capacitación técnica y financiamiento para la innovación.

México cuenta con una de las redes de tratados de libre comercio más amplias del mundo, con acceso preferencial a 52 países. Este andamiaje —que incluye el T-MEC, el TLCUEM modernizado, la Alianza del Pacífico y acuerdos bilaterales con Japón, entre otros— es una ventaja estructural que pocos países pueden ofrecer.

Pero la estrategia comercial de México va más allá de la apertura. Impulsa una inserción más profunda en las cadenas globales, con más contenido nacional, desarrollo de proveedores, digitalización y sostenibilidad.

Hoy, la competencia no es solo por vender más, sino por exportar con un contenido que tenga más valor en su contenido tecnológico e innovación. Esto exige políticas públicas que acompañen a las empresas en su transformación digital, en su transición energética y en su adecuación a las exigencias regulatorias internacionales en materia de medio ambiente, derechos laborales y gobierno corporativo.

Desde el COMCE, hemos delineado una estrategia que respalda al Plan México a través de siete acciones concretas:

- Promoción de la inversión productiva en sectores clave como energías limpias, centros de datos, telecomunicaciones y semiconductores.
- Fortalecimiento del ecosistema logístico mediante digitalización y eficiencia aduanera.
- Impulso a la innovación y automatización industrial.
- Formación de talento técnico especializado.
- Desarrollo de proveedores locales con estándares internacionales.
- Promoción del cumplimiento normativo en tratados comerciales.
- Fomento de prácticas sostenibles y responsabilidad social empresarial.

Estas acciones buscan que México no solo crezca, sino que se transforme. No se trata únicamente de aumentar nuestras exportaciones, sino de hacerlo con inteligencia: con más valor agregado, más inclusión y más sostenibilidad.

El mundo ha cambiado. La pandemia, los conflictos geopolíticos y la transición hacia una economía digital y sustentable han alterado las reglas del comercio. México llega a este momento bien preparado: con aprendizajes, con activos valiosos y con una vocación abierta al mundo.

Nuestro país tiene lo que se necesita para ser un puente entre regiones, una plataforma para la innovación industrial y un centro logístico de clase mundial. Pero no debemos conformarnos con ser una opción viable: debemos aspirar a ser una opción preferente.

Esto requiere de la colaboración estrecha entre gobierno, sector privado y academia; del fortalecimiento institucional; y de una visión de largo plazo que vea en el comercio no solo una vía para crecer, sino una palanca para transformarnos como nación.

Hoy más que nunca, el mundo necesita liderazgo. Y México puede darlo. No solo porque tiene el potencial, sino porque tiene la convicción. Porque entiende que el futuro no se espera: se construye.

Lo sé por experiencia propia. Durante décadas, me tocó abrir mercados, derribar barreras y posicionar productos mexicanos en rincones impensables del mundo. Desde Grupo Modelo comprendí que exportar no era solo vender cerveza al mundo, sino proyectar a México con orgullo, calidad y visión empresarial. Hoy, esa misma convicción debe guiarnos como país. Porque cuando el comercio exterior se convierte en una causa compartida, México no solo crece: se transforma.







Dip. América Rangel Lorenzana

Diputada en el Congreso de la Ciudad de México

Competitividad y Emprendimiento: impulsando la productividad de la micro y pequeñas empresas en la Ciudad de México

La Ciudad de México es el epicentro de actividad económica, donde miles de micro y pequeñas empresas (MIPYMES) juegan un papel fundamental en el desarrollo local. Sin embargo, estos negocios enfrentan desafíos significativos para mantenerse competitivos en un mercado en constante evolución. Para impulsar su productividad y garantizar su sostenibilidad, es necesario abordar aspectos clave como la innovación, el acceso al financiamiento y la capacitación empresarial.

Las MIPYMES representan más del 90% del total de empresas en México y generan una parte considerable del empleo en la capital. Su dinamismo les permite atender nichos de mercado específicos y fomentar la diversificación económica. No obstante, la falta de recursos tecnológicos y la dificultad para acceder a financiamiento limitan su crecimiento y expansión.

El emprendimiento es un motor clave para la innovación y el crecimiento económico. La creación de nuevos negocios con enfoques disruptivos permite renovar el mercado y generar empleo. En la Ciudad de México, la existencia de incubadoras de empresas y espacios de coworking facilita el intercambio de ideas y la colaboración entre emprendedores.

La Ciudad de México como ecosistema de emprendimiento

La Ciudad de México ofrece un entorno caracterizado por su diversidad cultural, demográfica y económica. La capital se distingue no solo por su tamaño, sino también por la posibilidad de actividades emprendedoras, que han surgido en respuesta a una serie de desafíos y oportunidades que presenta el entorno urbano.

Uno de los elementos fundamentales que definen el ecosistema de emprendimiento en la Ciudad de México es la interconexión entre los diversos actores que lo componen. Estos incluyen emprendedores, incubadoras, aceleradoras, inversores, instituciones académicas y organismos gubernamentales.

La colaboración entre estos grupos es esencial para fomentar una cultura de innovación y desarrollo. Sin embargo, a pesar de los recursos y el potencial de la Ciudad de México, los emprendedores aún enfrentan numerosos obstáculos. Entre estos, las limitaciones financieras que dificultan la capacidad de innovación y expansión de las micro y pequeñas empresas. La falta de acceso a capital y redes de financiamiento adecuadas puede limitar las oportunidades de crecimiento y sostenibilidad de estas iniciativas, lo que a su vez repercute en la competitividad del ecosistema en su conjunto.



Las dificultades de emprender en la Ciudad de México

Emprender en la Ciudad de México se presenta como un desafío significativo que puede ser entendido a través de múltiples dimensiones. Este entorno, caracterizado por un alto potencial comercial, también se enfrenta a dificultades como la disponibilidad de financiamiento.

Muchos emprendedores enfrentan dificultades para acceder a créditos y capital inicial que son fundamentales para llevar a cabo sus proyectos. Las altas tasas de interés y los requisitos restrictivos por parte de instituciones financieras limitan las posibilidades de los emprendedores, obligándolos a buscar fuentes de financiamiento alternativas, que a menudo son poco confiables o insostenibles.

