

Situación Sectorial Regional México

25S2

**Mauricio Escalera, Jesús Hernández, Diego López, Samuel Vázquez,
Carlos Serrano**

Ciudad de México, Octubre 2025

Índice

1. Resumen	1
2. Análisis Sectorial y Regional	3
2.a Coyuntura sectorial	3
2.b Pronósticos sectoriales	10
2.c Coyuntura Regional	12
2.d Coyuntura estatal	28
3. Temas de análisis	29
3.a Coyuntura Automotriz	29
3.b Efectos del Tipo de Cambio en las Exportaciones Manufactureras Mexicanas ...	45
3.c De la banca móvil a las aplicaciones financieras multiproducto: los nuevos porteros del mercado digital	63
4. Anexo estadístico	89
4.a Indicadores de desempeño económico estatal	89
4.b Indicadores por entidad federativa	90
5. Temas en números anteriores	99

1. Resumen

Esta edición de Situación Regional Sectorial México 25S2, se caracteriza por un entorno económico de desaceleración y la incorporación de cifras actualizadas del Censo Económico de 2024. Durante el segundo semestre de 2025, la economía mexicana enfrenta una desaceleración generalizada, con un crecimiento de apenas 0.4% anual al 2T25, afectada por la contracción industrial (-1.3%), mientras que las actividades primarias (+4.5%) y terciarias (+1.1%) actúan como amortiguadores del ciclo. El entorno económico combina incertidumbre internacional, provocada por los aranceles bilaterales entre México y Estados Unidos, con la reducción del gasto público en infraestructura y un entorno interno de inversión moderada. Pese a ello, las mipymes se consolidan como eje estratégico para sostener el mercado interno, representando 99.8% de las unidades económicas y más del 70% del empleo nacional. La consolidación de este segmento es esencial para compensar el menor impulso externo y diversificar las fuentes de crecimiento en un contexto de bajo dinamismo manufacturero y consumo cauteloso.

El desempeño regional en 2025 mantiene un patrón de crecimiento asimétrico entre estados impulsados por el sector de servicios (CDMX 1.8%, BCS 1.3%), mientras que, Tabasco (-4.3%) y Campeche (-3.2%) ya resentía la salida de obra civil; hacia 2025 el motor será el sector servicios como turismo y comercio minorista y mayorista, que amortigua la debilidad industrial y sostiene el crecimiento nacional. Los Censos Económicos 2024 revela que a nivel regional sólo 25% de las empresas emplea alguna Tecnología de la Información y 26% tiene Internet, con brechas fuertes por tamaño y territorio: CDMX, Nuevo León y Querétaro arriba de 39–45% de uso de computadoras, frente a menos del 15% en Chiapas, Oaxaca o Guerrero. Sobre el acceso a financiamiento sólo el 10.7% de las unidades obtuvo crédito, con concentración en norte/centro (Nuevo León 22%, Querétaro 19%) y mínimos en el sur.

El sector automotriz, responsable del 23.6% del PIB manufacturero, muestra una contracción acotada en la primera mitad del año, con el PIB del sector cayendo 2.1% y una disminución de 3.8% en las exportaciones. Los nuevos aranceles de Estados Unidos ya impactan la producción, aunque de forma parcial hasta el 2T25. El mercado doméstico, sin embargo, continúa mostrando resiliencia, impulsado por el crédito automotriz (+14.8%) y la baja de tasas de interés, aunque con un desplazamiento hacia vehículos más económicos, híbridos y eléctricos. La inversión extranjera directa automotriz retrocede 27.8%, reflejando la incertidumbre comercial, mientras los aranceles a importaciones desde Asia comienzan a presionar los precios internos.

Las manufacturas enfrentan un entorno de bajo dinamismo en 2025, condicionado por la apreciación del peso y la debilidad del ciclo externo. Nuestro segundo artículo de investigación analiza el efecto del tipo de cambio real en las exportaciones manufactureras y confirma una baja elasticidad cambiaria (0.04), con divergencias entre sectores con distintos niveles de integración regional y orientación al mercado doméstico e internacional. Esto sugiere que la

competitividad del país depende cada vez menos de la depreciación del peso y más de su integración productiva con América del Norte, la eficiencia logística y la sofisticación tecnológica. La fuerte participación de insumos importados (más del 40% del contenido en las exportaciones manufactureras) atenúa los beneficios de un tipo de cambio competitivo. Así, el verdadero motor industrial se ubica en el fortalecimiento de las cadenas de valor regionales, la diversificación de mercados y la optimización de costos y localización productiva, factores determinantes para sostener el crecimiento manufacturero en el mediano plazo.

En nuestro último artículo de investigación, analizamos cómo la combinación de conectividad casi universal, bancarización móvil y rieles de pago inmediatos (SPEI, CoDi, DiMo) trasladó el punto de contacto financiero al celular y habilitó a las apps bancarias para que funcionan como plataformas de dos lados: identidad y pagos nativos al frente, y un catálogo creciente de servicios financieros/no financieros detrás. La competencia en estas apps se organiza en torno a “servicios ancla” de alta frecuencia como la venta de tiempo aire que capturan atención y disparan otras tareas. Advertimos posibles riesgos de cuellos de botella (ranking/por defecto, portabilidad de datos/beneficiarios, interoperabilidad) y posibles conductas de guardián de acceso (auto preferencia, empaquetamientos, acceso a API/NFC); pero también señalamos remedios pro-competencia: API realmente utilizables, interoperabilidad plena, portabilidad práctica y criterios verificables de no discriminación. En síntesis, el avance hacia apps financieras multiproducto ha generado ganancias de eficiencia, habilitando que más proveedores lleguen al público a través de apps y que el usuario retenga el control sobre sus datos.

2. Análisis Sectorial y Regional

2.a Coyuntura sectorial

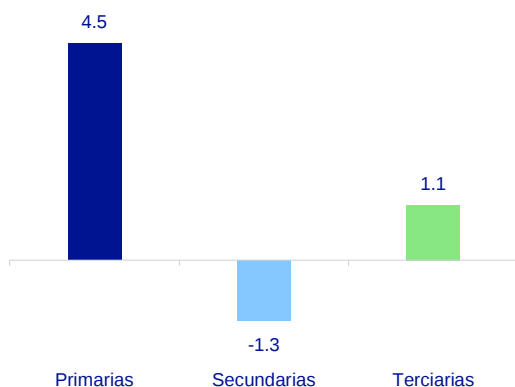
En el escenario actual, las mipymes podrían convertirse en el motor interno

La economía mexicana se enfrenta a diversos desafíos. Los más sonados hasta ahora son el impacto de los aranceles que Estados Unidos (EUA) ha impuesto a las exportaciones mexicanas y la reforma judicial que de facto elimina la independencia de ese poder. Aunado a esto, los aranceles que ahora México impondrá a importaciones desde países con los que no se tiene acuerdo de libre comercio, pueden afectar la competitividad de la economía. Además, el nivel de deuda pública, el cual es aún más relevante porque su efecto negativo en la economía es mucho mayor. La incertidumbre que generan estas políticas económicas, inhiben la inversión, pero, también surgen oportunidades que de aprovecharse estimularían la actividad económica. Entre muchas otras, desarrollar el mercado interno a través del fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Sector industrial es el único con rendimiento negativo

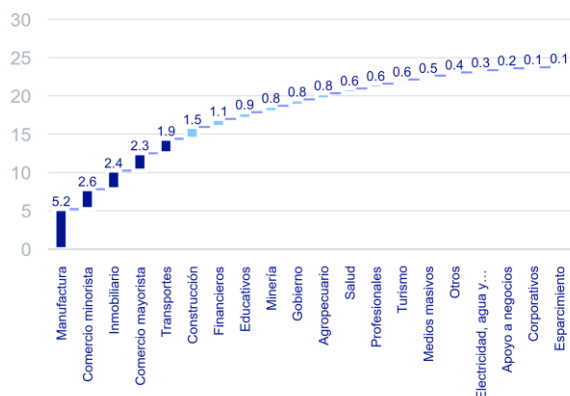
En cifras acumuladas al segundo trimestre del 2025 (2T25), el PIB de la economía mexicana creció únicamente 0.4%. El resultado es la combinación de un avance significativo de las actividades primarias de 4.5%, una contracción de las actividades secundarias de 1.3% y un crecimiento de 1.1% de los servicios. Las actividades terciarias continúan aportando la mayor parte del PIB, 59.9% durante este semestre. De esta forma, al calcular la aportación marginal al crecimiento, los servicios lideraron con 0.7 puntos porcentuales, a los que el sector primario sumó 0.1 puntos, pero hubo que restar 0.4 puntos por la contracción de la parte industrial.

PIB SECTORIAL ACUMULADO 2T25
(VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del SCNM, Inegi

PIB SECTORIAL ACUMULADO 2T25
(BILLONES DE PESOS)



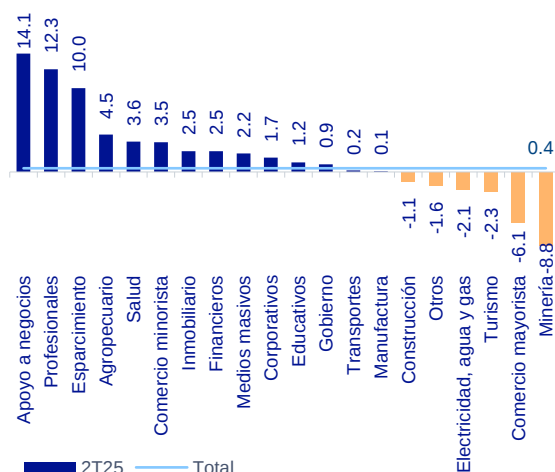
Fuente: BBVA Research con datos del SCNM, Inegi

El avance del sector agropecuario se debe principalmente a que el PIB agropecuario aumentó 6.1%, seguido por los servicios asociados a este sector con 5.4% y la contribución agropecuaria fue de 2.2%. El subsector de Pesca y Caza se mantuvo estancado, mientras que la actividad Forestal se redujo 2.5%. De acuerdo a las cifras y análisis de la Dirección General del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), efectivamente tanto el valor real de la producción agropecuaria aumentó en el 1T25; destacando productos como maíz, azúcar y aguacate, así como la producción de carne de ave y porcina.

No obstante, para el 2T25 se aprecia una inconsistencia entre las cifras del SIAP y del Inegi. De acuerdo al SIAP, la producción agrícola disminuyó 7.9% en términos reales, debido principalmente a la menor producción de maíz, avena, sorgo, azúcar, naranja y limón; contrario al crecimiento del 1.6 que presenta el Inegi para este subsector. En la parte pecuaria sí coinciden las cifras. El SIAP reportó un incremento del 4% debido a mayor producción de carne de bovino, de ave y porcina.¹

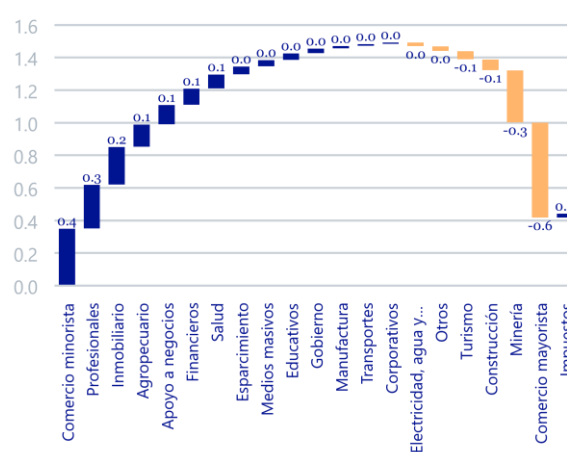
Cada una de las actividades secundarias reportaron contracciones del PIB para ambos trimestres, con excepción de la Manufactura en el 1T25 en comparación anual. La Minería mantiene el paso negativo desde el año 2023. El mayor impacto negativo llega de la parte petrolera, cuya plataforma se mantiene en descenso en los últimos años; mientras que la caída de Minerales sorprende durante este 2025, dado que venía creciendo sostenidamente. Algunos de los minerales que presentan caídas en su producción son la plata, el molibdeno, carbón, manganeso, arena sílica, yeso, fosforita entre otros. En el caso de los minerales relacionados al sector siderúrgico, estos podrían estar viendo el efecto de una menor demanda ante los aranceles que se impusieron a la exportación de acero.

PIB ACUMULADO SECTORIAL 2T25
(VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del SCNM, Inegi

CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO 2T25
(PUNTOS PORCENTUALES)



Fuente: BBVA Research con datos del SCNM, Inegi

1: Ver DGSIPA. [Análisis del Producto Interno Bruto Agroalimentario](#). 2025

En cambio, con excepción del Turismo y el Comercio Mayorista, el PIB de los servicios mantiene el paso, algunos creciendo incluso por arriba del 10%. Dentro de estos últimos resalta Esparcimiento, en el cual esperábamos un fuerte ajuste a la baja, pero al 2T25 presenta una tasa anual de 10.0%. Los servicios de Apoyo de Negocios lideran el crecimiento, pero debe reconocerse que se trata de un ajuste estadístico o rebote después de contraerse a partir del año 2021 con la reforma a la ley laboral. Sólo para dimensionar, en 2019 el PIB de este sector fue de 820 mil millones de pesos (mdp), pero hasta la mitad del 2025 es de sólo 242 mil mdp. Los servicios Profesionales mantienen un alto rendimiento, el cual atribuimos a una mayor demanda por servicios de consultoría, tanto fiscal como legal; pero aún más por servicios de ingeniería relacionada a la informática ante la mayor penetración de las tecnologías digitales.

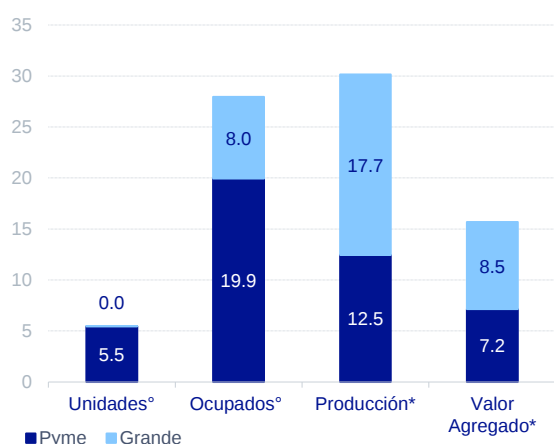
Mipymes se mantienen como el pilar de la economía mexicana

En el año 2025, el Inegi publicó los resultados del Censo Económico 2024. A partir de estos datos revisamos brevemente la participación de las mipymes en la economía mexicana. En nuestra evaluación, consideramos que ante un escenario internacional poco favorable a la actividad económica, el desarrollo del mercado doméstico será clave, principalmente a través del fortalecimiento de las mipymes.

