

COUNTRY MARKET INTELLIGENCE

Análisis de mercado de México

Estructura del mercado, compras y entrada comercial

octubre 2026

Navegación del informe

1 Estructura del mercado y contexto comercial	2
2 Poder de compra macro y finanzas	2
3 Suministro desde China y competencia en adquisiciones	3
4 Canales digitales y pago	4
5 Mecanismos de demanda industrial y sectorial	5
6 Aranceles, impuestos y aduanas de importación	5
7 Cumplimiento técnico y de consumo	6
8 Logística y entrada comercial	7
9 Referencias	8

Lectura de este informe

Los datos conservan su periodo declarado, moneda y alcance de medida. Las ExpandOcean Views interpretan las implicaciones comerciales de cada módulo analítico. Las fuentes están enlazadas junto a las afirmaciones fácticas. Corte de datos: 16 octubre 2026.

1 Estructura del mercado y contexto comercial

México es un mercado grande e integrado en manufactura donde las decisiones de abastecimiento se modelan tanto por la demanda interna final como por las redes de producción que abastecen industrias orientadas a la exportación. Las estadísticas aduaneras de mercancías registran transacciones con el resto del mundo y ofrecen desgloses por origen, producto, modo de transporte y aduana. INEGI reporta las importaciones totales en base CIF, mientras que las exportaciones son FOB; estas medidas no deben compararse o fusionarse de forma casual con los datos espejo de exportación de otra fuente. La clasificación se realiza mediante el arancel TIGIE de México y sus fracciones arancelarias de 8 dígitos, complementadas por identificadores comerciales NICO de 2 dígitos. [1] [2]

China es un proveedor establecido en la estructura de importaciones de México. DataMéxico de la Secretaría de Economía reporta que en 2024 los teléfonos, incluidos móviles y otros teléfonos para redes inalámbricas, fueron el producto importado desde China con mayor registro en México, con US\$9,44 mil millones. La misma fuente identifica a Ciudad de México, Chihuahua y Baja California como los estados destino más grandes de compras de origen chino, con US\$32,7 mil millones, US\$17,6 mil millones y US\$13,1 mil millones respectivamente en la asignación estatal de la fuente. Estas ubicaciones apuntan a clientelas compradoras diversas: actividad nacional de comercio y distribución en la capital, y demanda industrial en estados fronterizos y manufactureros. [3]

Para descubrir compradores, segmente a OEMs industriales y proveedores de niveles, fabricantes por contrato, distribuidores importadores y minoristas según la función de compra. Establezca si el objetivo compra para venta nacional, uso en fábrica o reexportación, luego califique al importador, el sitio, la especificación, la norma, los roles del comprador y los términos de entrega/pago.

ExpandOcean View

Mapee el centro de compra antes del primer contacto

La huella de compras de origen chino en México abarca tanto la capital como estados manufactureros, mientras que la categoría de importación líder en 2024 incluyó dispositivos inalámbricos de alto valor. Eso es evidencia de relaciones de suministro establecidas, no prueba de que un nuevo proveedor pueda desbancarlas. Use esa estructura para organizar la búsqueda de compradores alrededor del importador registrado y la planta o el sitio de distribución, y luego identifique si el mandato de compra es precio, continuidad, cumplimiento técnico o diversificación de suministros. Cuente oportunidades calificadas solo cuando se conozcan la entidad compradora, la ruta de importación, la especificación y el proceso de decisión.