La falta de asesoría técnica es otro reto importante, a menudo, estos empresarios carecen de los conocimientos y habilidades necesarios para gestionar sus empresas de manera efectiva. La ausencia de programas de capacitación accesibles y de calidad impide que los emprendedores adquieran competencias que son cruciales para el éxito a largo plazo. Sin este apoyo, muchos emprendedores se sienten desorientados y, en consecuencia, sus emprendimientos corren el riesgo de fracasar.



La visión del emprendimiento del Gobierno de la Ciudad de México

El emprendimiento ha ganado un protagonismo notable en las dinámicas económicas y sociales de las ciudades contemporáneas.

A medida que la globalización y la transformación digital ha avanzado, las comunidades enfrentan el desafío de adaptarse y generar ecosistemas que no solo fomenten, sino que también sostengan la actividad emprendedora. La visión del Gobierno de la Ciudad de México con respecto al emprendimiento se ha definido a través de interpretaciones de una visión del pasado donde la intervención del gobierno en términos de emprendimiento es incierta.



En este contexto, la pregunta sobre la efectividad de las políticas públicas se vuelve inevitable. El gobierno implementa iniciativas bajo la premisa de que fomentarán el emprendimiento, sin embargo, no se evalúa cuáles son realmente efectivas y cuáles no han conseguido los resultados esperados.

Por otro lado, es ineludible considerar las barreras que persisten en la implementación de estas políticas. Las limitaciones en el acceso a financiamiento, la burocracia excesiva y la falta de infraestructura adecuada son solo algunos de los obstáculos que obstaculizan el desarrollo del emprendimiento en la ciudad.

Cinco propuestas de política pública para el impulso al emprendimiento en la Ciudad de México

Proponemos cinco rutas de política pública diseñadas para fortalecer el emprendimiento en la Ciudad de México, enfocándose en aspectos como el acceso a financiamiento, la capacitación y el desarrollo de redes colaborativas.

Las políticas propuestas se elaboran a partir de un análisis exhaustivo del ecosistema emprendedor y las dificultades que enfrentan los emprendedores locales.

En primer lugar, se debe abordar la problemática del acceso a financiamiento. Una de las barreras más significativas que enfrentan los emprendedores es la dificultad para acceder a capital. Muchos tienen ideas innovadoras pero carecen de los recursos económicos necesarios para llevar sus proyectos a cabo. Para enfrentar este desafío, se sugiere implementar incentivos fiscales que fomenten la inversión privada en startups y emprendimientos locales. Estas medidas pueden incluir la reducción de impuestos para inversionistas que apoyen a nuevas empresas, así como la creación de fondos de capital de riesgo gestionados por instituciones públicas que garanticen financiamiento a condiciones preferenciales. Al facilitar el acceso a recursos financieros, se potenciaría el ecosistema emprendedor y se incentivaría la creación de nuevas empresas.

En segundo lugar, es fundamental ofrecer programas de capacitación y asesoría técnica que mejoren las competencias de los emprendedores. Este aspecto incluye la formación en habilidades empresariales, como la gestión financiera, el marketing digital y la innovación. Se propone establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas y corporaciones para desarrollar programas de capacitación adaptados a las necesidades del mercado. Además, la creación de incubadoras de negocios que brinden mentoría y acompañamiento a emprendedores en las primeras etapas de desarrollo puede ser un componente esencial en estos programas. La capacitación adecuada no solo incrementa las posibilidades de éxito de los emprendedores, sino que también contribuye a un ambiente empresarial más sólido y profesional.

Un tercer punto a considerar es la promoción de redes de colaboración entre emprendedores, lo que es crucial para el fortalecimiento del ecosistema. Las redes permiten el intercambio de ideas, recursos y contactos, y pueden ser una vía efectiva para superar las limitaciones individuales. Se propone la creación de espacios de coworking que no solo sirvan como lugares de trabajo, sino que también actúen como centros de networking y colaboración. Adicionalmente, es importante fomentar eventos y ferias que reúnan a emprendedores, inversores y potenciales clientes, lo que incentivará el diálogo y el desarrollo de potenciales colaboraciones. Con esas redes, los emprendedores podrán apoyarse mutuamente y combinar talentos y recursos para hacer crecer sus iniciativas.

El cuarto aspecto está relacionado con la adaptación de experiencias exitosas de otros ecosistemas de emprendimiento. Es fundamental aprender de las mejores prácticas en otras ciudades y países que han logrado crear un ambiente favorable para el emprendimiento. Se podría llevar a cabo un estudio comparativo de ciudades con ecosistemas de emprendimiento dinámicos, para identificar políticas públicas y programas que sean transferibles al contexto de la Ciudad de México. Esto implicaría la creación de un think tank que agrupe a expertos en política pública, economía y emprendimiento, con el objetivo de estudiar y adaptar las estrategias que mejor funcionen en el contexto local.

Por último, es crucial establecer un sistema de evaluación de las políticas públicas implementadas en el área del emprendimiento. Para medir la efectividad de las acciones propuestas, se deben definir indicadores claros y específicos que permitan monitorear el impacto de las políticas en el crecimiento de nuevos negocios y en la sostenibilidad de estos.

Esta evaluación no solo debe centrarse en el número de startups creadas, sino también en su capacidad para generar empleo, contribuir al PIB local y fomentar la innovación. La retroalimentación obtenida a través de esta evaluación será crucial para ajustar y mejorar las políticas públicas de manera continua, asegurándose de que se adapten a las realidades cambiantes del ecosistema emprendedor.

En suma

El entorno emprendedor de la ciudad presenta tanto oportunidades como obstáculos significativos. Las principales lecciones aprendidas indican que, aunque las micro y pequeñas empresas contribuyen en gran medida a la economía local, enfrentan dificultades críticas que afectan su sostenibilidad y crecimiento. Estas dificultades incluyen la falta de acceso a financiamiento, la burocracia excesiva y una infraestructura deficiente.