El peso de la mipymes, medidas como todas aquellas unidades económicas con hasta 250 empleados, aumentaron en cuatro indicadores principalmente: número de unidades económicas, trabajadores ocupados, valor bruto de la producción y valor agregado. Las mipymes representan el 99.8% del total de unidades económicas, poco más 5.4 millones. En términos de empleo, ocupan al 71.3% del total captado por este censo, 19.9 millones de ocupados. En cuanto al valor bruto de la producción y del valor agregado, su peso es menor; pero aún relevante, 41.3% y 45.7%, respectivamente, del total. El papel de las mipymes es estructural para la economía mexicana, estas participaciones no son características de este censo en particular, pero se mantienen relativamente estables durante las cinco ediciones más recientes de este conteo. Por ejemplo, por lo menos del 2004, estas empresas representan más del 99% del total de unidades económicas. De forma similar, también aportaron más del 70% del empleo, con excepción del año 2019 cuando disminuyó a 67.9%. En cuanto al valor bruto de la producción y del valor agregado, sí ha aumentado su participación respecto del 2019 y desde el 2004. En este último año, su aportación equivalió al 39.3% y 39.1% respectivamente; pero ahora es más del 40% en cada rubro.

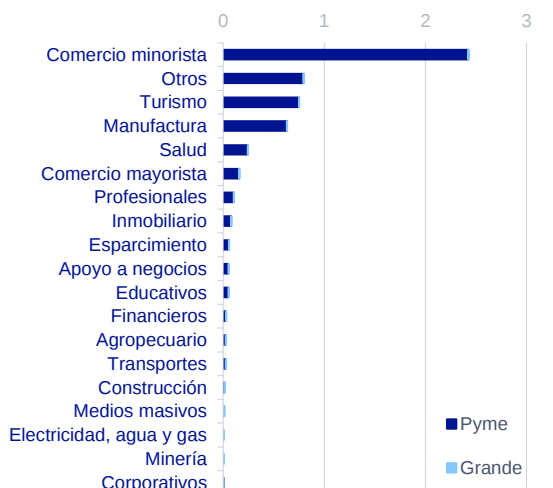
En el Comercio Minorista es dónde se encuentra el principal campo de cultivo para las mipymes, en cada una de las variables citadas. Las mipymes cuentan con 2.4 millones de unidades económicas, casi el 100% del total, del sector Comercio Minorista, el cual representa el 44.4% del total. Al incorporar Otros, Turismo y Manufactura tenemos el 84.3% de estas unidades. Tanto el Comercio Minorista como la Manufactura son dos de los cinco sectores de mayor peso en el PIB Total. En cada uno de los sectores económicos, las mipymes participan con por lo menos el 93.5%. Por el lado de los puestos de trabajo, la distribución sectorial es muy parecida. Nuevamente Comercio Minorista, Manufactura y Turismo ocupan las primeras tres posiciones, sumando 12.3 millones de ocupados, que representan el 61.8% del total.

CENSO ECONÓMICO 2024 (MILLONES Y BILLONES DE PESOS)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi.
Nota: Unidades y Ocupados en Millones; Producción y Valor Agregado en Billones de pesos

UNIDADES ECONÓMICAS CENSO 2024 (MILLONES)



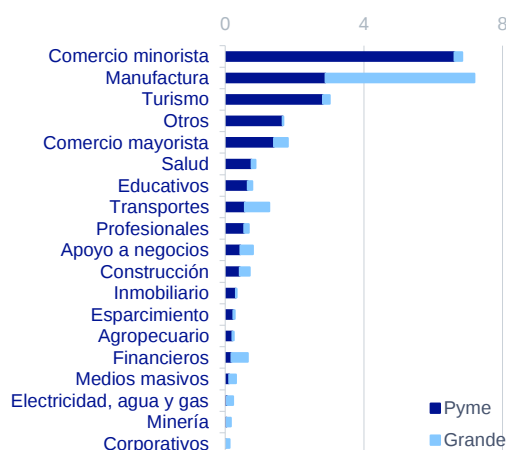
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

No obstante, sí hay una diferencia significativa particularmente en la Manufactura, donde las mipymes aportan el 40.3% del total de ocupados en el sector. Con esta excepción, más servicios Financieros, Medios Masivos, así como Electricidad, Agua y Gas, Minería y Corporativos que son los sectores donde las mipymes aportan menos de la mitad de los ocupados. Algo que caracteriza a cada uno de estos sectores es que son intensivos en capital, más que en trabajo; lo que podría explicar esta distribución.

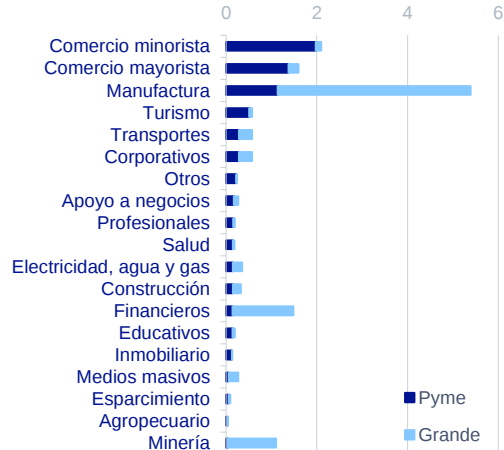
En este aspecto, Turismo y servicios de Transportes es donde más ha crecido el número de ocupados por las mipymes, desde el 2019 al 2024 17.0% y 14.7% respectivamente, es decir, una tasa media anual de crecimiento 3.2% y 2.8%. Históricamente, del 2004 al 2024 se aprecia el mayor incremento del número de ocupados en las mipymes de servicios Financieros 175.4% y Turismo 152.0%; aunque el primero pesa muy poco en el total, tan sólo 0.9%.

El valor bruto de la producción y el valor agregado de las mipymes presentan comportamientos muy similares a través de los distintos sectores. El Comercio Minorista y Mayorista junto con la Manufactura son los sectores que lideran la lista en estas variables. Estos mismos sectores son los tres con mayor producción bruta y PIB en la economía mexicana, por lo que es de esperarse este resultado.

Sin embargo, a diferencia del otro par de indicadores, la participación de estas empresas es menor. En ambos casos aportan menos de la mitad. En los sectores que menos pesan las mipymes destacan la Manufactura (21.1%), los servicios Financieros (9.6%) y la Minería (3.2%). Si bien los dos últimos suelen tener una menor actividad como ya mostramos, en la Manufactura su aportación es más relevante en cuanto a personal y unidades económicas, lo que revela una diferencia significativa en cuanto a productividad.

PERSONAL OCUPADO CENSO 2024
 (MILLONES)


Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

VALOR AGREGADO CENSO 2024
 (BILLONES DE PESOS)


Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Los Censos Económicos 2024 confirman el papel relevante de las mipymes en la economía mexicana. Ahora, con un panorama incierto en cuanto al comercio internacional, el mercado doméstico cobra mayor relevancia. En este escenario, las mipymes pueden ser la vía para resarcir el aletargamiento económico. Ante la cada vez mayor ausencia de políticas públicas favorables, la reducción del espacio fiscal y la incertidumbre generada a la inversión por las distintas reformas; el emprendimiento por parte este segmento empresarial y el diseño de estrategias comerciales por parte de las empresas grandes que fortalezcan a las mipymes en su red de suministros tienen mayor potencial de un impacto favorable. A esto hay que sumar una mejor oferta de productos y servicios financieros para aumentar la capacidad de estas empresas para invertir y mantenerse en el mercado. Por último, la formalización de estas empresas ayudará a mejorar su acceso a muchos servicios, particularmente los financieros que pueden ser la diferencia para mantenerse en el mercado.

Menor demanda por crédito a pesar de la menor tasa de referencia

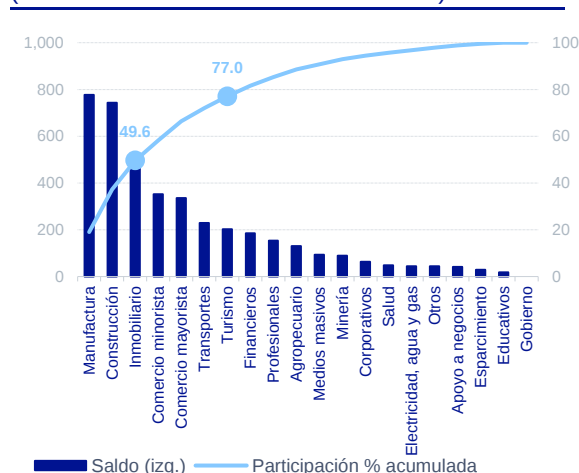
La política monetaria ha continuado con el descenso de la tasa de referencia. Al cierre del 2024 la tasa de referencia había bajado a 10.00%; ahora a junio 2025 bajó otros 200 puntos básicos hasta 8.00%. Esto debió estimular la demanda por financiamiento, pero el saldo total de crédito bancario a empresas disminuyó de 4.2 bdp a 4.1 bdp, esto es -0.4% a tasa anual en términos constantes. Esto explicado por la menor actividad económica en general, aunque tanto las actividades primarias, secundarias y terciarias disminuyeron sus saldos a junio de 2025.

A nivel de sector económico, como ha sido en los últimos años, el saldo de crédito se mantiene altamente concentrado. La mitad del saldo de este portafolio se concentra en la Manufactura, Construcción y servicios Inmobiliarios. De forma similar, el 77.0% del saldo de crédito lo captan sólo siete sectores. Con base en lo expuesto en la sección anterior, nótese que dentro de estos sectores se encuentran precisamente aquéllos donde las mipymes tienen una mayor actuación.

A pesar de la menor generación de crédito, la morosidad se mantiene bastante baja, 2.0%, sin

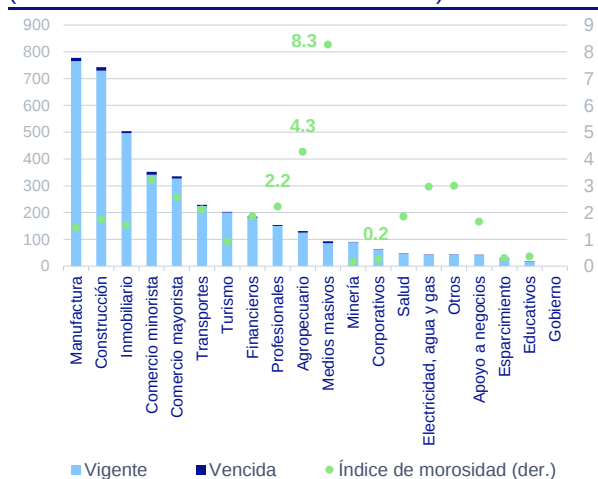
cambios desde diciembre de 2024. A nivel individual, ninguno de los sectores presenta un deterioro crediticio que llame la atención. El índice de morosidad más alto lo presenta Medios Masivos con 8.3%, pero consideramos que es bajo y totalmente manejable, aunado a que el saldo total es menor a los 100 mil mdp. En el resto de sectores la cartera vencida representa menos del 5% del saldo específico, incluso en algunos casos rondando el cero por ciento. Los tres sectores con el mayor saldo, Manufactura, Construcción y servicios Inmobiliarios presentan un índice de morosidad menor al 2.0%.

SALDO DE CRÉDITO A EMPRESAS 2T25
(MILES DE MILLONES DE PESOS Y %)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

SALDO DE CRÉDITO A EMPRESAS 2T25
(MILES DE MILLONES DE PESOS Y %)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

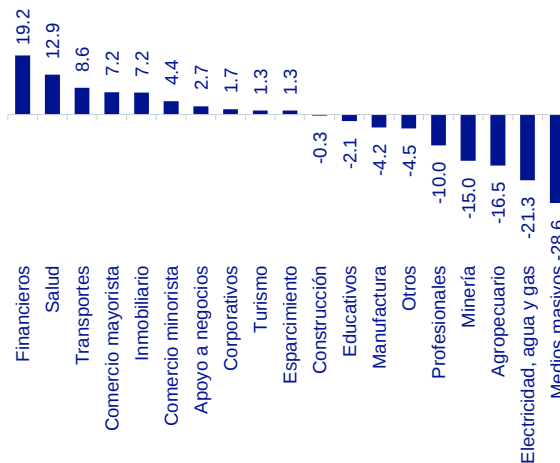
De los 20 sectores, sólo 7 solicitaron un mayor financiamiento, entre los que destacan Comercio Mayorista y Minorista, servicios de Transportes, Inmobiliarios, Salud, Esparcimiento y Turismo. Si bien hay una correlación con los que presentaron mayor dinamismo del PIB, en dos de éstos el saldo aumentó pese a una contracción de su PIB respectivo, como son Comercio Mayorista y Turismo. Por otro lado, a pesar del buen desempeño del sector Agropecuario, éste ha disminuido su requerimiento de financiamiento en 16.5% a tasa anual; resultado similar al que nos muestra Medios Masivos que pese a crecer en términos del PIB, disminuyó el saldo de crédito.

La penetración del crédito aumentó al comparar el saldo de junio de 2025 respecto a diciembre de 2024, al pasar de 16.7% a 17.1%. No obstante, este avance es un sesgo debido a que como ya señalamos el saldo del portafolio de crédito a empresa disminuyó, por lo que esta mayor penetración del crédito se debe a la contracción del PIB en varios sectores. El ejemplo más evidente es Construcción, donde la penetración pasó de 43.1% en el 2T24 a 46.2% en el 4T24 y ahora en el 2T25 hasta 49.0%; aunque estas cifras presentan un sesgo, debido a que el avance se debe a la caída del PIB de este sector y no al aumento del saldo de crédito que disminuyó 0.3% en términos constantes en comparación anual.

Ante las menores tasas de interés, la menor demanda por crédito de parte de las empresas revela que el factor principal es la actividad económica y no el precio del financiamiento. La

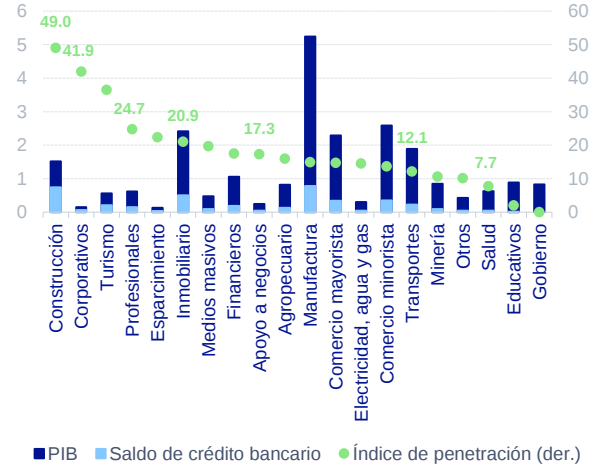
incertidumbre que rodea el entorno económico internacional, pero también el nacional ha rezagado las decisiones de inversión, a pesar de que la política monetaria ahora da espacio al uso del crédito.