2 Poder de compra macro y finanzas

La oportunidad comercial nominal de México convive con un perfil reciente de crecimiento moderado. Banco de México reportó que el PIB real creció 0,6% en 2025. comparado con 1,4% en 2024 y 3,1% en 2023. Su informe trimestral de octubre-diciembre 2025 situó la inflación anual general en 3,69% en el cuarto trimestre de 2025. con la inflación subyacente en 4,35%. Reportó una tasa objetivo interbancaria overnight de 7,00% al cierre de 2025 y tras la decisión de febrero 2026. Estos son

indicadores macro realizados, no una predicción de cuánto gastarán los compradores. [4]

Para convertir en compras, el crecimiento contenido y una tasa de política alta favorecen una planificación disciplinada del capital de trabajo. Los compradores pueden comparar costo entregado y efectivo inmovilizado en inventario, y los términos de pago pueden importar tanto como el precio de fábrica. Presente cotizaciones en una moneda claramente declarada y defina la fecha de referencia del tipo de cambio, validez de la cotización, depósito, desencadenante del saldo, hitos de embarque y responsabilidad por comisiones bancarias. El precio en pesos puede reducir la incertidumbre cambiaria inmediata para el comprador pero traslada la exposición al vendedor salvo que se cubra; el precio en dólares traslada la exposición cambiaria al comprador local.

Califique si la compra está respaldada por flujo de caja, financiamiento bancario, crédito del proveedor o una orden de cliente. Separe pedidos de prueba de demanda repetida y ate los términos de pago a desempeño verificado, inspección y evidencia de embarque.

ExpandOcean View

Convierta con visibilidad del ciclo de caja

Un crecimiento del PIB real de 0,6% en 2025 y una tasa objetivo overnight del banco central de 7,00% al final de ese año hacen que la disciplina financiera sea material en la conversación de compra; ninguna de las cifras predice la solvencia de una cuenta concreta. Presente escenarios de costo entregado y hitos de pago para que el comprador pueda comparar la exposición de efectivo en inventario, no solo el precio unitario cotizado. Cuando la exposición al tipo de cambio sea material, documente la moneda, la convención de tipo y la ventana de validez para que un ciclo de ventas largo no altere silenciosamente la economía.

3 Suministro desde China y competencia en adquisiciones

El comercio registrado de México con China revela tanto la magnitud como la concentración por categorías. En 2024. DataMéxico atribuye US\$9,44 mil millones de las importaciones chinas a teléfonos y terminales inalámbricos relacionados, la categoría de producto de origen chino líder ese año. En agosto 2026. su vista mensual del comercio con China mostró importaciones desde China por US\$12,9 mil millones y exportaciones a China por US\$1,23 mil millones. Agosto es un mes único, no un total acumulado ni anual. La página de DataMéxico identifica datos del Banco de México, mientras que el INEGI describe su propio BCMM basado en aduanas; estas series deben citarse por fuente y periodo en lugar de mezclarse. [3]

Los compradores pueden aprovisionarse a través de importadores locales, distribuidores, empresas comerciales, oficinas de compras o importaciones directas de fábrica. Al mapear la competencia, pida a los compradores que identifiquen origen actual, tipo de proveedor, tiempo de entrega, modelo de control de calidad, responsabilidad de importación y la brecha de servicio específica que pagarían por resolver.

Separe las consultas de proyectos validados registrando la aplicación, la especificación y cantidad confirmadas por el comprador, la comparación de costo aterrizado, la fecha de adjudicación y el responsable de la decisión. Identifique la fricción de compra frente a los requisitos documentados.

ExpandOcean View

Compita con pruebas de proceso, no solo por el origen

El comercio registrado muestra que la oferta china ya es significativa, pero el comercio establecido no revela el margen del proveedor incumbente, su fiabilidad ni la satisfacción del comprador. La pregunta útil de descubrimiento, por tanto, no es si una empresa mexicana compra en China, sino cómo rinde su ruta de aprovisionamiento actual frente a sus propios criterios operativos. Compare la oferta en dimensiones verificables como control de especificaciones, evidencia de producción, visibilidad del embarque, exactitud documental y manejo de reclamaciones. Enmarque la diferenciación en torno a reducir el esfuerzo del comprador y el riesgo de ejecución sin prometer liderazgo en precio ni asumir que cualquier relación de abastecimiento sea reemplazable.