El impacto de las políticas públicas implementadas en la Ciudad de México es incierto, poco medible e ineficaz. Las políticas exitosas en otras latitudes lo han sido porque comparten un enfoque en la colaboración entre el gobierno y las empresas, sin embargo, políticas aisladas como las del gobierno de la Ciudad tienden a resultar ineficaces, lo que subraya la necesidad de un enfoque más integral y sostenible que abarque a todos los actores del ecosistema emprendedor.







**Dra. Hortensia
Gómez Víquez**

Instituto Politécnico Nacional

Innovación y Tecnología: Motores de la Transformación Comercial Internacional

El nearshoring implica la relocalización de las cadenas productivas hacia países geográficamente más cercanos y que, además albergan mercados relevantes. Este proceso conlleva la atracción de inversión extranjera directa (IED) a otros países, con el fin de incrementar la competitividad y optimizar la producción y la distribución. En este contexto, México se posiciona como un destino atractor en virtud de su cercanía con uno de los mercados más importantes, los Estados Unidos de América; a la existencia de tratados de libre comercio con gran parte del mundo, entre ellos el T-MEC que es uno de los más importantes para el país; y el bono demográfico¹, entre otros factores².

La IED es un componente fundamental para el crecimiento del país. En este sentido, en México durante 2023 se emitieron dos decretos clave: el DECRETO por el que se crea la Ventanilla Única para Inversionistas y el Registro Único de Proyectos de Inversión (DOF, 26/07/2023), y el DECRETO por el que se otorgan estímulos fiscales a sectores clave de la industria exportadora consistentes en la deducción inmediata de la inversión en bienes nuevos de activo fijo y la deducción adicional de gastos de capacitación (DOF, 11/10/2023). Ambos instrumentos buscan fomentar el crecimiento económico del país y, explícitamente, fortalecer el nearshoring.

Asimismo, en 2025, en el marco del Plan México, que tiene como una de sus metas “fortalecer la industria nacional para el mercado local-regional; ampliar la sustitución de importaciones con cadenas de valor; generar empleos; fortalecer el desarrollo científico, tecnológico y la innovación; y posicionar a México entre las diez economías más grandes a nivel mundial, a fin de alcanzar el bienestar para los mexicanos” (DOF, 21/01/2025). Así como, el fortalecimiento de la capacitación e innovación tecnológica del país, “mediante la promoción de proyectos de inversión que promuevan el desarrollo de invenciones para la obtención de patentes...”.

Es de notar que, tanto en el Plan México como el decreto de incentivos fiscales, se contempla la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Esto es relevante, ya que el capítulo 25 del T-MEC incluye un apartado específico para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES). En particular, el artículo 25.6 obliga a que el T-MEC beneficie a las PyMES, mediante diversas disposiciones, entre ellas: con derechos de propiedad intelectual (Art. 20.14), Competitividad (Art. 26.1), así como comercio transfronterizo y digital (Arts. 15.10 y 19.17, respectivamente)³. En este tenor, resulta de interés cómo estas empresas pueden incorporarse a las cadenas productivas en el nearshoring, lo cual dependerá del perfil y la composición de la IED.

En este contexto, es relevante señalar que la IED en México se divide en tres componentes: Nuevas inversiones; Reinversión de utilidades; y cuentas entre compañías. De estos, el componente que refleja la creación de infraestructura es la inversión. Entre 2006 y 2024, se observa que en promedio concentra una distribución considerable en su participación: 36.68% de la IED total; sin embargo, de 2022 a 2024 este porcentaje se ha reducido (50.03 por ciento; 14.30 por ciento; y 8.59 por ciento, respectivamente)⁴. Asimismo, México, en cuanto al índice de complejidad económica, de 2006 a 2023, ha mantenido una posición relativamente estable. En el año de 2023 se ubicó en la posición 17⁵.

1 van Hassel, E., Vanelander, T., Neyens, K., Vandeborre, H., Kindt, D., & Kellens, S. (2022). Reconsidering nearshoring to avoid global crisis impacts: Application and calculation of the total cost of ownership for specific scenarios. *Research in Transportation Economics*, 93(101089), 101089. <https://doi.org/10.1016/j.retrec.2021.101089>

2 <https://www.bakerinstitute.org/research/nearshoring-mexico-seizing-opportunities-and-facing-challenges>

3 Gobierno de México: T-MEC, textos finales. Capítulos 14 al 34. Disponible en

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/708696/T.MEC_TOMO_II_CAP_TULO_14_AL_34_y_Acuerdos_Paralelos.pdf

4 <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

5 <https://atlas.hks.harvard.edu/rankings>



Un aspecto clave a considerar es la estructura de las exportaciones. Por ejemplo, para 2023, entre los productos que se identifican con mayor oportunidad se encuentran los sueros y vacunas, con una oportunidad de ganancia estimada de 1.225 por ciento, pero con una ventaja comparativa revelada de 0.019 por ciento. En la misma línea, circuitos integrados presenta una oportunidad de ganancia de 0.851 por ciento, y una ventaja comparativa de 0.22 por ciento. En contraste, en el caso del petróleo crudo, la oportunidad de ganancia es de -0.314 con una ventaja comparativa de 0.872, en posición similar el petróleo refinado (-0.089 y 0.219, respectivamente)⁶. En el análisis de las exportaciones de productos manufacturados en México, se avoca a la industria manufacturera, sobre todo al ensamble, en las cuales, los componentes de alto valor agregado son de importación⁷.

En este contexto, el nearshoring requiere del uso de las tecnologías emergentes para lograr una mayor eficiencia en las operaciones. Entre estas tecnologías se encuentran el Internet de las cosas (IoT), el uso de la inteligencia artificial, y el uso de la nube, entre otras. En este sentido, si el objetivo es fomentar proyectos de inversión y formación de capacidades tecnológicas, resulta indispensable conocer la situación actual de México en relación con estas tecnologías.