SALDO DE CRÉDITO A EMPRESAS 2T25 (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

SALDO DE CRÉDITO A EMPRESAS 2T25 (MILES DE MILLONES DE PESOS Y %)

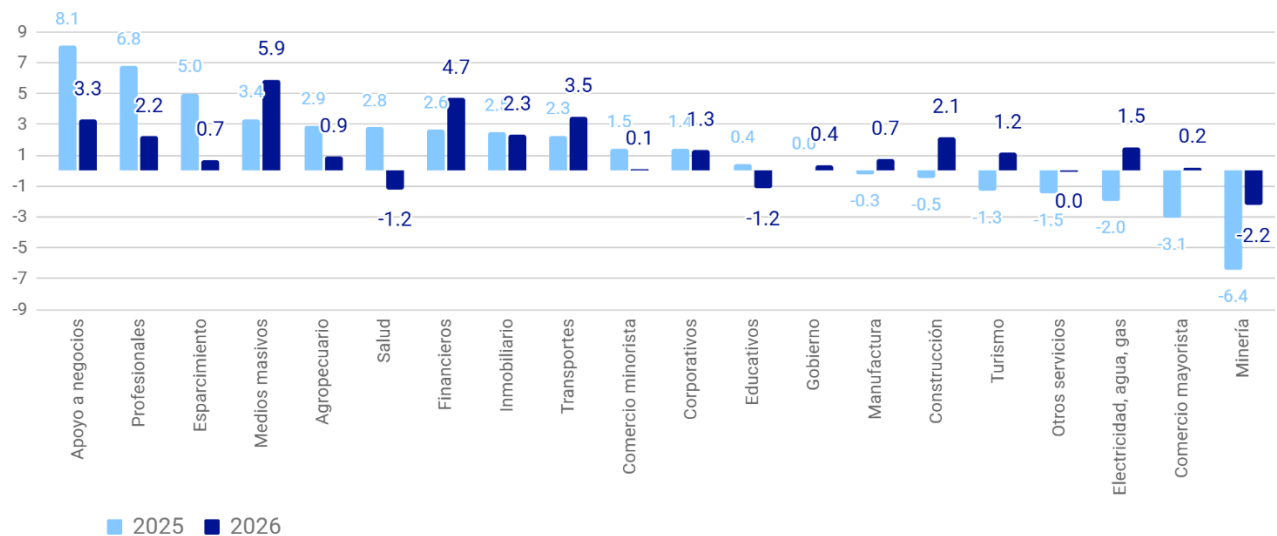


Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

El crecimiento se mantendrá por los servicios

Nuestro escenario para el resto del año y el 2026 no presenta cambios relevantes. El crecimiento seguirá basado en sectores de servicios, aunque de forma muy discreta. Más aún, los servicios de mayor peso, con excepción de Transportes, no liderarán el avance. El menor dinamismo del comercio internacional limitará a la Manufactura, sector que más aporta al PIB Total; mientras que el estancamiento del empleo impactará a los sectores de comercio Mayorista y Minorista.

PIB SECTORIAL (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

2.b Pronósticos sectoriales

Tabla 1. PRONÓSTICOS SECTORIALES MÉXICO
(VARIACIÓN % ANUAL; PIB SECTORIAL)

	Variación % anual											
	2023	2024	2025	2026	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
PIB Total	3.4	1.4	0.7	1.0	1.6	0.4	0.9	0.0	0.4	0.7	0.7	0.5
Primario	-1.1	-3.3	2.9	0.9	2.5	-5.5	7.2	2.0	1.7	1.3	1.4	1.0
Secundario	3.5	0.3	-1.1	0.7	0.6	-2.1	-0.8	-1.7	-1.4	-0.3	0.2	0.0
Minería	0.1	-4.2	-6.4	-2.2	-3.2	-5.8	-9.3	-8.2	-4.8	-3.3	-2.3	-2.8
Electricidad, agua, gas	-2.4	1.6	-2.0	1.5	2.0	1.9	-0.9	-3.1	-0.9	-2.9	-1.5	2.0
Construcción	15.6	2.7	-0.5	2.1	0.8	-6.8	-0.4	-1.7	-1.0	1.2	2.4	2.4
Manufactura	1.4	0.3	-0.3	0.7	1.1	-0.1	0.6	-0.5	-1.0	-0.1	0.1	-0.3
Terciario	3.5	2.3	1.2	1.5	2.2	2.0	1.4	0.9	1.1	1.4	1.4	1.4
Comercio al por mayor	4.1	1.3	-3.1	0.2	-0.5	-1.3	-4.6	-7.5	-0.9	0.6	-0.2	1.2
Comercio al por menor	4.8	2.7	1.5	0.1	2.8	3.8	3.8	3.3	0.4	-1.5	0.5	-1.0
Transporte, correos y almacenamiento	3.5	4.0	2.3	3.5	4.7	4.0	-0.4	0.8	3.2	5.5	2.7	3.5
Información en medios masivos	7.4	2.1	3.4	5.9	0.7	0.8	1.4	3.0	4.1	4.9	5.4	5.8
Serv. financieros y de seguros	7.8	3.5	2.6	4.7	2.8	2.5	2.5	2.5	2.6	3.0	3.6	4.4
Serv. inmobiliarios y de alq.de bienes	2.4	0.8	2.5	2.3	1.4	1.3	2.7	2.3	2.5	2.5	2.3	2.3
Serv.prof., científicos y técnicos	5.6	15.1	6.8	2.2	13.6	11.6	15.0	10.0	2.5	1.4	2.5	1.8
Dirección de corporativos y empresas	-4.2	-0.3	1.4	1.3	0.4	6.2	0.1	3.2	0.6	1.8	2.3	1.2
Serv. de apoyo a los neg.	-4.2	-4.6	8.1	3.3	-2.7	-3.1	14.4	13.9	2.1	3.1	1.9	2.9
Serv. educativos	1.3	0.8	0.4	-1.2	2.1	1.1	1.3	1.1	-0.4	-0.2	-0.2	-1.1
Serv. de salud y de asistencia social	1.1	4.0	2.8	-1.2	4.1	4.9	3.8	3.5	1.5	2.4	0.6	-3.0
Serv. de esparcimiento, culturales y deportivos	4.7	2.9	5.0	0.7	3.9	2.5	11.3	9.0	1.6	-0.3	1.9	0.1
Serv. de alojam.temp.y de prep.de alim.y beb.	3.0	-1.8	-1.3	1.2	-3.3	-1.9	-1.9	-2.7	0.0	-0.7	0.0	1.2
Otros Serv.excepto actividades del gobierno	3.3	2.1	-1.5	0.0	2.3	-0.2	-2.7	-0.5	-3.1	0.4	0.8	1.3
Actividades del gobierno	0.3	1.3	0.0	0.4	2.2	0.6	1.8	0.0	-0.4	-1.3	0.3	0.6

	Estructura, %				Contribución al crec.,%			
	2023	2024	2025	2026	2023	2024	2025	2026
PIB Total	100	100.0	100.0	100.0	3.4	1.4	0.7	1.0
Primario	3.3	3.2	3.2	3.2	0.0	-0.1	0.1	0.0
Secundario	31.9	31.5	31.0	31.0	1.1	0.1	-0.3	0.2
Minería	3.8	3.6	3.3	3.2	0.0	-0.2	-0.2	-0.1
Electricidad, agua y suministro de gas	1.3	1.3	1.2	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción	6.0	6.1	6.1	6.1	0.9	0.2	0.0	0.1
Manufactura	20.8	20.6	20.4	20.4	0.3	0.1	-0.1	0.2
Terciario	59.2	59.8	60.2	60.5	2.0	1.4	0.7	0.9
Comercio al por mayor	9.7	9.7	9.4	9.3	0.4	0.1	-0.3	0.0
Comercio al por menor	9.9	10.0	10.1	10.0	0.5	0.3	0.1	0.0
Transporte, correos y almacenamiento	7.2	7.4	7.6	7.7	0.3	0.3	0.2	0.3
Información en medios masivos	1.8	1.8	1.9	2.0	0.1	0.0	0.1	0.1
Serv. financieros y de seguros	3.9	4.0	4.1	4.3	0.3	0.1	0.1	0.2
Serv. inmobiliarios y de alq.de bienes	9.4	9.4	9.6	9.7	0.2	0.1	0.2	0.2
Serv.prof., científicos y técnicos	2.0	2.3	2.5	2.5	0.1	0.3	0.2	0.1
Dirección de corporativos y empresas	0.6	0.6	0.6	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de apoyo a los neg.	0.9	0.9	0.9	1.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Serv. educativos	3.5	3.5	3.5	3.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de salud y de asistencia social	2.3	2.4	2.4	2.4	0.0	0.1	0.1	0.0
Serv. de esparcimiento, culturales y deportivos	0.5	0.5	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Serv. de alojam.temp.y de prep.de alim.y beb.	2.3	2.2	2.2	2.2	0.1	0.0	0.0	0.0
Otros Serv.excepto actividades del gobierno	1.7	1.7	1.7	1.7	0.1	0.0	0.0	0.0
Actividades del gobierno	3.3	3.3	3.3	3.2	0.0	0.0	0.0	0.0

Nota: pronóstico aparece con negrita. Todas las cifras están sujetas a revisión por parte del Inegi

PIB = VAB + Impuestos. No se incluye el rubro de impuestos.; pp: Puntos porcentuales

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Tabla 2. INDICADORES Y PRONÓSTICOS SECTORIALES MÉXICO
(VARIACIÓN % ANUAL; PIB SUBSECTOR MANUFACTURAS)

	Variación % anual											
	2023	2024	2025	2026	3T24	4T24	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26
Manufactura	1.4	0.3	-0.3	0.7	1.1	-0.1	0.6	-0.5	-1.0	-0.1	0.1	-0.3
Alimentos	-0.4	-0.3	-0.3	-0.2	0.2	-0.5	0.4	0.1	-0.9	-0.9	-0.3	-0.5
Bebidas y tabaco	-3.9	1.0	-0.3	2.3	1.1	-0.9	-0.9	-1.0	-0.8	1.3	2.4	2.3
Insumos textiles	-8.6	-6.0	-8.0	-4.4	-3.1	-3.3	-2.0	-7.6	-13.4	-8.8	-8.0	-3.1
Confección de prod.textiles	-2.3	-5.6	-0.7	3.5	-5.8	-4.6	-1.3	-0.2	-4.3	3.0	5.5	-1.0
Prendas de vestir	-6.5	-9.3	-6.7	-6.3	-7.3	-10.8	-3.7	-8.5	-7.5	-6.9	-7.5	-5.6
Prod.de cuero y piel	-2.2	-13.5	-9.0	6.6	-15.2	-8.7	-4.0	-8.2	-15.0	-8.4	7.2	3.5
Ind. de la madera	-10.2	-4.8	-10.4	-8.4	-3.1	0.2	-2.7	-11.3	-12.8	-14.8	-4.3	-7.6
Ind. del papel	-4.9	-2.7	0.7	2.4	-1.7	1.1	3.5	-1.6	0.1	0.9	0.9	3.4
Impresión e Ind. conexas	-2.4	-1.2	-1.9	-2.5	-2.4	1.9	5.4	-1.4	-9.5	-1.1	-2.0	-4.1
Prod. deriv. petróleo	-2.6	11.5	3.8	-5.2	15.6	7.0	-9.0	12.9	6.1	7.1	-3.6	-8.0
Química	-2.8	2.1	-2.7	-1.3	2.2	-0.3	-1.4	-5.7	-3.9	0.5	-1.8	-0.7
Plástico y del hule	-3.2	0.0	-0.4	1.5	3.1	0.2	3.4	-2.6	-4.2	2.1	0.5	1.4
Prod. min. no metálicos	-2.5	-1.9	-5.2	0.7	0.5	-2.1	-5.0	-5.9	-6.4	-3.5	-0.7	1.0
Metálicas básicas	0.0	-5.1	0.2	0.9	-8.3	-2.9	-0.9	-0.3	2.0	0.1	0.6	1.6
Prod. metálicos	1.6	-2.1	-3.0	0.9	-2.5	-3.8	1.1	-4.6	-6.3	-1.9	-1.5	-0.9
Maquinaria y equipo	2.1	-4.7	-3.2	-2.0	-3.6	-4.2	-1.9	0.5	-5.2	-6.7	-4.2	-6.2
Computación y electrónico	5.1	-0.4	-0.4	1.6	-1.6	-3.0	2.4	3.4	-4.8	-2.7	0.8	-4.0
Eq. eléctrico	2.2	0.7	2.0	-0.4	3.5	2.6	5.2	1.8	0.3	0.9	-0.7	-0.8
Eq. de transporte	8.7	1.3	-0.2	3.1	3.0	0.1	0.1	-4.1	1.7	1.6	2.0	2.5
Muebles y relacionados	-8.5	-3.1	-4.9	5.1	-0.5	-1.7	-1.6	-2.9	-8.9	-6.2	2.3	5.5
Otras Ind. manufactureras	-1.0	14.0	16.6	1.1	13.5	24.5	30.2	25.0	10.0	4.1	1.9	0.4

	Estructura, %				Contribución al crec., %			
	2023	2024	2025	2026	2023	2024	2025	2026
Manufactura (Total)	100	100.0	100.0	100.0	1.4	0.3	-0.3	0.7
Alimentos	18.9	18.8	18.8	18.6	-0.1	-0.1	-0.1	0.0
Bebidas y tabaco	4.8	4.8	4.8	4.9	-0.2	0.0	0.0	0.1
Insumos textiles	0.5	0.5	0.5	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Confección de prod.textiles	0.3	0.3	0.3	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Prendas de vestir	1.1	1.0	0.9	0.9	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1
Prod.de cuero y piel	0.6	0.5	0.4	0.5	0.0	-0.1	0.0	0.0
Ind. de la madera	0.7	0.7	0.6	0.5	-0.1	0.0	-0.1	0.0
Ind. del papel	2.0	1.9	2.0	2.0	-0.1	-0.1	0.0	0.0
Impresión e Ind. conexas	0.5	0.5	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Prod. deriv. petróleo	3.9	4.3	4.5	4.2	-0.1	0.4	0.2	-0.2
Química	6.6	6.7	6.6	6.4	-0.2	0.1	-0.2	-0.1
Plástico y del hule	3.1	3.1	3.1	3.1	-0.1	0.0	0.0	0.0
Prod. min. no metálicos	3.0	3.0	2.8	2.8	-0.1	-0.1	-0.2	0.0
Metálicas básicas	5.2	4.9	4.9	4.9	0.0	-0.3	0.0	0.0
Prod. metálicos	3.2	3.2	3.1	3.1	0.1	-0.1	-0.1	0.0
Maquinaria y equipo	4.3	4.1	4.0	3.9	0.1	-0.2	-0.1	-0.1
Computación y electrónico	9.4	9.4	9.4	9.4	0.5	0.0	0.0	0.2
Eq. eléctrico	4.1	4.1	4.2	4.1	0.1	0.0	0.1	0.0
Eq. de transporte	24.1	24.3	24.3	24.9	2.1	0.3	-0.1	0.8
Muebles y relacionados	1.0	1.0	0.9	1.0	-0.1	0.0	0.0	0.0
Otras Ind. manufactureras	2.6	3.0	3.5	3.5	0.0	0.4	0.5	0.0

Nota: pronóstico aparece con negrita. Todas las cifras estan sujetas a revisión por parte del Inegi

pp: Puntos porcentuales

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

2.c Coyuntura Regional

El sur a dos velocidades

El desempeño económico regional de México en 2025 confirma un proceso de desaceleración con marcadas diferencias territoriales. Mientras algunos estados consolidan el impulso de la resiliencia del comercio o la relocalización industrial, otros enfrentan una desaceleración tras el fin de las obras públicas emblemáticas y el ajuste del gasto federal en inversión física. En conjunto, la economía nacional mantiene un crecimiento moderado, aunque con una dispersión significativa en los ritmos regionales.