4 Canales digitales y pago

La 2024 Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información del INEGI encontró que 83,1% de las personas de seis años o más usaron internet, mientras que 73,6% de los hogares tenían acceso a internet. El uso de internet fue de 86,9% entre residentes urbanos y 68,5% entre residentes rurales. Entre los usuarios de internet, 35,8% realizó una compra en línea durante 2024. Estos indicadores respaldan el descubrimiento digital, pero la brecha entre el uso de internet y la compra en línea aconseja no tratar el comportamiento de comercio electrónico del consumidor como prueba de la preparación de compra B2B. [5]

Una ruta práctica al mercado combina información empresarial en español indexable con alcance directo basado en cuentas. El contenido debe facilitar que un comprador evalúe la identidad del proveedor, el proceso relevante, la preparación documental y el tiempo de respuesta. Declare lo que puede ser acreditado y evite implicar presencia local o referencias de clientes sin autorización.

Confirme la entidad contratante y la cuenta beneficiaria de forma independiente, coteje facturas con órdenes de compra y contratos, y verifique cambios en los datos bancarios. Acorde por escrito la divisa, las comisiones, las condiciones de depósito y liberación; una consulta web no establece solvencia crediticia ni autoridad.

ExpandOcean View

Use el alcance digital para ganarse una conversación real

El acceso a internet es amplio, pero la cifra de compra en línea del INEGI de 35,8% describe a personas que usaron internet, no la contratación corporativa mexicana. Trate el marketing digital como un mecanismo de descubrimiento y credibilidad: establezca la cuenta, identifique al comprador correcto, descubra un requerimiento activo y pase a la confirmación directa. Una experiencia de llegada en español y respuestas rápidas y específicas reducen la fricción, mientras que la calificación de cuentas y los controles de pago protegen el proceso comercial. Rastree el embudo desde la cuenta identificada hasta la necesidad verificada, cotización, muestra o piloto, orden de compra y pedido repetido; impresiones y leads web por sí solos no son conversión comercial.

5 Mecanismos de demanda industrial y sectorial

La asignación de DataMéxico de compras 2024 desde China incluye a Chihuahua y Baja California entre los principales destinos, junto con Ciudad de México. El INEGI mantiene la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera y un Perfil de Empresas Manufactureras Exportadoras, distinguiendo la base manufacturera amplia de las empresas dedicadas a la manufactura para exportación. Esto importa porque el aprovisionamiento industrial puede estar ligado a la continuidad de línea, especificaciones y auditorías de clientes, mientras que la compra liderada por distribuidores para consumo o uso comercial puede centrarse más en disponibilidad, surtido y márgenes de canal. [3] [6]

En la manufactura, la demanda suele derivarse de un programa de producción, un cambio de ingeniería, una necesidad de mantenimiento o la calificación de un proveedor. La ruta de generación de oportunidades pasa por compras más ingeniería, calidad y operaciones de planta; un comprador puede requerir planos, declaraciones de material, trazabilidad, controles de proceso, muestras y evidencia de auditoría antes de que el precio sea accionable. En distribución y retail, el descubrimiento del comprador es más probable que se centre en gerentes de categoría, propietarios de marca, importadores y operadores de marketplace, que evalúan etiquetado, embalaje, margen aterrizado y fiabilidad de reposición.

Etiquete los registros del pipeline por uso final, sitio, rol del importador, función del comprador, carga de cumplimiento, etapa de prueba y desencadenante de reorden. Use el historial del comprador para estacionalidad; la mezcla comercial nacional no prueba demanda para una oferta no probada.

ExpandOcean View

Separe la demanda de fábrica de la demanda de canal

La asignación estatal y los programas estadísticos separados de manufactura/exportador-manufacturero de INEGI indican que los compradores de la cadena de suministro en México no son intercambiables con sus distribuidores. La adquisición por fábrica a menudo requiere aceptación técnica por parte de ingeniería y calidad además de compras, mientras que los compradores de canal pueden necesitar evidencia de economía de venta y reabastecimiento. Mejore la calidad del descubrimiento encaminando cada consulta por la vía de decisión apropiada antes de cotizar. Un comité de compras y un proceso de aceptación claramente mapeados ayudan a identificar por qué una propuesta se estanca: sin patrocinador técnico, sin importador, norma no aprobada, economía aplicada débil o un caso de reorden no definido.