La identificación y clasificación de tecnologías emergentes representa un desafío considerable, ya que estas comprenden múltiples dimensiones, y en general se caracteriza por su transversalidad, es decir, su capacidad de aplicación en diversas áreas productivas. En este tenor, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) ha propuesto una clasificación que divide estas tecnologías en tres grandes categorías⁸: técnicas de inteligencia artificial (IA), aplicaciones de la IA, y campos de la aplicación de la IA. En el último grupo está el campo de Internet de las cosas (IoT) que comprende todo tipo de soluciones logísticas, de comunicación, y de eficiencia de redes y operación de equipos.

En el campo de aplicación IoT, según los criterios de búsqueda de palabras clave y la Clasificación Internacional de Patentes seleccionados por la OMPI, se cuenta con 50133 documentos de patente⁹ en la base de PATENTSCOPE de dicha organización¹⁰. De ese total, 38521 tienen su origen en Estados Unidos, seguido de la Oficina de la Unión Europea (1265) y la República de Corea (261). Asimismo, se reportan 11997 solicitudes bajo el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes (PCT). El principal crecimiento se registró de 2020 a la fecha, tan sólo en ese año se publicaron 6883 solicitudes de patentes, en tanto que en 2022 se publicaron 8576, y en lo que va de 2025 se han publicado 2422. Entre las empresas con mayor número de patentes en el ámbito destacan International Business Machines Corporation, Amazon Technologies Inc., y Google. También figuran entre las 10 primeras compañías Huawei Tech Co y Samsung Electronics. Estas estadísticas muestran que México no ocupa una posición destacada en la generación de este tipo de tecnologías.

Del total de documentos de patentes en la base PATENTSCOPE, en el campo de aplicación IoT, el número de solicitudes PCT es de 11,997¹¹. De este total, solo 117 han ingresado a fase nacional en México, lo que representa una proporción muy baja. Estas tecnologías están orientadas a aplicaciones de la IoT en maquinaria, dispositivos, machine learning, imágenes, sistemas y generación de resultados de análisis de datos. Cabe mencionar que dichas tecnologías no tienen su origen en las capacidades tecnológicas nacionales, sino que provienen del extranjero y buscan su protección en México como parte de su estrategia de propiedad intelectual, y para proteger sus tecnologías en los mercados de consumo, como lo es este país.

6 <https://atlas.hks.harvard.edu/explore/productspace?exporter=country-484>

7 Ruíz, Clemente (2024). El nearshoring: ventajas y desventajas para México..., en <https://www.gaceta.unam.mx/el-nearshoring-ventajas-y-desventajas-para-mexico/>

8 OMPI (sf): PATENTSCOPE Artificial Intelligence Index. Disponible en https://www.wipo.int/en/web/technology-trends/artificial_intelligence/patentscope

9 Las patentes se consideran como un indicador de innovación y de desarrollo tecnológico, toda vez que implican actividad inventiva, novedad, y aplicación industrial. Griliches, Zvi, Patent Statistics as Economic Indicators: a Survey (March 1990). NBER Working Paper No. w3301, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=226662>

10 PATENTSCOPE permite acceder a: las solicitudes PCT (Tratado en materia de patentes, PCT por sus siglas en inglés) internacionales publicadas en texto completo el día de la publicación, los documentos de patentes de las oficinas nacionales y regionales participantes, la literatura no relacionada con las patentes. <https://www.wipo.int/es/web/patentscope>

11 El esquema PCT concentra las solicitudes de patentes presentadas por los países firmantes del Tratado en Materia de Patentes (PCT por sus siglas en inglés), con el objetivo de gestionar el trámite de protección de invenciones en diferentes jurisdicciones (países), también adheridos al PCT. Esto obedece al principio de que una patente en un documento territorial, es decir, su validez se limita únicamente a los países donde se ha concedido el título correspondiente. El sistema PCT permite que una solicitud de patente se gestione a través de la OMPI en lugar de acudir directamente a las oficinas nacionales o regionales de propiedad industrial de cada país. Esto simplifica el trámite de solicitud de una patente (<https://www.wipo.int/pct/es/>).



Es menester mencionar que replicar un ejercicio de análisis similar en la plataforma SIGA 2.0 (Sistema Integral de Gestión de Actividades del IMPI), no es viable debido a las diferencias entre esta plataforma y la plataforma de PATENTSCOPE. No obstante, al realizar una búsqueda sobre el campo de aplicación IoT enfocado a la gestión del tráfico, eliminando solicitudes duplicadas, y considerando el periodo de 2010 a 2020, el resultado es de 118 solicitudes de patentes. Los principales titulares de dichas patentes fueron Ford Global Technologies y Nissan Motor. Como era de esperarse, y en línea con los resultados previamente señalados, estas tecnologías no se generan en México, ni siquiera por las empresas transnacionales establecidas en México. La mayoría proviene de Estados Unidos, Japón y Corea, mientras que sólo 10 solicitudes tienen su origen en México.¹²

Así pues, en México el T-MEC, como acuerdo clave de comercio internacional fundamental, ha contribuido a consolidar la posición de México como exportador, y se espera favorezca su integración a la dinámica del nearshoring. De forma complementaria, en 2025 se han generado los instrumentos de política pública, Plan México y Decretos, orientados a fomentar la IED como estrategia para impulsar el crecimiento económico. En su conjunto, estos mecanismos establecen un marco que reconoce que el nearshoring debe generar proyectos de alto valor tecnológico que deriven en beneficio para la sociedad, la incorporación de empresas de distintos tamaños, y el desarrollo tecnológico nacional, incluyendo la capacitación para el fortalecimiento del capital humano.

No obstante, el rezago tecnológico que enfrenta México evidenciando su limitada capacidad para desarrollar tecnologías emergentes patentables, lo que implica dependencia tecnológica, al carecer una masa crítica de invenciones propias, lo que constituye un obstáculo crítico. De no atenderse con prontitud, esta situación limitará la participación de México al rol de usuario de las tecnologías emergentes para la implementación del nearshoring. Por lo que, si bien los instrumentos que fomenten la IED y el comercio internacional son importantes, la existencia de una política en ciencia, tecnología e innovación que abone a reducir la brecha tecnológica en este ámbito, también es fundamental para lograr las metas del Plan México.

