

Nearshoring se estanca en México a la espera de la revisión del T-MEC

Por el Staff de El Inversionista

El fenómeno del nearshoring pierde fuerza y todo parece ser que el 2026 todavía no habrá señales más claras de la relocalización, por lo que todo dependerá de la revisión del T-MEC y de que el Plan México sea realmente una herramienta que detone la inversión del largo plazo.

Daniel Zaga, economista en jefe de Deloitte-Econosignal, dijo que ante la incertidumbre que reina por la revisión del T-MEC, las políticas planteadas en el país son las que deberían dar certidumbre económica.

Zaga estima que, aunque la consolidación del T-MEC es una oportunidad enorme, pero a largo plazo —especialmente si se logra distanciar la cadena de suministro de China—, México “por ahora no está capitalizando” dicha ventaja.

“Sí podría haber un nearshoring 2.0, o realmente una mayor inversión. Si firmamos el T-MEC y se deja más de lado a China, México podría tener una oportunidad enorme en el largo plazo. Pero hoy en día en el 2026 (México) cuenta con una no estamos hablando para nada de un nearshoring este año”, explicó Daniel Zaga.



La relocalización de empresas entra en fase de espera: entre la contracción de la construcción y la incertidumbre sobre el tratado comercial

Es tal la cautela que hay sobre México que, en la encuesta mundial de CEOs de PwC, México ya no aparece entre los destinos más atractivos para invertir este año, aunque hay señales contrastantes por el lado de una sólida Inversión Extranjera Directa (IED) que superó los 40,000 millones de dólares en 2025.

Si bien el panorama presenta desafíos, Gilberto Lozano Meade, socio director de Roland Berger México, sostiene que el país mantiene una oportunidad de crecimiento sólida mientras las compañías redefinen sus estrategias globales. Lozano identifica tres momentos clave para la inversión: el despliegue de capital ya planeado por empresas familiarizadas con el riesgo país, una fase de transición conforme avance la revisión comercial a mediados de año y la consolidación tras el despeje de la incertidumbre política.

La clave: Fusiones y adquisiciones Desde Roland Berger, el apetito por el mercado mexicano no ha desaparecido, sino que se ha transformado en indicadores preventivos como las fusiones y adquisiciones.

Ya desde ahora nosotros hemos observado un incremento en la actividad de M&A's (mergers and

acquisitions). Este es un gran termómetro y un indicador de los temas económicos hacia adelante, explicó Lozano, sugiriendo que el capital corporativo ya se está posicionando para el siguiente ciclo. Es decir, que a pesar de la coyuntura, la tesis de México como destino estratégico para el nearshoring permanece intacta gracias a su naturaleza de “hub” geográfico y su competitividad operativa. Proyectos que sean intensivos en mano de obra y que busquen atender al mercado norteamericano, incluyendo el mercado local, pues siempre México va a ser la opción concluyó el socio de Roland Berger.



Indicadores clave del nearshoring

El ecosistema de indicadores industriales y de inversión — decisivos para capitalizar el nearshoring, según ha señalado el subgobernador de Banco de México (Banxico), Jonathan Heath— muestra señales en terreno negativo, específicamente la inversión fija bruta, la actividad industrial y el desempeño de las empresas constructoras. De acuerdo con las cifras del Inegi, el componente de inversión fija bruta en el segmento no residencial —que abarca infraestructura comercial e industrial vinculada directamente a la relocalización— registró una contracción de doble dígito del 12.6% anual en octubre de 2025. Respecto al indicador de actividad industrial se observó una caída de 0.1% anual; mientras que en el valor de la construcción se reportó una caída del 8% anual, en ambos casos son datos de noviembre de 2025.