En el sur del país observamos un desempeño a dos velocidades: Guerrero creciendo 6.8% a tasa anual para el 1T25 y Oaxaca creciendo 5.6% en el mismo periodo de acuerdo al Indicador Trimestral de Actividad Económica Estatal (ITAEE). En Guerrero, el impulso proviene de la reconstrucción post-Otis y la normalización del turismo; la SEDATU reportó alrededor de 90% de avance en la rehabilitación de espacios públicos a julio de 2025 y la presidenta Claudia Sheinbaum anunció una inversión de 7 mil mdp adicionales para fortalecer agua, vivienda y mitigación de riesgos en el estado². Para Oaxaca, la segunda entidad de mayor crecimiento, el avance se apoya en la inercia de los proyectos logístico-industriales del Corredor Interoceánico del Istmo de Tehuantepec y en la recuperación agropecuaria, con efectos de arrastre en construcción, transporte y servicios.

En contraste, la culminación de las grandes obras de Dos Bocas, Tren Maya y el aeropuerto de Tulum retiró obra civil y personal temporal desde la segunda mitad de 2024, dejando una brecha que la fase operativa aún no compensa, sobre todo en Tabasco y Campeche, pero con menor impacto en Quintana Roo que es soportado por el turismo. A esta resaca de la finalización de megaproyectos, se sumó la caída de la inversión física federal (cayendo 33.5% a tasa anual real en 1T25, descontando la inversión relacionada a hidrocarburos³), lo que profundizó la contracción en entidades más dependientes del gasto en infraestructura. Sumado a esto, la refinería de Dos Bocas operó por debajo de su capacidad al inicio de 2025, con frecuentes problemas de operación y fallas eléctricas que limitaron el efecto multiplicador local y la falta de pago de proveedores de Pemex afectando la economía de Tabasco.

En el centro y norte del país, el crecimiento se ha moderado, aunque conserva una trayectoria estable, sostenida por la manufactura, los servicios formales y la actividad residencial. Polos como Nuevo León, Jalisco y Querétaro mantienen un desempeño resiliente pese al menor impulso externo, reflejando la solidez de su base industrial y de servicios.

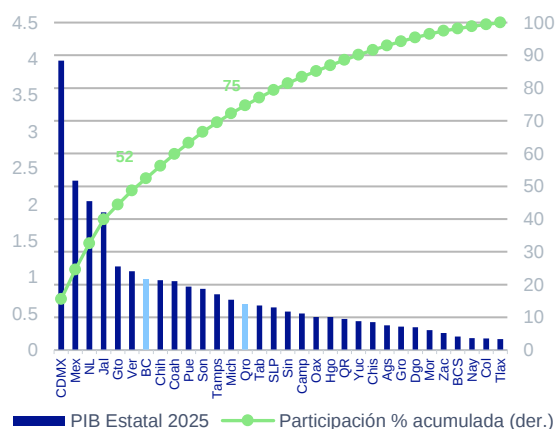
De acuerdo con nuestras estimaciones para el PIB Estatal de 2025, el orden de las entidades muestra pocos cambios: Tabasco desciende del 14º al 15º lugar y Querétaro asciende una

2: Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu, junio de 2024). Reporta Sedatu avance de 90% en reconstrucción de espacios públicos dañados por Otis en Acapulco y Coyuca de Benítez. Disponible [aquí](#).

3: IMCO (Mayo, 2025). Cae 33.5% el gasto público en infraestructura en el primer trimestre de 2025. Disponible [aquí](#).

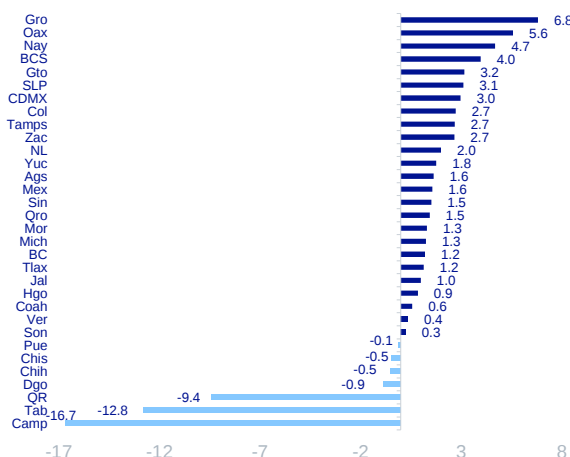
posición, consolidando su papel como nodo emergente del corredor manufacturero del Bajío. La Ciudad de México alcanza un valor de 3.9 billones de pesos (cercano al 16% del PIB nacional) y el Estado de México cerca de 2.3 billones (9%), de modo que ambas entidades concentran alrededor de una cuarta parte de la economía nacional. En conjunto con Nuevo León y Jalisco, las cuatro principales economías estatales aportan 40% del PIB del país. El reciente ajuste de Tabasco es consistente con la conclusión del ciclo de inversión en obra pública; no obstante, su economía continúa muy por encima de los niveles de 2019 previos a la contingencia, con un índice de actividad de 143 (2019=100) en 2024.

ESTIMACIÓN PIB ESTATAL 2025
(BILLONES PESOS Y PARTICIPACIÓN %)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

ACTIVIDAD ECONÓMICA ESTATAL 1T25
(VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

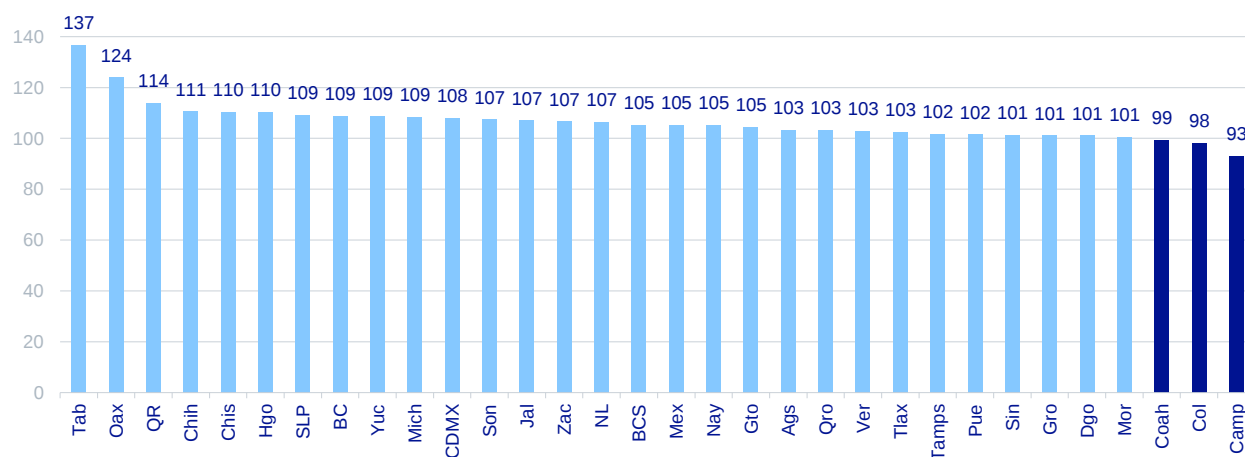
La recuperación estatal permanece asincrónica. Tomando como base los niveles de actividad de 2019 = 100, la mediana nacional se ubica en 105, lo que indica que la mitad de las entidades ya supera en al menos 5% su nivel previo al Covid-19. Aun así, el avance agregado sigue siendo gradual y heterogéneo.

En el cuartil superior (≥ 109) destacan Tabasco (137), claro outlier por el impulso de las obras insignia del sexenio anterior; Oaxaca (124), sostenido por el efecto de arrastre del Corredor Interoceánico; y un bloque integrado por Quintana Roo (114), Chihuahua (111), Chiapas (110) e Hidalgo (110), donde la construcción ha sido el principal motor. En la franja intermedia (103–109) se ubican las grandes economías industriales que completaron una recuperación más gradual, apoyadas en manufactura, servicios formales y vivienda: CDMX (108), Nuevo León (107), Jalisco (107), Baja California (109), San Luis Potosí (109), Yucatán (109) y Guanajuato (105), entre otras.

Tal como hemos documentado en ediciones previas, la secuencia de recuperación siguió un patrón claro: primero la normalización de servicios y empleo, después el aprovechamiento del nearshoring automotriz y electrónico, y más recientemente, el impulso proveniente de vivienda y logística. El rezago se concentra en los estados que aún rondan el nivel de 2019 o permanecen por debajo: Coahuila (99) y Colima (98) se mantienen prácticamente en la línea base de 2019,

mientras Campeche (93) continúa rezagado por la debilidad prolongada de la producción petrolera. En síntesis, los estados que despegaron primero (apoyados en turismo, obra y logística) hoy acumulan más terreno recorrido; las entidades industriales avanzan con paso firme, y un grupo reducido aún cierra la brecha con 2019.

PIB ESTATAL 2025 ESTIMADO (ÍNDICE 2019 = 100)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

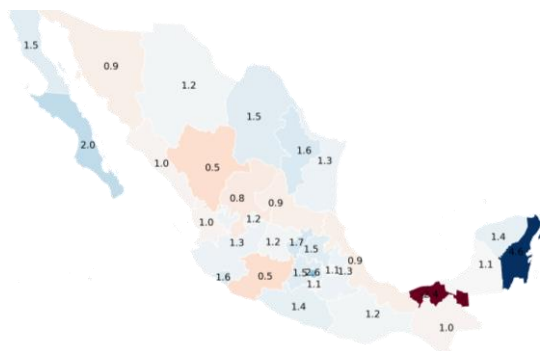
Para 2025 esperamos un crecimiento moderado y más heterogéneo que en 2024, en línea con la normalización de los motores post pandemia. Lideran el avance CDMX (1.8%), Zacatecas (1.6%) y Baja California Sur (1.3%), apuntalados por los Servicios Corporativos, Agroindustria y Turismo. En el extremo opuesto, Tabasco (-4.3%) y Campeche (-3.1%) restan tracción por la resaca tras la culminación de megaproyectos y caídas constantes de la plataforma petrolera. Quintana Roo (creciendo moderadamente 1%) desacelera después del rebote turístico, y el corredor manufacturero norte (Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Tamaulipas) avanza a ritmos suaves (0.3–0.9%) por la fase baja del ciclo externo y la normalización del *nearshoring* en expectativa del equilibrio final en materia comercial con EUA.

Para 2026 anticipamos una leve re-aceleración y menor dispersión entre estados: el arranque de nuevos flujos de inversión privada ligada a relocalización y la paulatina mejora del ciclo manufacturero externo deberían impulsar una recuperación más pareja en el norte y el Bajío. Las grandes economías: CDMX, Estado de México, Jalisco, Nuevo León, seguirán creciendo a un ritmo cercano o por encima al nacional, con servicios turísticos y consumo como anclas e impulsados por el flujo de turistas que visitaron estas entidades a raíz de la Copa del Mundo de 2026. En el sureste, Tabasco y Campeche deberían estabilizarse conforme la fase operativa de las inversiones en el sector energético ganen tracción. En Morelos, el impacto por el cierre de la planta de Nissan en CIVAC sería menor en 2025 (proceso escalonado), con mayor efecto en 2026 si la reubicación de producción a Aguascalientes avanza como fue anunciada.

Al primer semestre de 2025, el empleo formal registró crecimiento anual en 17 de las 32 entidades, evidenciando una recuperación parcial del mercado laboral. Destacaron los avances del Estado de México (3.7%), Nuevo León (2.9%), Colima (2.7%), Hidalgo (2.6%) y Chiapas

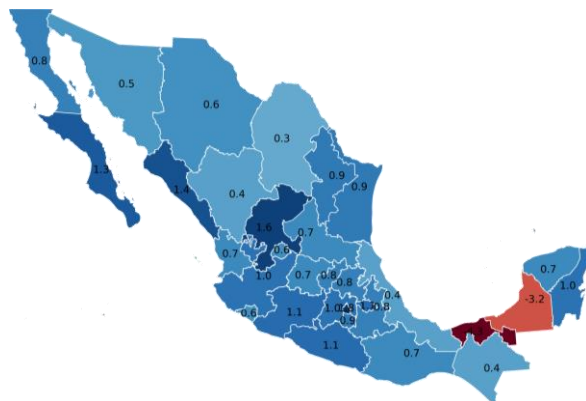
(2.1%), impulsados por manufactura, servicios y construcción. En contraste, las mayores contracciones se concentraron en el sur energético y en estados con ajustes industriales: Tabasco (-8.8%), Campeche (-7.3%) y Zacatecas (-3.3%).

PIB ESTATAL 2024 (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

PIB ESTATAL 2025 (VARIACIÓN % ANUAL)

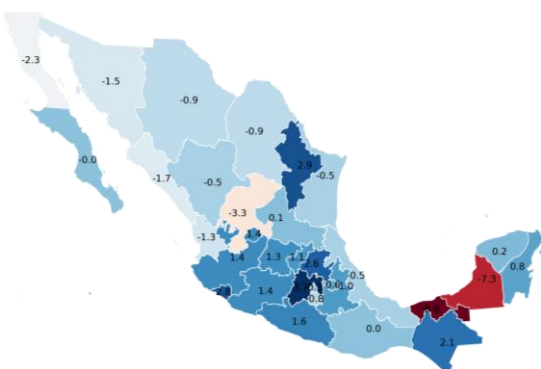


Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

En materia de exportaciones, el desempeño fue más heterogéneo. Catorce entidades reportaron incrementos, con fuertes expansiones en Chihuahua (35.7%), Jalisco (33.2%), Zacatecas (31.9%), Colima (25.1%) y Yucatán (23.8%). En el otro extremo, las mayores caídas se observaron en Campeche (-28.3%), Tabasco (-25.5%), Guerrero (-22.3%), Puebla (-18.8%) y Quintana Roo (-17.6%).