12 Estrella Santiago, D. P., & Gómez Viquez, H. (2022). Patent activity on the internet of things for traffic management. *Economía Teoría y Práctica*, 59, 75–112. <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/592023/estrella>





**Dr. Humberto
Merritt Tapia**

Instituto Politécnico Nacional

Innovación y Tecnología: Motores de la Transformación Comercial Internacional

Un nuevo paradigma global

Los mercados internacionales se encuentran en una encrucijada histórica. Las dinámicas comerciales que han regido los intercambios de bienes y servicios durante décadas están siendo desafiadas y remodeladas a un ritmo acelerado. En el centro de esta profunda transformación se encuentran dos fuerzas interconectadas y poderosas: la innovación y la tecnología. Estos elementos no solo están optimizando procesos existentes, sino que están redefiniendo fundamentalmente la manera en que las empresas operan, compiten y colaboran a escala global. La capacidad de una nación (y de sus empresas) para adaptarse, adoptar y liderar la aplicación de nuevas herramientas tecnológicas se ha convertido en el principal diferenciador para el éxito y la sostenibilidad en el mercado global de la segunda década del siglo XXI. Esta transformación abarca desde la concepción de un producto hasta su entrega final al consumidor, impactando cada eslabón de la cadena de valor y abriendo nuevas fronteras de oportunidad y eficiencia.



El paisaje cambiante del comercio internacional

Históricamente, el comercio internacional se ha visto impulsado por factores como la ventaja comparativa, la disponibilidad de recursos y los acuerdos comerciales. Sin embargo, la globalización, impulsada por la caída de barreras comerciales y la mejora en las comunicaciones y el transporte, sentó las bases para una nueva era. Hoy, este panorama se ha vuelto aún más complejo y dinámico por la emergencia de nuevos actores, la creciente interconexión de los mercados, la volatilidad geopolítica y las cambiantes expectativas de los consumidores –que demandan mayor especialización, rapidez y transparencia– todo lo cual está configurando un entorno de negocios radicalmente diferente.



En este contexto, la “transformación comercial” no es una opción, sino un imperativo. Las empresas que se aferran a modelos obsoletos corren el riesgo de quedar rezagadas, mientras que aquellas que abrazan la disrupción pueden acceder a mercados más amplios, optimizar sus operaciones y construir relaciones más sólidas con sus clientes a nivel mundial. La pandemia de COVID-19, por ejemplo, actuó como un catalizador, acelerando la digitalización y evidenciando la fragilidad de las cadenas de suministro tradicionales, lo que resaltó aún más la urgencia de adoptar enfoques más innovadores y más avanzados tecnológicamente.

La innovación como imperativo estratégico

A partir de Joseph Schumpeter se sabe que la innovación, en su esencia, es la introducción de algo nuevo o la mejora significativa de algo existente. Existen al menos cinco variedades de innovación que pueden manifestarse como en el caso de las innovaciones de producto, que consisten en la aparición de bienes o servicios completamente nuevos o con características y funcionalidades mejoradas que satisfacen necesidades emergentes aún no cubiertas tanto en los mercados nacionales como internacionales. Una prueba notable es la evolución de los teléfonos móviles hacia los smartphones, que integraron múltiples funcionalidades y abrieron nuevos mercados globales para aplicaciones y servicios. Por otra parte, las innovaciones de proceso consisten en la implementación de métodos de producción, logística, distribución o soporte nuevos o significativamente mejorados. Esto puede traducirse en mayor eficiencia, reducción de costos, mejor calidad o mayor rapidez en la entrega. La manufactura aditiva (impresión 3D) es un caso en ascenso creciente.

La innovación de modelos de negocios aparece cuando hay una redefinición de la forma en que una empresa crea, entrega y captura valor. Esto puede implicar nuevas formas de llegar a los clientes, nuevas estructuras de ingresos o nuevas alianzas estratégicas. Los modelos de suscripción para software (SaaS) o el “producto como servicio” (PaaS) son modelos de negocio innovadores que han transformado industrias enteras a nivel global.

La innovación organizacional nace con la implementación de nuevas estructuras organizativas, prácticas de gestión o métodos de trabajo que fomenten la colaboración, la agilidad y la creatividad. La adopción de metodologías ágiles o la creación de equipos multidisciplinarios globales son claros ejemplos de esto.

La quinta variedad es la innovación en marketing, que consiste en el desarrollo de nuevas estrategias para promocionar y vender productos en mercados internacionales, aprovechando nuevos canales y enfoques para conectar con audiencias diversas. El marketing de los llamados influencers o el uso de análisis de datos para campañas personalizadas son ejemplos recientes y cada vez más relevantes.

En todo caso, la innovación ha dejado de ser el dominio exclusivo de los departamentos de I+D, pues se ha transformado en una actitud que debe permear toda la organización. Para las empresas que operan internacionalmente, la capacidad de innovar es crucial para adaptarse a las particularidades culturales, regulatorias y competitivas de cada mercado, permitiéndoles no solo sobrevivir sino prosperar.



Tecnologías clave que impulsan la transformación

La tecnología proporciona herramientas y plataformas sobre las cuales la innovación puede crecer y escalar. En años recientes, varias tecnologías disruptivas han comenzado a despuntar y ya están jugando un papel protagonista en la transformación del comercio internacional como la Inteligencia Artificial (IA) y aprendizaje automático (i.e., Machine Learning o ML). En particular estas dos están revolucionando áreas como el análisis predictivo de la demanda, la optimización de rutas logísticas, la personalización de la experiencia del cliente, la automatización de tareas repetitivas (como la atención al cliente a través de chatbots) y la detección de fraudes en transacciones internacionales. Su capacidad para analizar grandes volúmenes de datos y extraer revelaciones valiosas es fundamental para la toma de decisiones estratégicas en tiempo real.

Otra tecnología emergente que está cobrando cada vez mayor relevancia es el Internet de las Cosas (IoT), que permite la interconexión de dispositivos físicos a través de sensores y redes facilitando la visibilidad y control sobre las cadenas de suministro. Su importancia se ubica desde el seguimiento de contenedores en tiempo real y la monitorización de la temperatura de productos perecederos hasta el mantenimiento predictivo de equipos ubicados en distintos sitios, mejorando la eficiencia, reduciendo pérdidas y aumentando la transparencia.