6 Aranceles, impuestos y aduanas de importación

Las Reglas Generales de Comercio Exterior 2026 de México proporcionan el marco administrativo operativo para los procedimientos aduaneros, incluidos los registros de importadores, valoración aduanera, contribuciones y garantías. Las reglas establecen que los importadores deben presentar una declaración de valor en aduana, utilizando el formato E2 a través de la Ventanilla Digital, con la información y documentación de cada operación de comercio exterior. La inscripción en el Padrón General de Importadores y, cuando corresponda, en el Padrón Sectorial es obligatoria conforme a las reglas, sujeto a las excepciones señaladas. [7]

El costo arancelario se determina por la fracción arancelaria mexicana y el NICO aplicable, origen, régimen aduanero y cualquier medida comercial aplicable —no por una etiqueta de producto amplia. El material SNICE de la Secretaría de Economía describe una fracción arancelaria de 8 dígitos con un NICO de 2 dígitos, y el tarifario unificado LIGIE/TIGIE contiene información de derechos y de programas regulatorios por partida. Obtenga una revisión de clasificación documentada antes de cotizar. Un origen China no recibe trato preferencial únicamente porque un producto se comercia; la preferencia depende de un acuerdo calificante y de la regla de origen, y la elegibilidad nunca debe presumirse. Verifique las medidas arancelarias y no arancelarias vigentes en el tarifario oficial en línea para el artículo exacto y la fecha de entrada. [2] [8] No presente una única tasa de impuesto como la tasa para las importaciones mexicanas en general. Presupueste el valor en aduana y todos los cargos aplicables, incluidos el impuesto de importación correspondiente, el impuesto al valor agregado y cualquier impuesto especial, cuota, medida de defensa comercial o permiso específico del producto.

ExpandOcean View

Haga el archivo de costo en destino específico por clasificación

Las reglas 2026 ubican la valoración y el status del importador dentro del flujo operativo, no al final de una negociación. Una cotización defensible para el comprador debe mostrar por tanto su base de clasificación, origen, método de valor en aduana, partida arancelaria aplicable y supuestos de impuestos y logística claramente separados, con el importador y el agente aduanal validando las declaraciones locales. Esto protege contra choques de costo tardíos y evita tratar una tasa general como una promesa. Donde la clasificación o la elegibilidad afecten la economía, documente la fuente y la parte responsable antes de una orden de compra; vuelva a verificar las medidas oficiales al momento del ingreso porque los aranceles y regulaciones pueden cambiar.

7 Cumplimiento técnico y de consumo

El cumplimiento depende de la mercancía específica y del uso previsto. El tarifario oficial LIGIE/TIGIE identifica el tratamiento arancelario y puede señalar programas regulatorios, mientras que las reglas aduaneras 2026 establecen requisitos administrativos y registros de importadores por sector específico. Las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) pueden imponer requisitos técnicos, de seguridad, etiquetado o de evaluación de la conformidad para los productos cubiertos; su aplicabilidad exacta, ruta de evidencia y punto de cumplimiento dependen del producto y la norma que lo rija. Para productos sujetos a una NOM, identifique al importador responsable en México, la norma aplicable y la ruta de conformidad aprobada antes del embarque. La UE no establece los requisitos nacionales de importación de México; las reglas de la UE son relevantes únicamente cuando exista un destino u obligación separados hacia la UE. [7] [8]

El expediente de cumplimiento debe estar vinculado a una fracción arancelaria mexicana verificada y a la descripción del producto, no a un certificado genérico de fábrica. Confirme si aplican pruebas, certificación, marcado, información al consumidor en español, permisos o documentación previa al embarque, y si la prueba debe estar disponible en el despacho o en la venta. Si el comprador importador es responsable de

los registros locales, asigne responsabilidades contractualmente y obtenga evidencia antes de liberar la producción.