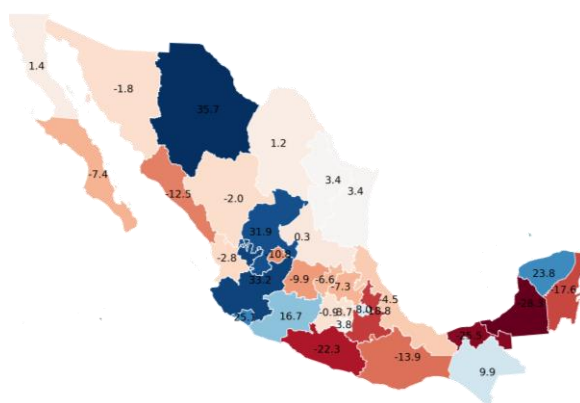
En conjunto, se observa una leve desconexión entre el dinamismo exportador y el laboral: algunos estados aceleraron sus ventas externas sin una expansión proporcional del empleo (Ej. Chihuahua y Zacatecas), mientras que otros incrementaron puestos de trabajo pese a una demanda externa débil, como el Estado de México, cuyas exportaciones retrocedieron 0.9% anual.

EMPLEO FORMAL IMSS 1S25 (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de IMSS

EXPORTACIÓN MERCANCÍAS 1S25 (VARIACIÓN % ANUAL)



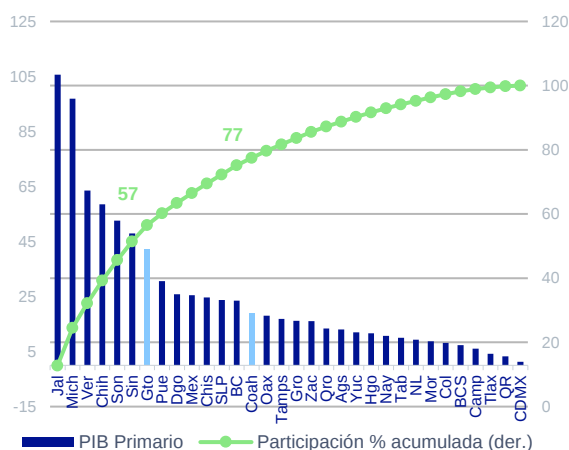
Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Contraste sectorial 2025. Sector Agropecuario marca el ritmo

El sector primario continúa concentrado: Jalisco (13%) y Michoacán (12%) reúnen cerca de una cuarta parte del PIB agropecuario nacional, y junto con Veracruz, Chihuahua, Sonora y Sinaloa superan la mitad del total. Para 2025 se anticipa un desempeño heterogéneo, con crecimientos destacados en Zacatecas (8.0%), Tlaxcala (6.2%), Estado de México (5.9%) y Sinaloa (5.6%), mientras que Coahuila (-1.5%) y Ciudad de México (-2.7%) muestran rezagos. Un factor positivo será la recuperación hídrica: según CONAGUA, el nivel de llenado de las 210 principales presas aumentó de 44% a 50% entre junio y agosto.⁴ Esta mejora refuerza la disponibilidad de agua durante el ciclo Primavera–Verano, especialmente en las regiones centro y sur, lo que favorece la producción de granos, cereales, leguminosas y hortalizas en esos cinturones agrícolas.⁵

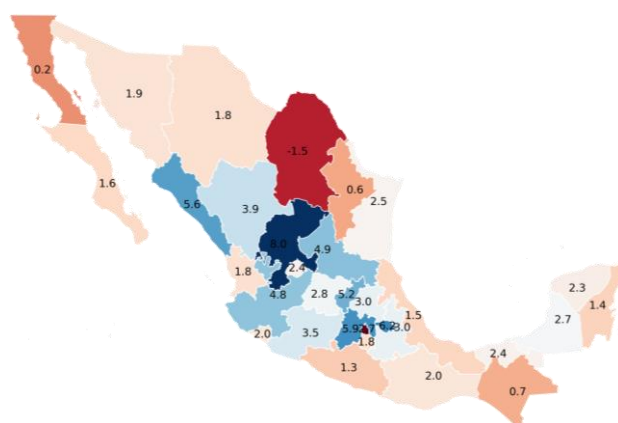
Con respecto al comercio exterior de los productos agropecuarios mexicanos, las exportaciones de tomate se han visto afectadas por el término del acuerdo de suspensión de 2019 (TSA) con EUA quien impuso un arancel antidumping de 17% a la mayoría de los tomates frescos mexicanos en lugar de un precio mínimo, lo que presionará márgenes y podría desplazar volúmenes hacia el mercado interno, afectando a productores de Jalisco, Sonora y Sinaloa.

ESTIMACIÓN PIB PRIMARIO 2025
(MILES DE MDP Y PARTICIPACIÓN %)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

ESTIMACIÓN PIB PRIMARIO 2025
(VAR. % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

En producción pecuaria, los brotes del gusano barrenador en 2025 generaron tensiones sanitarias y logísticas: durante el 1T25 se endurecieron los protocolos de bioseguridad y se restringieron las exportaciones de ganado en pie hacia Estados Unidos, lo que contuvo la actividad bovina en el norte. De forma paralela, la limitación de importaciones de ganado vivo desde Centroamérica reorientó la demanda hacia la producción nacional, permitiendo que los procesadores del norte ganaran participación en el mercado interno. En conjunto, el episodio no provocó una caída generalizada en el volumen nacional, pero sí ajustes en los flujos

4: Gobierno de México (2025). "Se fortalece disponibilidad de agua: lluvias incrementan el nivel promedio de las 210 presas más importantes del país." Disponible [aquí](#).

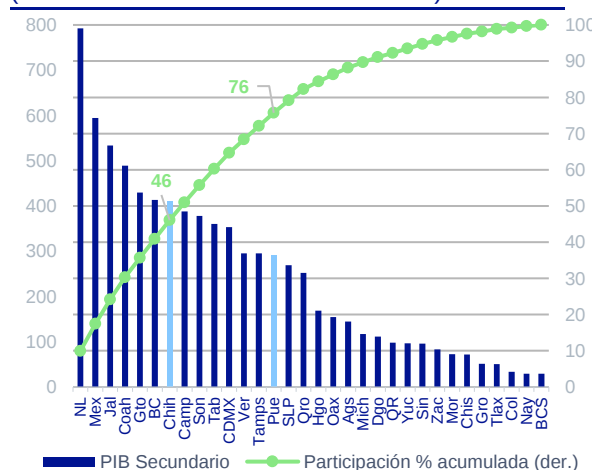
5: Banxico (2025). Reporte sobre las economías regionales. Abril- Junio 2025. Disponible [aquí](#).

comerciales y presiones operativas sobre el hato bovino, especialmente en el sureste y en las rutas de exportación del norte.

La actividad industrial mantiene una alta concentración geográfica. Nuevo León aporta cerca del 10% del PIB secundario nacional y, junto con Estado de México, Jalisco, Coahuila, Guanajuato, Baja California y Chihuahua, concentra 46% del total. El único cambio relevante en el ranking de 2025 en comparación con 2024 es el ascenso de Sonora al noveno lugar, desplazando a Tabasco al décimo, en línea con la debilidad del sector petrolero y el menor gasto de Pemex tras la conclusión de los grandes proyectos en el sureste. Además, Morelos adelanta a Chiapas, y Guerrero supera a Tlaxcala, impulsado por la reconstrucción de infraestructura turística y urbana en Acapulco.

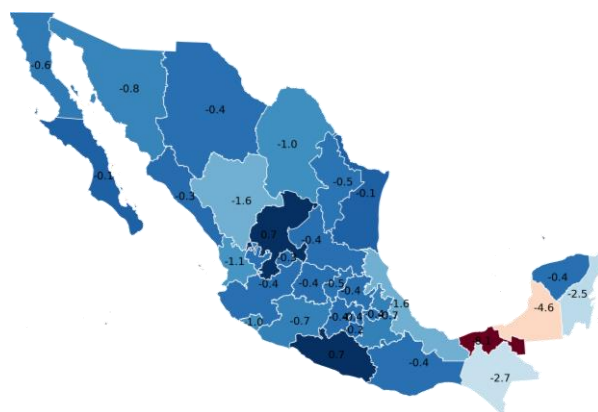
Para 2025, se prevé un año débil para el sector secundario, con contracciones ligeras en los principales polos manufactureros: Nuevo León (-0.5%), Coahuila (-1.0%), Chihuahua (-0.4%), Baja California (-0.6%), Guanajuato (-0.4%) y Jalisco (-0.4%). La menor demanda automotriz y las tasas de interés aún elevadas moderan la expansión del sector. Al mismo tiempo, los hidrocarburos seguirán restando tracción, con caídas en Tabasco (-8.1%) y Campeche (-4.6%). En contraste, el crecimiento positivo se concentrará en Zacatecas (0.7%) y Guerrero (0.7%), gracias a la minería y la obra pública local.

ESTIMACIÓN PIB SECUNDARIO 2025
(MILES DE MDP Y PARTICIPACIÓN %)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

ESTIMACIÓN PIB SECUNDARIO 2025
(VAR. % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

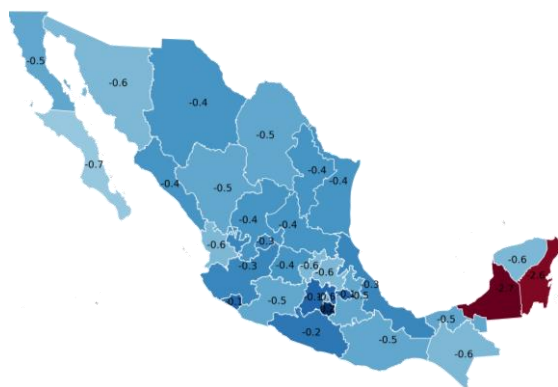
Para 2025, el sesgo en el sector construcción es negativo y prácticamente generalizado, tras el fin del impulso de los megaproyectos federales y la reducción del gasto en inversión pública. Destacan las caídas en Campeche (-2.7%) y Quintana Roo (-2.6%), junto con retrocesos moderados en Yucatán (-0.6%), Hidalgo (-0.6%), Chiapas (-0.6%), Ciudad de México (-0.6%), Sonora (-0.6%), Tabasco (-0.5%) y Michoacán (-0.5%). Aunque persisten algunos frentes de obra en el sur como el puente Nichupté en Quintana Roo, trabajos complementarios en Campeche y proyectos aledaños al Tren Maya y al Corredor Interoceánico, su efecto es acotado. En los polos industriales del norte, el ajuste es más leve (Nuevo León -0.3%, Chihuahua -0.4%), en línea con una inversión privada más cauta y tasas de interés aún

elevadas. Aun así, la edificación residencial y comercial amortigua parcialmente la contracción, a diferencia de la ingeniería civil, que mantiene una trayectoria descendente como lo comentamos en nuestra última Situación Inmobiliaria México del segundo semestre.⁶

En manufacturas, se anticipa un retroceso leve pero extendido, reflejo de la desaceleración automotriz y metalmecánica, aunque con nichos de resiliencia en electrónica y alimentos. Presentan caídas Coahuila (-0.9%), Puebla (-0.5%), Aguascalientes (-0.5%), Baja California (-0.5%), Querétaro (-0.4%), Sonora (-0.4%), Chihuahua (-0.4%), Nuevo León (-0.4%), Estado de México (-0.4%) y Jalisco (-0.3%). El sureste petrolero muestra un desempeño prácticamente plano (Tabasco +0.03%, Campeche -0.01%). En conjunto, el año se caracteriza por ligeros retrocesos compensados por amortiguadores locales, en espera de que nuevos proyectos industriales asociados al sector energético que entren en fase productiva.

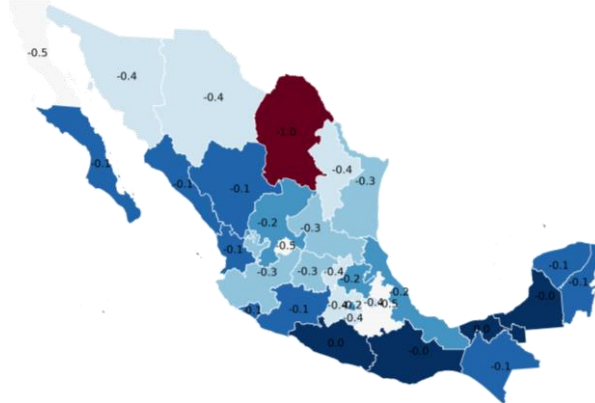
El sector terciario conserva una alta concentración geográfica: la Ciudad de México aporta 22% del PIB de servicios y, junto con Estado de México, Jalisco y Nuevo León, concentra 47% del total nacional. La especialización urbano-metropolitana en servicios corporativos y financieros, gobierno, TIC y logística explica que estos núcleos arrastren al agregado nacional. Paralelamente, los polos turísticos como Quintana Roo y Baja California Sur, aunque de menor peso estructural, se perfilan como los principales impulsores marginales del crecimiento de servicios en 2025.

ESTIMACIÓN PIB CONSTRUCCIÓN 2025
(MILES DE MDP Y PARTICIPACIÓN %)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

ESTIMACIÓN PIB MANUFACTURA 2025
(VAR. % ANUAL)



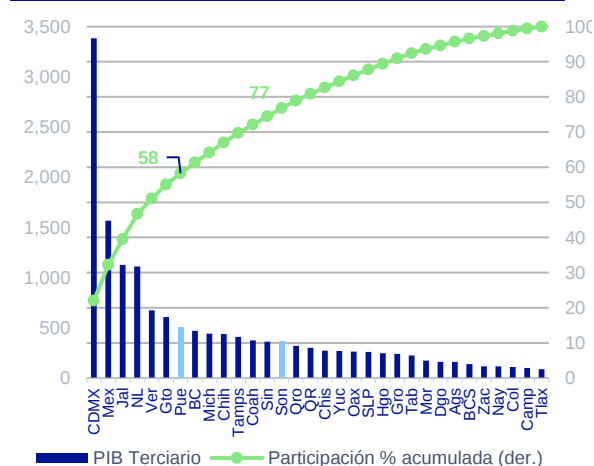
Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Para 2025, el sesgo del sector servicios será positivo, aunque moderado, con los mejores desempeños en Quintana Roo (1.9%), Ciudad de México (1.8%), Baja California (1.5%), Nuevo León (1.3%) y Baja California Sur (1.3%). Además, el sur petrolero aportará crecimiento por los servicios conexos en Campeche (1.6%) y Tabasco (1.4%). El motor turístico continúa sosteniendo a los principales destinos, impulsado por la recuperación en ocupación hotelera y tráfico aeroportuario; sin embargo, el sector enfrenta mayores costos operativos y problemas de seguridad que limitan horarios y afluencia en algunos puntos del país.

6: Bbva Research (2025). Situación Inmobiliaria México. Segundo semestre de 2025. Disponible [aquí](#).