Big Data y Analítica Avanzada aplicadas al comercio internacional generan enormes cantidades de datos (transacciones, movimientos de carga, interacciones con clientes, tendencias de mercado) que sirven para procesar, analizar e interpretar la información recolectada, identificando patrones y tendencias que ayudan a optimizar inventarios, personalizar ofertas y gestionar riesgos de manera más efectiva.

La computación en la nube ofrece la escalabilidad, flexibilidad y accesibilidad necesarias para que las empresas, especialmente las más pequeñas, puedan acceder a potentes herramientas de software, almacenamiento de datos y capacidad de procesamiento sin necesidad de grandes inversiones en infraestructura física. Claramente, esto democratiza el acceso a tecnologías avanzadas y facilita la colaboración global.

Blockchain es una tecnología de registro distribuido que ofrece un potencial transformador para el comercio internacional al mejorar la certeza, seguridad y trazabilidad de las transacciones, así como los movimientos de mercancías. Los contratos inteligentes basados en blockchain pueden automatizar pagos y procesos contractuales, mientras que su naturaleza inmutable reduce el riesgo de fraude y facilita la verificación de la autenticidad y procedencia de los productos.

En el tema de las telecomunicaciones, 5G y la conectividad avanzada representan la quinta generación de tecnología móvil, con su mayor velocidad, menor latencia y capacidad para conectar un número masivo de dispositivos, es un habilitador clave para otras tecnologías como el IoT y la realidad aumentada/virtual aplicada a la logística y el mantenimiento remoto.

Aunada a estas tecnologías, el auge de la automatización en almacenes sirve para agilizar la preparación de pedidos hasta la sistematización de tareas administrativas. Podemos afirmar que la robótica está aumentando la eficiencia, reduciendo errores y liberando a los trabajadores para que puedan enfocarse en labores de mayor valor agregado.

Finalmente, las plataformas de comercio electrónico y los mercados digitales que producen, han derribado barreras geográficas, permitiendo a empresas de todos los tamaños acceder a clientes en cualquier parte del mundo. Facilitan desde la promoción y venta hasta la gestión de pagos y la logística internacional, transformando radicalmente los modelos Business-to-Consumer (B2C) y el Business-to-Business (B2B).



Impacto sectorial de la innovación y la tecnología

Para la economía global, la confluencia de innovación y tecnología está remodelando todas las facetas del comercio internacional. Por ejemplo, las cadenas de suministro y logística se están volviendo más inteligentes, ágiles y resilientes. La visibilidad en tiempo real, la predicción de disrupciones, la optimización de rutas mediante IA, el uso de drones para entregas de la llamada última milla y la gestión automatizada de inventarios son solo algunos ejemplos. El blockchain, por su parte, mejora la trazabilidad y la confianza entre los múltiples actores de la cadena. En el tema de marketing y ventas, la personalización masiva es el nuevo estándar. El análisis de datos permite segmentar audiencias con gran precisión, ofreciendo mensajes y productos adaptados a las necesidades individuales. Las redes sociales, el marketing de contenidos y las plataformas de e-commerce se han convertido en canales cruciales para alcanzar y fidelizar clientes a nivel global.

Estas innovaciones estarían incompletas si no hubiera habido avances en la manufactura, donde la llamada “Industria 4.0” es una realidad, con fábricas inteligentes que utilizan IoT, IA y robótica para optimizar la producción, realizar mantenimiento predictivo y mejorar la calidad. Por su parte, la manufactura aditiva permite la producción descentralizada y bajo demanda, reduciendo la dependencia de largas cadenas de suministro.

Desafíos y consideraciones éticas

A pesar de las enormes oportunidades, la transformación impulsada por la innovación y la tecnología también plantea desafíos significativos, especialmente para países como México, donde la brecha digital sigue siendo una asignatura pendiente. Otro aspecto que ha cobrando mayor relevancia conforme surgen aplicaciones basadas en plataformas digitales es la ciberseguridad y la privacidad de los datos. De hecho, la creciente digitalización y el flujo transfronterizo de datos aumentan la exposición a ciberataques y plantean preocupaciones sobre la privacidad y la protección de la información sensible. Estos riesgos llevan a la necesidad de formular políticas que atiendan las implicaciones éticas de las nuevas tecnologías. El uso de la IA, por ejemplo, plantea cuestiones sobre el sesgo algorítmico, la transparencia en la toma de decisiones y el impacto en el empleo. Asimismo, la rápida evolución tecnológica exige una constante adaptación de las habilidades de la fuerza laboral, lo que deriva en la urgente necesidad del desarrollo del talento informático, especialmente en las generaciones más jóvenes. El tema se está tornando crítico porque la escasez de talento especializado en áreas como IA, ciberseguridad o análisis de datos es un reto global. De ahí que también sea necesario diseñar marcos regulatorios adecuados. Es una constante para varios países que sus regulaciones luchan a menudo por mantenerse al día con el ritmo del cambio tecnológico. En todo caso, la armonización de normativas internacionales en áreas como el comercio digital, la protección de datos o el uso de blockchain es un tema de urgente solución.

Estrategias para capitalizar la transformación

Para que las empresas y los países puedan navegar con éxito esta transformación del comercio internacional se requieren estrategias proactivas. Una es fomentar una cultura de innovación que promueva la experimentación, la asunción de riesgos calculados y el aprendizaje continuo en todas las organizaciones, sean públicas o privadas.