Los bienes de consumo pueden enfrentar demoras si el producto, la etiqueta y la declaración entran en conflicto. Los compradores industriales pueden establecer criterios adicionales de material, desempeño o auditoría; sepárelos de las reglas obligatorias.

ExpandOcean View

Haga del cumplimiento una puerta de calificación

Una ruta de cumplimiento específica por producto puede determinar si un prospecto es comercialmente viable antes de cualquier muestra o negociación de precio. La partida arancelaria publicada y las reglas aduaneras son puntos de partida, no un sustituto para verificar la NOM o los requisitos de permiso asociados al producto real y a la venta prevista. Trate el cumplimiento como una pregunta temprana de descubrimiento del comprador: ¿quién importa, quién posee los certificados, qué marcas en español se requieren y qué evidencia debe acreditar la liberación aduanera o la aprobación del cliente? Una respuesta firme evita que una cotización aparentemente atractiva avance sobre suposiciones incompletas y convierte la preparación técnica en un hito de conversión medible.

8 Logística y entrada comercial

La metodología de comercio de mercancías del INEGI captura las transacciones de declaración aduanera a nivel nacional y las clasifica por modalidad de transporte, aduana, país y producto. Sus estadísticas valoran las exportaciones en FOB y las importaciones totales en CIF. Un plan logístico debe cotizarse contra el origen real, el destino, las dimensiones de la mercancía, la modalidad de transporte, el cruce fronterizo/puerto y el término de entrega. [1]

Para la entrada inicial, identifique temprano a un importador de registro mexicano y a un agente aduanal, acuerde quién asume la clasificación y el cumplimiento del producto, y confirme los requisitos de descarga y cita del sitio receptor. Use un piloto solo cuando el comprador identifique los criterios de aceptación y la ruta desde la prueba hasta el reabastecimiento comercial.

Después de la entrega, confirme la inspección, resuelva las no conformidades, revise el costo en destino y el desempeño de la entrega, y acuerde el disparador para el siguiente reorden. Mantenga las provisiones separadas de las órdenes de compra y use razones registradas de ganar/perder, plazos de entrega y intervalos de reorden para guiar el contacto.

ExpandOcean View

Trate el primer embarque como una prueba de conversión

Los registros aduaneros nacionales de México consignan la modalidad de transporte y la aduana, por lo que los detalles logísticos forman parte del registro comercial y de la experiencia del comprador. Para los compradores, un primer pedido es valioso porque aporta evidencia objetiva: si el agente aduanal despachó los documentos, si el comprador aceptó la mercancía, si el costo entregado coincidió con el plan y si el sitio receptor puede realizar pedidos repetidos. Defina esos criterios de aceptación antes del embarque y realice una revisión posterior a la entrega con compras y operaciones. Exija entrega verificada y resolución probada de incidencias antes de considerar asegurado el negocio recurrente.

9 Referencias

Nota de medición. Las cifras anteriores mantienen el periodo, la población, la unidad y la serie de fuente indicados por cada fuente. Las estadísticas de importación del lado mexicano no son el espejo de las exportaciones de China; la cifra mensual de comercio de agosto de 2026 no es un total anual ni acumulado en lo que va del año. Controle la calificación de cuentas, la conversión de cotización a pedido, la entrega a tiempo, las reclamaciones, el momento de pago y la tasa de reorden frente a una cohorte consistente. Para discutir un requisito de abastecimiento en México, contacte a [ExpandOcean International Limited](#).

[1] Estadísticas de Comercio Internacional de Mercancías de México (BCMM)

[2] Número de Identificación Comercial (NICO) y estructura arancelaria de México

[3] China: Comercio exterior, inversiones, migración y remesas

[4] Informe Trimestral Banco de México octubre-diciembre 2025

[5] ENDUTIH 2024: Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares

[6] Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM)

[7] Reglas Generales de Comercio Exterior de México para 2026

[8] Nomenclatura arancelaria unificada LIGIE/TIGIE, 28 julio 2025