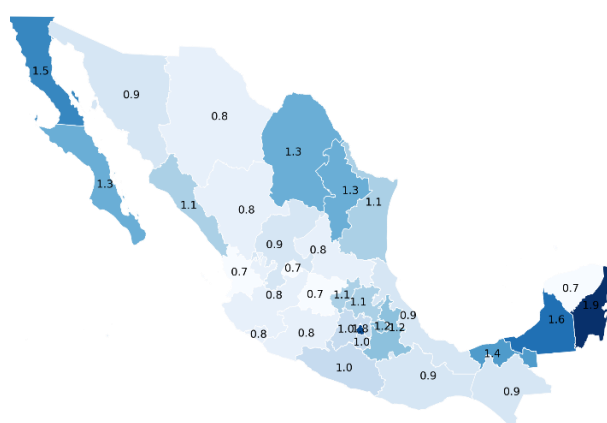
Como comentamos en nuestro estudio de [Situación México 1S25](#), el enfriamiento del consumo derivado del menor dinamismo del empleo formal y de la masa salarial real ha restado tracción al comercio y servicios personales. No obstante, la desinflación en servicios y la gradual reducción de tasas de interés han amortiguado la pérdida de poder adquisitivo, sosteniendo el gasto en rubros esenciales. Este entorno favorece a estados como Jalisco (0.8%), Puebla (1.2%) y Querétaro (1.1%), impulsados por servicios empresariales y gubernamentales. La franja fronteriza, particularmente Baja California (1.5%) y Chihuahua (0.8%), continúa beneficiándose del flujo transfronterizo y de servicios vinculados al comercio exterior, mientras que Morelos (1.0%) y Guerrero (1.0%) mantienen dinamismo por la reconstrucción urbana y turística. En conjunto, el sector terciario actúa como amortiguador de la debilidad industrial de 2025: con tasas de interés a la baja y una inflación de servicios en proceso de moderación, la perspectiva del sector mejora hacia el cierre del año, consolidándose como el principal sostén del crecimiento nacional.

ESTIMACIÓN PIB TERCIARIO 2025
(MILES DE MDP Y PARTICIPACIÓN %)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

ESTIMACIÓN PIB TERCIARIO 2025
(VAR. % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

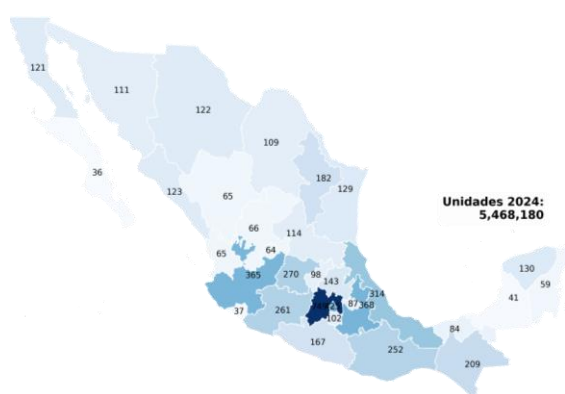
Perspectiva regional de los Censos Económicos 2024

En esta edición, incorporamos al análisis regional la nueva evidencia estructural proveniente de los [Censos Económicos 2024](#), publicados en julio de 2025. Esta información permite profundizar en la composición productiva y empresarial del país, así como en las diferencias regionales de productividad, inclusión y digitalización. A partir de estos datos, examinamos cuatro dimensiones clave que definen la competitividad sectorial y territorial: la participación de género y los niveles de formalidad, el acceso al financiamiento, el uso de tecnologías de la información y comunicación (TIC) y las ventas por Internet.

Entre 2018 y 2024, el número total de unidades económicas en el país creció 13.9%, alcanzando 5.47 millones de establecimientos, lo que evidencia un proceso de expansión empresarial

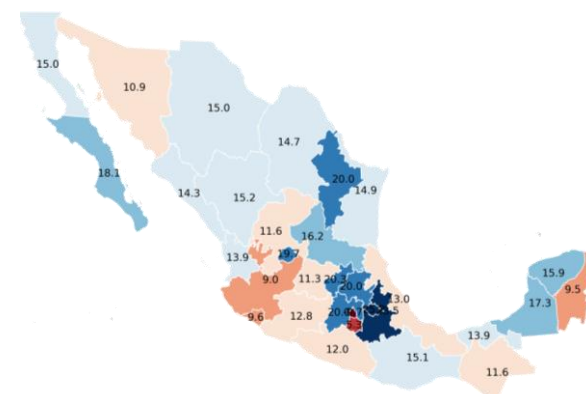
generalizado, aunque con marcadas diferencias regionales. El centro y norte del país lideraron la creación de nuevos negocios, destacando Puebla (+23.5%), Querétaro (+20.3%), Estado de México (+20.0%) e Hidalgo (+19.9%), impulsados por su integración a corredores industriales y logísticos. En contraste, la Ciudad de México mostró una ligera contracción (-0.7%), reflejo del desplazamiento de actividades hacia periferias metropolitanas y del impacto de la digitalización sobre el comercio tradicional. En el sur-sureste, entidades como Oaxaca (+15.1%), Chiapas (+14.6%) y Campeche (+13.4%) también crecieron, aunque desde una base empresarial más reducida, confirmando una dinámica de recuperación más lenta y dependiente del sector servicios. Este comportamiento reafirma que, si bien la economía mexicana muestra signos de expansión productiva, las asimetrías territoriales en densidad y tipo de unidades económicas continúan marcando la geografía empresarial del país.

UNIDADES ECONÓMICAS CENSO 2024
(MILES DE UNIDADES)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

UNIDADES ECONÓMICAS CENSO 2018 VS 2024
(VARIACIÓN PORCENTUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

El patrón empresarial muestra fuertes disparidades geográficas en términos sectoriales. Entidades del norte y centro (Nuevo León, Coahuila, Querétaro, Guanajuato, Estado de México) concentran las cadenas industriales, mientras el sur-sureste se orienta a servicios y comercio minorista. La industria manufacturera agrupa 634 mil establecimientos y 7.2 millones de personas ocupadas, de las cuales 60.5% son hombres. Los estados líderes en empleo manufacturero son Chihuahua (9.1%), Nuevo León (7.7%), Baja California (7.1%) y Guanajuato (7.7%). Las actividades de fabricación automotriz, autopartes y bebidas concentran casi el 34% del valor agregado industrial. Sin embargo, la manufactura presenta una dualidad: alta productividad en plantas grandes del norte, versus segmentos intensivos en mano de obra y baja tecnología en el centro y sur. El 47.7% del personal manufacturero cuenta con educación básica, frente a sólo 16.6% con educación superior, lo que subraya el desafío de capital humano en la región sur-sureste.

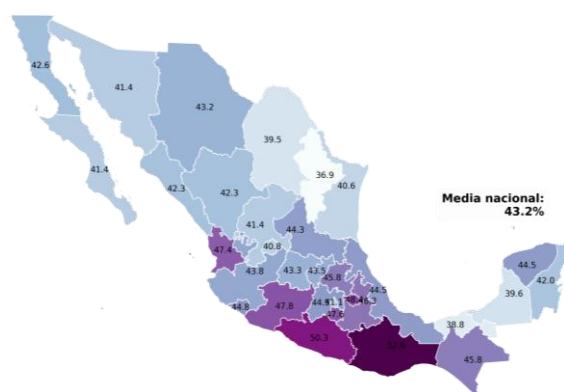
El comercio, con 2.58 millones de establecimientos (47% del total nacional), es el principal generador de empleo, con 8.6 millones de personas ocupadas. Sin embargo, sólo el 12% de los negocios del sector reportó financiamiento, reflejo de la alta informalidad crediticia y operativa. Las mayores remuneraciones se registran en el comercio al por mayor de maquinaria y equipo (más de 200 mil pesos anuales por persona), mientras el comercio minorista (abarrotes y

alimentos) mantiene márgenes bajos y alta rotación. El contraste entre norte formalizado y sur atomizado explica parte del diferencial regional de productividad.

Género y formalidad

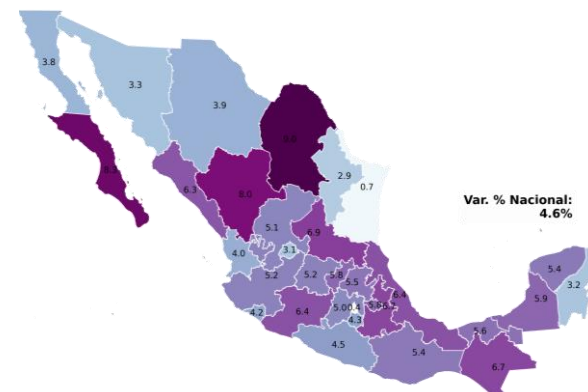
Los Censos Económicos 2024 confirman avances graduales en la participación femenina dentro del mercado laboral, aunque persisten brechas a nivel regional. A nivel nacional, las mujeres representan 43.2% del personal ocupado, frente a 41.3% en 2018, lo que refleja un incremento de 4.6% en el periodo tras la pandemia, particularmente en actividades vinculadas a los servicios sociales, educativos y de salud. Destacan Oaxaca (52.6%) y Guerrero (50.3%), donde la participación femenina supera incluso la paridad laboral, impulsada por la alta proporción de empleo en educación, salud y asistencia social, sectores tradicionalmente feminizados. En el periodo 2018-2024 Coahuila, Baja California y Durango aumentaron su participación femenina a tasas mayores del 8%. En el ámbito de servicios, las ramas de actividad con mayor número de establecimientos (Preparación de Alimentos y Bebidas, Reparación Automotriz y Servicios Personales) concentran más de 3.5 millones de empleos, con una distribución de género casi equilibrada (48% mujeres, 52% hombres). Esta tendencia muestra un avance hacia la paridad en segmentos intensivos en empleo, aunque todavía con altos niveles de informalidad y baja productividad.

PARTICIPACIÓN FEMENINA, 2024
(% MUJERES EN PERSONAL OCUPADO)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

PARTICIPACIÓN FEMENINA 2018 VS 2024
(VARIACIÓN PORCENTUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

En cuanto a formalidad, los datos censales evidencian una dualidad estructural profunda: 64% de las unidades económicas operan en la informalidad, pero generan apenas 3.6% del valor agregado nacional. En contraste, las empresas formales (aunque representan poco más de un tercio del total) concentran 96% del valor generado, con una productividad casi 30 veces superior a la de las informales. Este diferencial refleja una frontera estructural crítica para la política pública: mientras la informalidad funciona como amortiguador de empleo en contextos de bajo crecimiento, también restringe la productividad agregada y limita la capacidad del país para escalar hacia sectores de mayor sofisticación tecnológica.

El reto de la política es, por tanto, doble: avanzar en la formalización laboral y empresarial,

mediante incentivos regulatorios y fiscales, y promover una mayor inclusión femenina en sectores de alta productividad. La convergencia entre ambos procesos —inclusión y formalización— será determinante para cerrar las brechas de ingreso, productividad y bienestar entre regiones, géneros y tamaños empresariales.

Acceso a financiamiento

El acceso al financiamiento formal sigue siendo uno de los principales diferenciadores de competitividad entre regiones y tamaños de empresa en México. De acuerdo con los Censos Económicos 2024, sólo una de cada nueve unidades económicas (10.7%) obtuvo algún tipo de crédito o financiamiento, lo que representa alrededor de 588 mil empresas de un total de 5.47 millones. El 32.8% de las grandes empresas (más de 250 empleados) obtuvo financiamiento, frente a sólo 10% de las pymes y 6% de las micro. El sesgo de tamaño se traduce en una asimetría en la capacidad de inversión: las empresas con crédito generan 25% más valor agregado por trabajador y pagan remuneraciones 12% superiores en promedio. La mayoría de los negocios (particularmente los micro negocios del comercio y los servicios) continúan operando con capital propio o préstamos informales, lo que limita su capacidad para invertir, crecer y formalizarse.

El crédito formal se concentra en el norte y centro industrial. Los estados con mayor acceso al financiamiento son Nuevo León (22%), Querétaro (19%), Coahuila (18%) y Ciudad de México (17%), impulsados por estructuras empresariales más formales y cadenas productivas integradas. En contraste, en Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Tabasco, menos del 5% de las unidades económicas reportó haber recibido crédito, evidenciando una brecha estructural norte-sur. Siguiendo la fuente de financiamiento, se mantiene el predominio de la banca, pero con creciente rol de proveedores. A nivel nacional, 43.5% de los establecimientos financiados recurrió a bancos, 24% a proveedores, y 18.2% a familiares o amistades como fuente principal. En la región norte del país, el crédito bancario predomina, mientras que en el sur se observa una dependencia mayor de financiamiento informal o comercial, lo que restringe la productividad del capital.

ACCESO A CRÉDITO O FINANCIAMIENTO
(% UNIDADES ECONÓMICAS POR ENTIDAD)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

FUENTE PRINCIPAL DE FINANCIAMIENTO
(% POR TAMAÑO DE EMPRESA, NO EXCLUYENTE)

Fuente de financiamiento	Total (%)	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Bancos	43.5	24.3	51.2	72.8	80.5
Proveedores	23.9	25.3	20.8	18.1	12.6
Familiares o amistades	18.2	29	14.5	4.9	2.2
Sociedades Financieras / SOFOMES	7.4	6.3	8	10.1	4.5
Gobierno (programas públicos)	4.1	3.6	3.7	3.9	4.7
Otras fuentes	2.9	1.5	1.8	2.3	5.5

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024

Por supuesto, el crédito es una métrica estrechamente relacionada con mayores indicadores de productividad y rentabilidad. Las unidades con financiamiento reportan un valor agregado por persona ocupada 23% mayor que las no financiadas. El financiamiento eleva de manera sistemática la productividad laboral, entre 15% y 25%, confirmando su rol como palanca estructural de competitividad regional.

VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR (PRODUCTIVIDAD)
(MILES DE PESOS DE 2024 Y DIFERENCIA %)

Región	Unidades con acceso a crédito/financiamiento. Valor agregado (\$) por trabajador	Unidades sin acceso a crédito/financiamiento. Valor agregado (\$) por trabajador	Diferencia (%)
Bajío	589.76	478.41	23.3%
Noroeste	632.30	511.85	23.5%
Sureste	520.70	431.16	20.8%
Noreste	611.20	497.92	22.8%
Occidente	538.12	443.52	21.3%
Metropolitana	636.01	509.03	24.9%
Sur	502.89	413.60	21.6%

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024. Nota: Noroeste: BC, BCS, Chih, Sin, Son. Noreste: Coah, Dgo, NL, Tamps. Bajío: Ags, Gto, Hgo, Qro, SLP, Zac. Occidente: Col, Jal, Mich, Nay. Sur: Gro, Mor, Oax, Pue, Tlax, Ver. Sureste: Camp, Chis, QR, Tab, Yuc. Metropolitana: CDMX, Mex. Siguiendo la clasificación regional de BBVA.

El financiamiento formal en México continúa siendo el punto de dolor de la estructura empresarial, particularmente en el tejido microempresarial del sur y del sector servicios. Los resultados censales confirman que el crédito no solo amplía la capacidad de inversión, sino que también eleva la productividad, rentabilidad y salarios, generando un círculo virtuoso difícil de replicar sin acceso al sistema financiero. Reducir la brecha regional requerirá políticas de inclusión financiera territorial, educación crediticia y mayor competencia bancaria, orientadas a democratizar el acceso al capital productivo.