Sin embargo, hay que resaltar que la adopción estratégica de la tecnología no debe ser una meta por sí misma porque el verdadero objetivo es identificar aquellas herramientas que realmente aportan valor y se alinean con los objetivos estratégicos de la organización. Es importante señalar también que la colaboración es fundamental porque ninguna empresa puede innovar de forma aislada. Se deben promover las alianzas con competidores, universidades, centros de investigación y otros actores del ecosistema para acceder a nuevas ideas y tecnologías. Por último, estas estrategias estarían incompletas si no se considera la sostenibilidad. La atención a los problemas actuales del cambio climático exige utilizar la tecnología y la innovación no solo para mejorar la eficiencia económica, sino también para abordar los desafíos ambientales y sociales, creando cadenas de valor más sostenibles y responsables. Puesto que podemos anticipar para el comercio global una mayor automatización de las cadenas de suministro, experiencias de cliente hiperpersonalizadas y la emergencia de nuevos modelos de negocio basados en plataformas y ecosistemas digitales, la sostenibilidad se consolidará como un pilar fundamental, con la tecnología jugando un papel clave en la creación de una economía circular global, la optimización del uso de recursos y la reducción de la huella de carbono del comercio. La trazabilidad y la transparencia, impulsadas por tecnologías como blockchain, serán esenciales para garantizar prácticas comerciales éticas y responsables.



La adaptación continua como clave del éxito

En este trabajo proponemos que la innovación y la tecnología no deben ser meras herramientas. Se deben convertir en fuerzas dinámicas que labren el presente y el futuro del comercio internacional. Si las empresas y naciones comprenden esta realidad, y se comprometen con una adaptación y un aprendizaje continuo, estarán mejor posicionadas para participar en un mercado global cada vez más competitivo y complejo. La transformación no es un evento único, sino un proceso constante de reinención. Aquellos que abracen este proceso con visión estratégica, agilidad y una firme apuesta por el talento y la colaboración, no solo sobrevivirán, sino que definirán la próxima era del comercio global, creando valor de formas que hoy apenas comenzamos a imaginar. La capacidad de innovar y de integrar inteligentemente la tecnología se ha convertido, en definitiva, en el pasaporte indispensable para la prosperidad en el escenario económico mundial.







Lic. Katya Amparo Luna López

Docente e investigadora en el Centro de Investigaciones
Económicas, Administrativas y Sociales del IPN

Innovación y Tecnología: Motores de la Transformación Comercial Internacional

La dinámica actual del comercio internacional no tiene precedentes. Según cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, al cierre del 2024 se acercó a los 33 billones de dólares, siendo el comercio de ropa y los servicios los que representan mayor volumen. La posibilidad de adquirir productos de cualquier parte del mundo desde el propio teléfono, es una clara muestra del cambio de paradigma que ha impulsado las tecnologías de telecomunicación y potenciado por la pandemia del COVID-19 que impulsó el comercio electrónico a escala global, que puede llevarse a cabo gracias a una serie de cambios tecnológicos que viabiliza la nueva dinámica del comercio mundial.

El impacto que la innovación tiene en el comercio internacional ha sido posible gracias a cinco factores principales: la automatización de los procesos logísticos y administrativos, la innovación en cadenas de suministro, la masificación de las videoconferencias para realizar negociaciones comerciales, las plataformas digitales que permiten a las empresas realizar comercio electrónico transfronterizo y los candados de protección de los datos personales que garantizan los pagos de forma segura.



Mayor eficiencia y automatización: ha sido posible gracias a la digitalización, que consiste en contar con toda la información en archivos de datos, accesibles desde los dispositivos electrónicos, siendo este el principal impacto de las tecnologías de la información y telecomunicaciones, que permite optimizar procesos logísticos y administrativos, reduciendo costos y tiempos de entrega. La implementación de tecnologías como el Internet de las Cosas (IoT), la inteligencia artificial (IA) y el análisis de datos (Big Data) ha permitido una gestión más precisa y automatizada de las cadenas de suministro. En el ámbito logístico, la digitalización facilita el monitoreo en tiempo real de inventarios, rutas de transporte y estados de pedidos, reduciendo errores y mejorando la capacidad de respuesta ante imprevistos. Ejemplo de ello es la optimización de rutas mediante algoritmos avanzados, que han disminuido los tiempos de entrega, aumentando la satisfacción del cliente. También en la parte administrativa, el uso de sistemas de gestión digital ha simplificado procesos como la facturación, la gestión de documentos, la comunicación interna así como con clientes y proveedores.

Innovación en cadenas de suministro: la digitalización en la logística transformó las cadenas de suministro, optimizándolas, pues las empresas pueden monitorear el flujo de mercancías, prever interrupciones y adaptar sus estrategias de distribución con mayor precisión. La optimización de rutas y la gestión inteligente de inventarios han reducido costos y tiempos de entrega, beneficiando tanto a empresas como a consumidores. En este sentido, la utilización de la inteligencia artificial y del Internet de las Cosas, han optimizado la gestión logística, permitiendo una mayor visibilidad en tiempo real de los procesos, en tanto que el blockchain apunta a garantizar la trazabilidad de los productos, reduciendo riesgos de fraude y mejorando la confianza en las transacciones comerciales. También facilita la implementación de modelos de cadena de suministro sostenible, promoviendo prácticas ecológicas y reduciendo desperdicios mediante el análisis predictivo.

Mejor comunicación y colaboración: tras la pandemia, la masificación de las videoconferencias a través de plataformas ha transformado las negociaciones comerciales al reducir la necesidad de desplazamientos físicos, la reducción de costos asociados a viajes, alojamiento y logística mejoraron la rentabilidad y sostenibilidad de las negociaciones, además de optimizar el tiempo y recursos. Para ello, la implementación de protocolos de encriptación y autenticación ha sido fundamentales para mitigar riesgos de filtración de datos que garantice la confidencialidad de las negociaciones.



Expansión del comercio electrónico: Las plataformas digitales han revolucionado el comercio electrónico al permitir que empresas, de cualquier tamaño, operen a nivel global sin necesidad de presencia física en todos los países. Gracias a la digitalización y al avance de las tecnologías de comunicación se facilita el acceso a mercados más allá de las fronteras de los países productores o distribuidores. Empresas como Amazon, Alibaba, Shopify y Mercado Libre ofrecen soluciones integrales que incluyen procesamiento de pagos, logística y gestión de inventarios, permitiendo a los negocios vender productos y servicios a clientes de distintas partes del mundo. Además, el uso de herramientas de marketing digital y análisis de datos optimiza la toma de decisiones y mejora la experiencia del consumidor, quien evidentemente resulta beneficiado de la gran disposición de bienes al alcance de la palma de su mano.

