

Diversificación de Exportaciones: Mercados Clave más allá del T-MEC

Por Redacción

Pese al proceso de renovación del T-MEC, la integración comercial entre México y Estados Unidos continúa en sus niveles más altos en términos históricos. En los primeros cuatro meses de 2026, las exportaciones mexicanas al vecino del Norte sumaron 188,723 millones de dólares. México es el principal socio comercial de Estados Unidos, y más de 80% de sus exportaciones siguen viajando al mercado estadounidense. Sin embargo, la necesidad de diversificar mercados sigue siendo una necesidad para los productos mexicanos. México acaba de firmar este año una extensión del tratado comercial con la Unión Europea, y tiene hacia el sur el mercado de América Latina, con quien tampoco existen grandes barreras comerciales.

Los mercados internacionales más atractivos para exportadores mexicanos

Hicimos un ejercicio informal, no basado en la demanda específica de productos y servicios, sino en factores generales que predisponen más a ciertos países para convertirse en atractivos consumidores de exportaciones mexicanas. Es como buscar en un mapa del tesoro dónde empezar a cavar.

Canadá: el destino más lógico

Canadá es, por mucho, el mercado más atractivo, debido a las ventajas

de contar con el T-MEC, que elimina prácticamente todos los aranceles, una alta integración productiva con las cadenas norteamericanas, un alto ingreso per cápita y una demanda creciente de manufacturas mexicanas.

Los productos con mayor potencial en Canadá son automóviles y autopartes, equipo eléctrico, productos agroalimentarios, dispositivos médicos, muebles y manufacturas metálicas. Para muchas empresas mexicanas, Canadá es la forma más sencilla de diversificar fuera de Estados Unidos sin abandonar Norteamérica.

Alemania: la puerta industrial de Europa

Es la mayor economía europea y uno de los principales compradores de manufacturas. México podría tener ventajas en autopartes, componentes electrónicos, equipo médico, productos químicos y en la industria aeroespacial. La presencia importante de empresas alemanas en México genera cadenas de suministro



naturales para exportar de vuelta a Europa.

España: mercado accesible y plataforma europea

Ofrece ventajas que pocas veces se destacan: el mismo idioma, afinidad cultural, puerta de entrada al resto de la Unión Europea y la importante presencia de empresas españolas en México. Entre los productos con más potencial están los alimentos y bebidas premium, tequila y cerveza, productos agroindustriales, servicios digitales y manufacturas de valor agregado.

Brasil: el gran mercado pendiente

Brasil tiene más de 210 millones de habitantes y un mercado interno gigantesco. Sin embargo, México exporta relativamente poco debido a barreras regulatorias, costos logísticos y una menor integración comercial. Aun así, el potencial es enorme en: vehículos, autopartes, productos químicos, equipo médico y alimentos procesados. Brasil probablemente representa la mayor oportunidad subexplotada de América Latina.

Japón: sofisticado y de alto poder adquisitivo

Tiene un acuerdo de asociación económica con México y demanda productos de alta calidad. Algunos sectores ganadores han sido o podrían ser el aguacate, la carne de cerdo, las berries, el tequila y los componentes automotrices. Las empresas japonesas establecidas en México generan oportunidades de integración productiva.