Uso de Tecnologías de la Información (TIC) en las Empresas

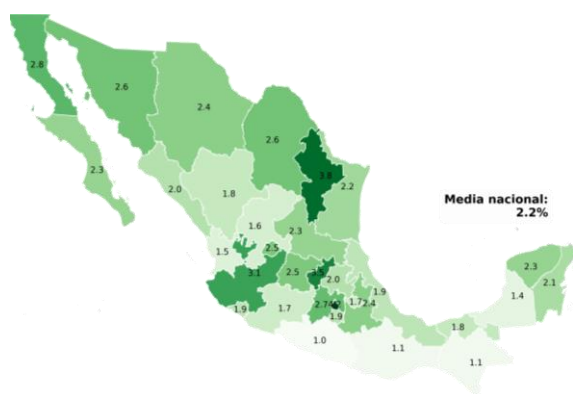
El acceso y uso de tecnologías digitales se ha consolidado como un determinante estructural de la productividad y competitividad regional. Los Censos Económicos 2024 confirman que la digitalización empresarial avanza, pero con profundas asimetrías territoriales y de tamaño empresarial. A nivel nacional, solo una de cada cuatro unidades económicas (25%) reportó utilizar alguna herramienta tecnológica (ya sea computadoras, tabletas o conexión a Internet), lo que representa alrededor de 1.38 millones de establecimientos. Sin embargo, este promedio oculta un patrón dual: mientras el norte y centro del país convergen hacia modelos productivos digitalizados, el sur-sureste continúa operando con baja adopción tecnológica y dependencia de procesos manuales.

El uso de computadoras o tabletas es mayor en entidades como Ciudad de México (45%), Nuevo León (42%), Querétaro (39%), Jalisco (37%) y Baja California (35%), mientras que en Chiapas, Oaxaca y Guerrero no supera el 15%. En cuanto a conectividad, 1.44 millones de empresas reportaron contar con Internet, equivalente a 26% del total nacional, con alta

concentración en los corredores urbanos e industriales del centro y norte. El 91% de las grandes empresas utilizan Internet y herramientas digitales, frente a sólo 23% de las microempresas. En contraste, Oaxaca, Chiapas, Campeche y Guerrero muestran baja penetración de Internet empresarial (10–14%), alto peso de microempresas y limitada cobertura de red. La digitalización sigue siendo un fenómeno asociado a escala, formalización y acceso a financiamiento, lo que amplifica las brechas de productividad entre regiones.

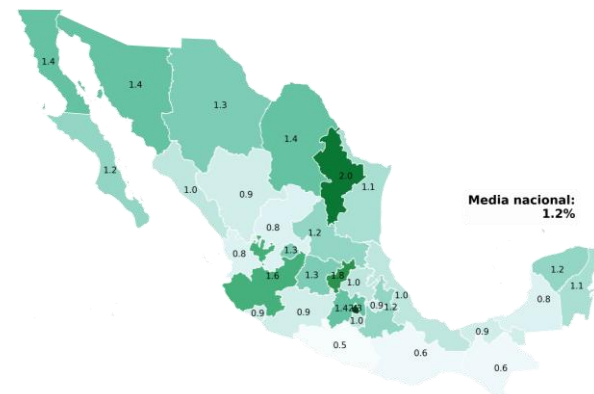
Identificamos avance en uso de servicios basados en la nube y análisis de datos. De las unidades que emplean tecnología digital, el 42.5% usa servicios en la nube, el 40.5% tiendas en línea, y el 23.7% repositorios o plataformas de almacenamiento. Sin embargo, solo 2.2% aplica técnicas de análisis de datos masivos (big data) y 1.2% utiliza sistemas de inteligencia artificial, revelando una adopción aún incipiente en tecnologías avanzadas. Ciudad de México, Nuevo León y Querétaro lideran la adopción tecnológica con niveles por encima del 3.5% en big data y 2% en IA, impulsados por sectores financieros, manufactura avanzada y servicios corporativos. En el sur-sureste (Chiapas, Oaxaca, Guerrero, Campeche) el uso no supera el 1%, evidenciando un rezago estructural en capacidades digitales. Las empresas grandes y medianas concentran la mayor adopción, mientras las microempresas (más del 90% del total nacional) apenas comienzan a incorporar herramientas analíticas o automatización.

USO DE HERRAMIENTAS DE BIG DATA (% UNIDADES ECONÓMICAS POR ENTIDAD)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL (% UNIDADES ECONÓMICAS POR ENTIDAD)



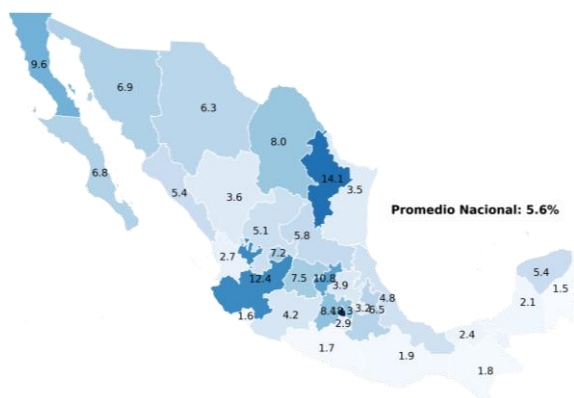
Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

Ventas por Internet

La información de los Censos Económicos 2024 marca un hito al capturar por primera vez, con alcance nacional, la intensidad y regionalización del comercio electrónico. En un entorno donde la digitalización se consolida como pilar fundamental de competitividad, las cifras muestran que el avance de las ventas por Internet es altamente asimétrico entre regiones, sectores y tamaños empresariales. De las 5.47 millones de unidades económicas censadas, apenas el 5.6% reportó realizar ventas en línea. Sin embargo, estas empresas concentraron más del 20% de los ingresos nacionales por suministro de bienes y servicios, evidenciando que la adopción digital, aunque minoritaria en número, se asocia con empresas más grandes, formales y productivas.

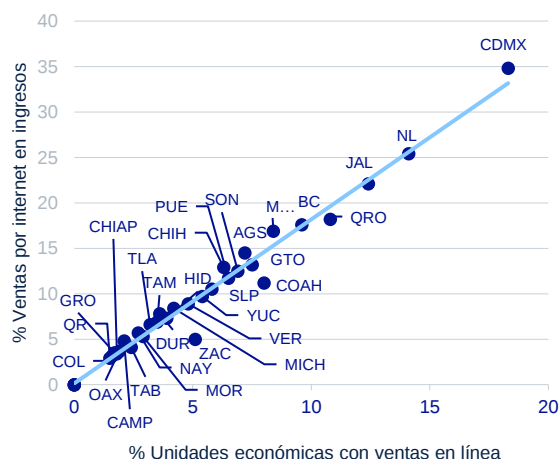
El comercio electrónico está fuertemente concentrado en entidades con infraestructura logística y alta conectividad, las entidades líderes: CDMX, Nuevo León, Jalisco y Estado de México concentran más del 60% de los ingresos nacionales generados por ventas en línea. En contraste, estados del sur-sureste como Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Campeche registran participaciones marginales (<1%), reflejando brechas estructurales de conectividad, bancarización y escala empresarial. Observamos una correlación casi lineal entre la adopción del comercio electrónico y su peso en los ingresos por ventas por internet, lo que sugiere que a mayor penetración digital, mayor generación de valor económico. Las entidades líderes muestran cómo la digitalización amplifica la rentabilidad, mientras que los estados con baja adopción permanecen atrapados en una trampa de baja rentabilidad.

VENTAS POR INTERNET (% UNIDADES ECONÓMICAS EN LA ENTIDAD)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

ADOPCIÓN DE VENTAS EN LÍNEA E INGRESOS (CORRELACIÓN)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

Al profundizar en los canales predominantes para realizar estas ventas en línea, identificamos patrones divergentes: mientras el norte y centro del país (encabezados por CDMX, Nuevo León y Querétaro) utilizan páginas web propias y plataformas estructuradas, el sur-sureste depende de redes sociales como principal canal de venta, reflejando un modelo de digitalización informal, móvil y de bajo costo. Mientras solo 4% de las microempresas venden en línea, las grandes superan el 30%, y concentran casi la mitad de los ingresos digitales nacionales. Esto da soporte a la hipótesis de que el grado de formalización digital crece con la infraestructura, el tamaño empresarial y el acceso financiero, dejando al sur con un modelo más informal, flexible, pero de menor escala y valor agregado.

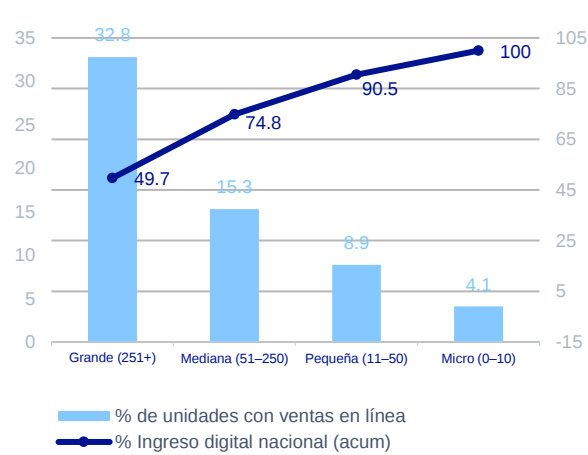
El comercio digital en México no es todavía un fenómeno masivo, pero sí altamente transformador. Las entidades con mayor sofisticación digital ya experimentan ganancias e ingresos, mientras las regiones rezagadas enfrentan el riesgo de un nuevo tipo de desigualdad: la brecha digital empresarial. El reto, en adelante, será construir infraestructura, educación digital y financiamiento que permitan que el auge del comercio electrónico se convierta en un motor equitativo de crecimiento regional.

VENTAS POR INTERNET POR MODALIDAD
(CANAL PREDOMINANTE Y % UNIDADES ECONÓMICAS)

Entidad Federativa	Canal predominante	% unidades que usan ese canal
Ciudad de México	Páginas web propias	46.2
Nuevo León	Páginas web propias	41.8
Jalisco	Marketplaces / Plataformas de terceros	39.7
Querétaro	Páginas web propias	38.5
Estado de México	Marketplaces / Plataformas	37.2
Baja California	Marketplaces / Plataformas	36.9
Sonora	Marketplaces / Plataformas	35.4
Coahuila	Páginas web propias	33.8
Guanajuato	Marketplaces / Plataformas	32.9
Aguascalientes	Páginas web propias	31.7
Puebla	Redes sociales	30.2
Yucatán	Redes sociales	28.4
Veracruz	Redes sociales	27.9
Chiapas	Redes sociales	27.5
Oaxaca	Redes sociales	26.7
Guerrero	Redes sociales	25.1
Resto de entidades	Combinado (mixto)	25-35

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

ADOPCIÓN DE VENTAS EN LÍNEA E INGRESOS
(%)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, CE 2024.

El sur en transición estructural

El contraste entre regiones que nos ofrecen los Censos Económicos 2024 es nítido:

- El norte y Bajío consolidan su perfil industrial exportador, con capital humano más calificado, mejor acceso financiero y una mayor proporción de medianas y grandes empresas.
- El centro mantiene liderazgo en servicios avanzados y manufactura diversificada, encabezado por la CDMX, Estado de México y Querétaro.
- El sur-sureste, según los censos, avanza hacia una economía de servicios, comercio y construcción, con elevada participación femenina, predominio de microempresas e incipiente integración al nuevo corredor logístico del Istmo.

Retomando el argumento de la primera sección, el sur avanza a dos velocidades: la región sur vive una transición de economías de obra y extracción hacia economías de servicios y consumo local, aún con rezagos en productividad y formalización. Los resultados censales refuerzan la narrativa de una economía mexicana a múltiples velocidades, donde la competitividad regional dependerá de la capacidad de vincular inversión, capital humano y productividad local. La evidencia sugiere que, mientras el norte industrial y el centro urbano consolidan su especialización, el sur aún construye su base productiva. En este contexto, políticas de financiamiento inclusivo, capacitación técnica y digitalización empresarial serán determinantes para traducir el crecimiento demográfico y el impulso de infraestructura en desarrollo económico sostenible.

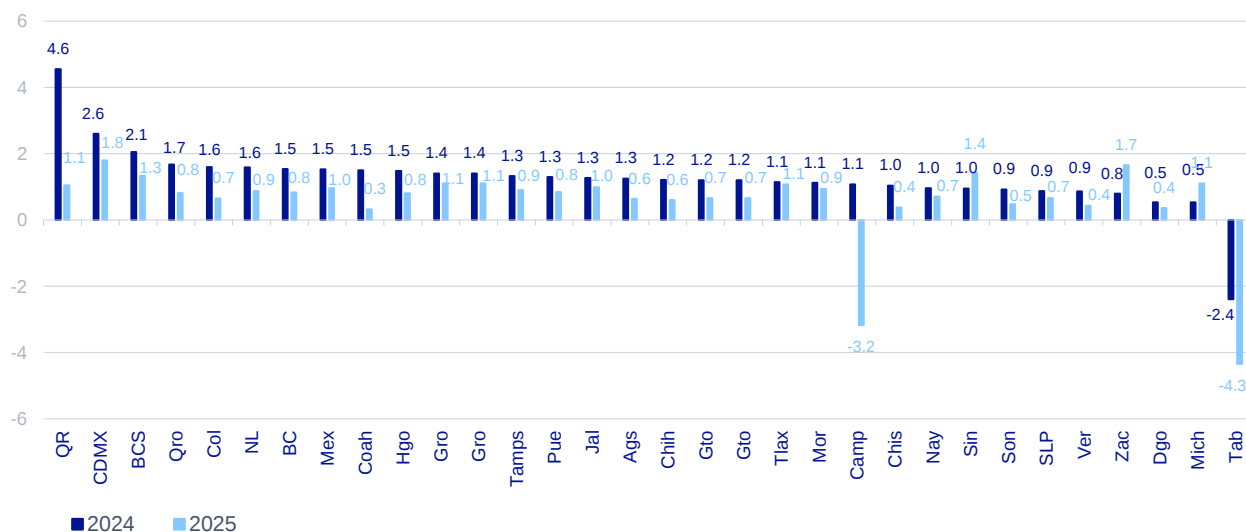
Servicios como pilar de la resiliencia regional en 2025

En 2024 la recuperación siguió siendo asincrónica destacaron Quintana Roo (4.6%), CDMX (2.6%) y Baja California Sur (2.1%). En el extremo opuesto, Tabasco (-2.4%) ya resentía la salida de obra civil ligada a megaproyectos, reflejando que el impulso público de años previos se agotó y dio paso a una normalización.

Para 2025 prevemos un crecimiento moderado y más heterogéneo: el terciario amortigua la debilidad del secundario y sostiene el avance destacando CDMX (1.8%), Zacatecas (1.7%) y Baja California Sur (1.3%), mientras del lado opuesto Tabasco (-4.3%) y Campeche (-3.2%) restan por la resaca del fin de mega obras y una operación energética aún en fase de ajuste. En el corredor manufacturero del norte (Coahuila, Chihuahua y Nuevo León) el crecimiento será suave (0.3–0.9%), en línea con un ciclo externo menos vigoroso, tasas todavía restrictivas y una construcción más débil; aun así, la desinflación gradual y la baja paulatina de tasas ayudan a sostener el gasto en servicios.