Seguridad y protección de datos: Con el aumento de transacciones digitales, la ciberseguridad se ha convertido en un aspecto clave para proteger la información personal y financiera, dotando de seguridad a las transacciones comerciales. Implementar medidas de cifrado, autenticación multifactor y auditorías de seguridad permite a las organizaciones minimizar riesgos de filtraciones y fraudes. Las empresas deben cumplir con las regulaciones aplicables en cada país, en México, la Ley Federal de Protección de Datos Personales que señala los principios de transparencia, consentimiento y seguridad para el manejo de información personal, que busca evitar pérdidas económicas, fomentando la confianza en el entorno digital. Así, la protección de los datos personales es fundamental para garantizar transacciones comerciales seguras en la era digital.

En conclusión, el actual proceso acelerado de innovación tecnológica impacta profundamente la estructura productiva y comercial de las regiones. Los avances en automatización se ven potenciados con los recientes adelantos en la inteligencia artificial (IA), impactan los canales de comercialización de productos que transitan por el orbe, incluyendo América Latina, gran productor de materias primas y bienes de sectores tecnológicos maduros que requiere la sociedad global.

La gran oportunidad que se presenta en la dinámica comercial actual están ligadas a garantizar la seguridad de las operaciones y financieras ligadas tanto a las plataformas comerciales, como a los procesos logísticos que aseguren el abasto oportuno en las regiones que demanden los bienes y servicios

Por otra parte, el mayor reto al que se debe prestar atención está relacionado con la gran movilización de mercancías a nivel global, que demanda de formas intensiva combustible, por lo que la masificación de energía verdes es un factor primordial para lograr, a mediano plazo, la sostenibilidad del comercio, reduciendo el gran impacto ambiental asociado a esta actividad económica.

De igual forma, es preciso resaltar que los principales beneficiados de la incorporación de innovaciones tecnológicas son, evidentemente, quienes detentan capacidades de innovación y financieras, usualmente, empresas de gran tamaño quienes lideran los mercados regionales, por lo que es preciso incentivar la adopción de recursos tecnológicos de vanguardia por parte de empresas pequeñas y medianas, y más aún, trabajar en la alfabetización y el combate a la brecha digital, caracterizada por la carencia de puntos de acceso a internet, que permita que los beneficios de la innovación en el comercio, estén al alcance de todos.





Integrantes del Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México

Lic. Clara Marina Brugada Molina

Presidenta Honoraria y Jefa de Gobierno de la Ciudad de México

Dr. Arturo Reyes Sandoval

Presidente Ejecutivo del Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México

Sector de la Sociedad Civil

Consejo Ciudadano para la Seguridad y la Justicia de la Ciudad de México

Ectagono

Centro de Estudios y Acción por la Justicia Social

Intersecta

Racismo Mx

Red Nacional de Apoyo a OSC

Sector Empresarial

Corazón Capital

Cámara de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México

Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales

Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de la Vivienda

Confederación Patronal de la República Mexicana, CDMX

Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados

Sector de las Organizaciones de Trabajadores

Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos

Confederación Regional Obrera Mexicana

Alianza de Tranviarios de México

Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana

Confederación de Trabajadores de México

Federación Revolucionaria de Empleados y Trabajadores



Sector de las Organizaciones de Profesionistas

Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México
Colegio de Economistas de la Ciudad de México
Colegio de Profesionistas en Administración
Colegio de Ingenieros Civiles de México
Colegio de Ingenieros Ambientales
Colegio de Profesionales en Derecho

Sector Académico

El Colegio de México
Instituto Politécnico Nacional
Universidad Autónoma Metropolitana
Universidad Nacional Autónoma de México
Universidad Iberoamericana de la Ciudad de México
Universidad Nacional Rosario Castellanos

Alcaldías de la Ciudad de México

Alcaldía Álvaro Obregón
Alcaldía Azcapotzalco
Alcaldía Benito Juárez
Alcaldía Coyoacán
Alcaldía Cuajimalpa
Alcaldía Cuauhtémoc
Alcaldía Gustavo A. Madero
Alcaldía Iztacalco
Alcaldía Iztapalapa
Alcaldía La Magdalena Contreras
Alcaldía Miguel Hidalgo
Alcaldía Milpa Alta
Alcaldía Tláhuac
Alcaldía Tlalpan
Alcaldía Venustiano Carranza
Alcaldía Xochimilco



Congreso de la Ciudad de México

Comisión de Desarrollo Económico del Congreso de la Ciudad de México

Sector de la Administración Pública

Secretaría de Gobierno

Secretaría de Administración y Finanzas

Secretaría de Inclusión y Bienestar Social

Secretaría de Turismo

Secretaría de Educación, Ciencia, Tecnología e Innovación

Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo

Secretaría del Medio Ambiente

Instituto de Planeación Democrática y Prospectiva

Consejo de Evaluación de la Ciudad de México



DESARROLLO ECONÓMICO Y OPORTUNIDADES DEL

NEARSHORING

PARA LA CIUDAD DE MÉXICO



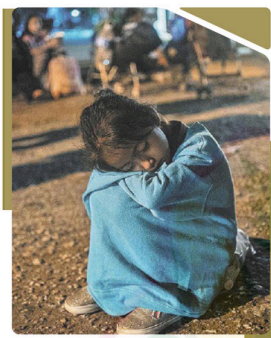
COMISIÓN ORDINARIA



Dictamen Final de la Comisión Ordinaria Desarrollo Económico y Oportunidades del Nearshoring para la Ciudad de México.



CESA CDMX



COMISIÓN ESPECIAL

NUEVAS MIGRACIONES EN
CIUDAD DE MÉXICO

Dictamen Final de la Comisión Especial Nuevas Migraciones en Ciudad de México.



Discriminación Laboral

COMISIÓN ESPECIAL

2024

CESA



CONSEJO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL
DE LA CIUDAD DE MÉXICO

Dictamen Final de la Comisión Especial Discriminación Laboral.



CIUDAD DE MÉXICO
CAPITAL DE LA TRANSFORMACIÓN