De cara a 2025 prevemos crecimiento moderado y heterogéneo, con liderazgo de servicios y turismo (CDMX, BCS, Zacatecas) y caídas en las petroleras, y para 2026 una re-aceleración con menor dispersión a nivel estatal apoyada por relocalización, la mejora del ciclo manufacturero y el Mundial 2026 en las principales ciudades; los riesgos clave siguen siendo la normalización del gasto público y la operación energética. Por último, la seguridad en ciertos estados y choques idiosincráticos (cierre de plantas automotoras como en Morelos), pueden acotar el desempeño de algunas entidades.

PRONÓSTICO PIB ESTATAL ESTIMADO (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

2.d Coyuntura estatal

Tabla 6. PRONÓSTICOS PIB ENTIDAD
(MILES DE MILLONES DE PESOS CONSTANTES DE 2018 Y VAR. % ANUAL)

Entidad	PIB 2024 (mMdp)	Crecimiento estimado 2024 (Var. %)	PIB 2025 (mMdp)	Crecimiento estimado 2025 (Var. %)
Aguascalientes	338.5	1.2	340.7	0.6
Baja California	965.7	1.5	973.7	0.8
Baja California Sur	184.8	2.0	187.3	1.3
Campeche	520.4	1.1	503.9	-3.2
Coahuila	943.8	1.5	946.8	0.3
Colima	157.1	1.6	158.1	0.6
Chiapas	383.7	1.0	385.2	0.4
Chihuahua	952.8	1.2	958.5	0.6
Ciudad de México	3,905.1	2.6	3,975.3	1.8
Durango	311.9	0.5	313.0	0.4
Guanajuato	1,142.0	1.2	1,149.5	0.7
Guerrero	317.5	1.4	321.0	1.1
Hidalgo	448.0	1.5	451.5	0.8
Jalisco	1,872.9	1.3	1,891.4	1.0
México	2,304.1	1.5	2,326.3	1.0
Michoacán	682.2	0.5	689.6	1.1
Morelos	268.8	1.1	271.3	0.9
Nayarit	164.3	1.0	165.5	0.7
Nuevo León	2,027.6	1.6	2,045.2	0.9
Oaxaca	452.2	1.2	455.2	0.7
Puebla	862.7	1.3	869.9	0.8
Querétaro	624.0	1.7	629.1	0.8
Quintana Roo	424.7	4.6	429.2	1.1
San Luis Potosí	580.1	0.9	584.0	0.7
Sinaloa	522.5	0.9	529.9	1.4
Sonora	837.2	0.9	841.2	0.5
Tabasco	637.5	-2.4	609.8	-4.3
Tamaulipas	759.2	1.3	766.0	0.9
Tlaxcala	150.2	1.1	151.8	1.1
Veracruz	1,078.4	0.9	1,083.1	0.4
Yucatán	395.0	1.4	397.7	0.7
Zacatecas	230.7	0.8	234.5	1.6
Nacional	25,445.2	1.4	25,574.4	0.7

Fuente: BBVA Research, estimaciones propias basadas en datos del Inegi

3. Temas de análisis

3.a Coyuntura Automotriz

El sector cambia de dirección

La industria automotriz⁷ se mantiene como la principal manufactura en la economía mexicana. Si bien la imposición de aranceles a la exportación automotriz ya tiene efectos en este subsector, el efecto negativo es acotado hasta el primer semestre del 2025 (1S25). En cifras acumuladas al segundo trimestre del 2025 (2T25). La participación del sector en el PIB manufacturero (23.6%) y en el total nacional (4.9%) se mantiene prácticamente estable respecto a 2024, cuando aportó 24.3% y 5.0%, respectivamente. A la mitad del año en curso, apenas tenemos un par de meses con el efecto de aranceles en curso, por lo que aún falta mucho por ver. No obstante, estimamos que el efecto seguirá acotado el resto del año, aunque sin duda negativo.

Puntos principales

	<u>Producción: contracción acotada</u>	La industria automotriz mexicana muestra una contracción acotada en 2025, con caídas en autos y autopartes por los nuevos aranceles, aunque el efecto se mantiene controlado en el corto plazo.
	<u>Sector externo en retroceso</u>	Las ventas externas disminuyeron 2.8% en unidades y 3.8% en valor, reflejando el impacto de la política comercial restrictiva estadounidense y el ajuste en márgenes de rentabilidad.
	<u>Demanda interna resiliente</u>	El mercado doméstico continúa creciendo, impulsado por el crédito automotriz y la baja de tasas, aunque con un desplazamiento hacia vehículos más económicos con el segmento de híbridos en crecimiento pero aún baja participación.
	<u>Riesgos en la red de valor</u>	Los aranceles a importaciones desde Asia afectan cadenas de suministro y podrían elevar precios internos, presionando al INPC ante el encarecimiento de autos y combustibles.

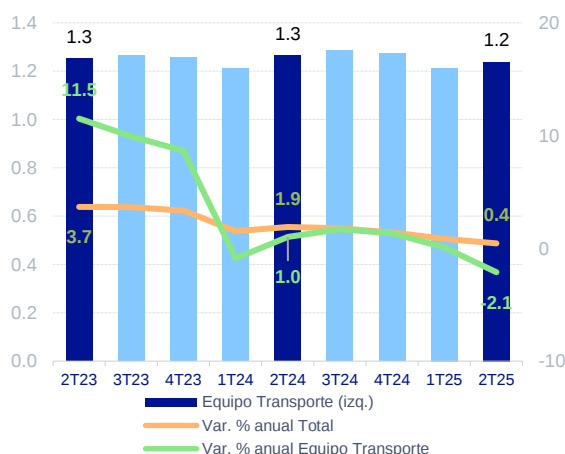
Producción Automotriz refleja efectos de la política comercial

Al 2T25, el PIB acumulado del sector se contrajo 2.1%, como resultado de un avance marginal en el 1T25 de sólo 0.1% y un fuerte retroceso al segundo trimestre de 4.1%. Aun cuando la economía en su conjunto ha desacelerado aún más, ésta se mantiene en terreno positivo. A nivel de componentes, este resultado negativo se debe a la caída del PIB de Autos y Camiones junto a Autopartes, que ambas aportan en promedio 48.0% y 45.2%, más del 90% del total. En el primer caso el PIB disminuyó 2.9% y en el segundo 0.9% acumulado al 2T25. Con excepción

7: Usamos indistintamente industria automotriz, sector automotriz o subsector equipo de transporte.

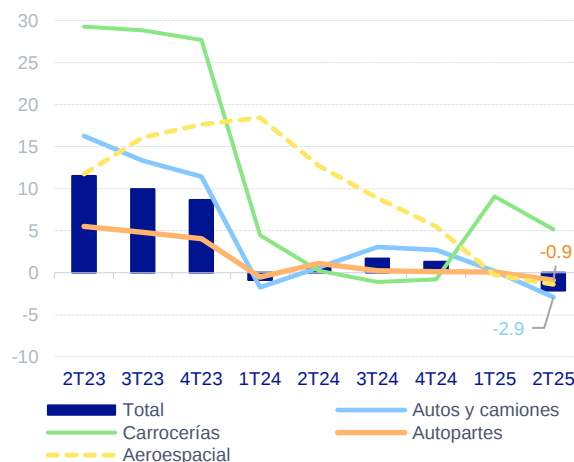
de Carrocerías, el resto de los componentes también presentaron tasas negativas. El sentido de las variaciones era predecible, tal y como señalamos en el informe anterior, ante el entorno de restricciones comerciales hacia Estados Unidos de América (EUA) y dada la relevancia de ese mercado para la industria automotriz mexicana.

PIB TOTAL Y EQUIPO DE TRANSPORTE
(BDP CONSTANTES Y VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

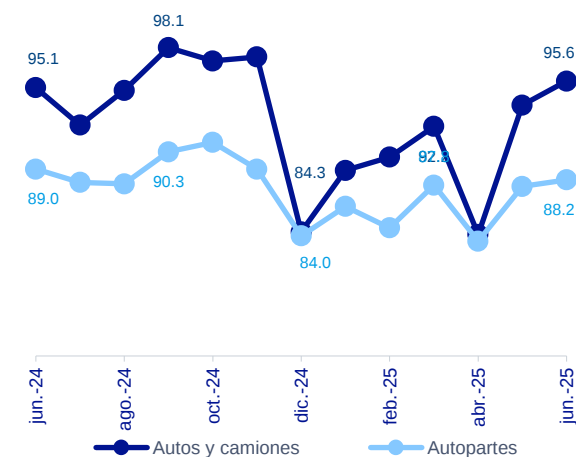
PIB EQUIPO DE TRANSPORTE
(VARIACIÓN % ANUAL)



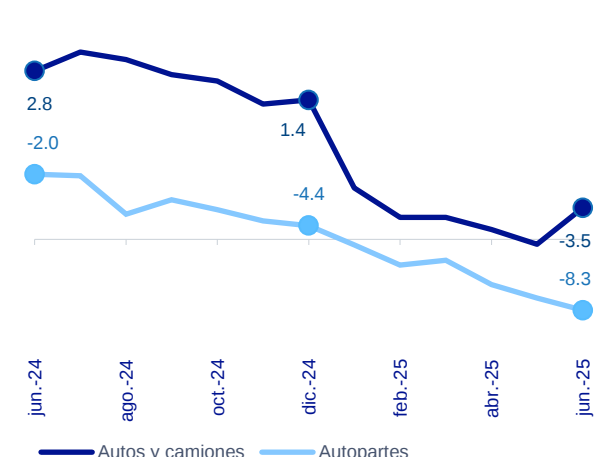
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

El 2024 terminó con una clara señal de la menor actividad en el sector automotriz. La capacidad utilizada se desplomó hasta 84.3%, después de mantenerse por arriba del 90% casi todo el año. El caso de la producción de Autos y Camiones es particularmente llamativo, dado que pasó de un nivel superior al 95% a menos del 85%, una caída de más de 10 puntos. En Autopartes también se presenta una menor utilización de la capacidad instalada, pero el ajuste fue menor. Al 2T25, Equipo de Transporte promedió un uso de planta de 88.3%, cuando un año antes lo hizo en 89.1%. De forma similar, el promedio de este indicador para Autos y Camiones, así como para Autopartes no son muy distintos este 1S25 respecto al 1S24; en el primero pasó de 90.1% a 90.8% y en el segundo de 88.0% a 86.4%. Dado que la intensidad del uso de la capacidad instalada no presenta cambios significativos, atribuimos el ajuste en el PIB de estos componentes a una menor producción, pero también a que sus márgenes se están reduciendo; por ejemplo por mayores costos y/o reducción de ingresos al absorber parte de los aranceles.

Donde sí se aprecia una clara tendencia a la baja es en la demanda por trabajo de esta industria. De acuerdo a la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) que realiza el Inegi; el promedio de trabajadores durante 2024 fue de 909.7 mil; y durante el 1S24 920.8 mil trabajadores. No obstante, en el 1S25 la media es de 860.2 miles de ocupados. Lo cierto es que desde la mitad del 2024, cada mes se reportan menos puestos de trabajo, y la tendencia siguió hasta junio de 2025. Esto es aún más relevante en el caso de Autopartes, que emplea a 3 de cada 4 trabajadores del sector automotriz, seguido por Autos y Camiones con poco más del 10%. En contraste, la remuneración media aumentó en términos constantes. El promedio mensual durante el 1S24 fue de 32.9 mil pesos, y en el 1S25 de 33.4 mil pesos.

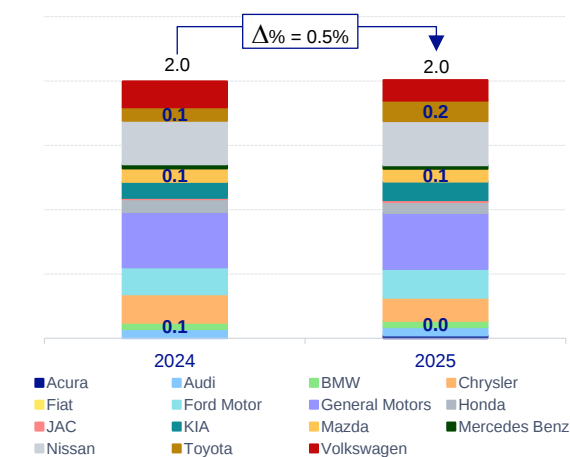
**CAPACIDAD UTILIZADA
(PORCENTAJE)**


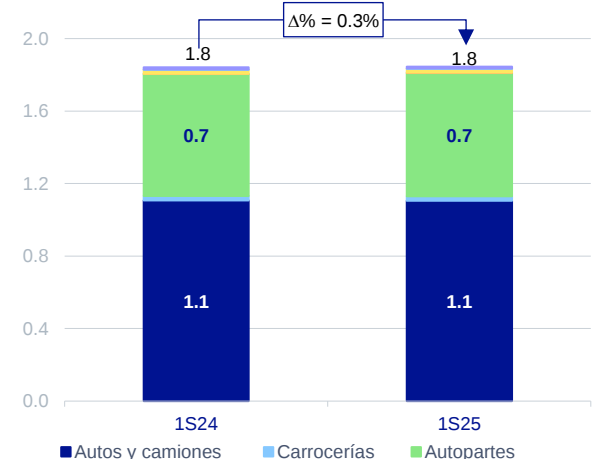
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

**PERSONAL OCUPADO
(VARIACIÓN % ANUAL)**


Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

De acuerdo a los registros administrativos del Inegi, la producción acumulada durante el 1S25 fue mayor en 0.5%, un aumento marginal de sólo 9.3 mil vehículos. Con lo que se constata la desaceleración de la producción automotriz. En el 1S24, el avance en variación porcentual anual fue de 5.3%. Esta tendencia se confirma si vemos el valor de la producción que reporta la EMIM. En términos constantes, el incremento del 1S24 al 1S25 fue de tan sólo 0.3%, muy similar a lo visto en términos de unidades. Tanto la producción de Autos y Camiones, como de Autopartes se mantuvieron prácticamente sin cambios.

**PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ 1S24 y 1S25
(MILLONES DE UNIDADES)**

 Nota: cifras acumuladas de enero a junio de cada año
 Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

**VALOR DE LA PRODUCCIÓN AUTOMOTRIZ
(BILLONES DE PESOS CONSTANTES)**

 Nota: cifras acumuladas de enero a junio
 Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

La producción sigue aumentando, aunque marginalmente, de los seis primeros meses del año, solo en dos han estado vigentes los aranceles, el efecto negativo ha sido marginal hasta ahora. Es probable que en lo que resta del año se presente una variación negativa. El aumento de la producción tanto en número de vehículos como en el valor de la producción en términos

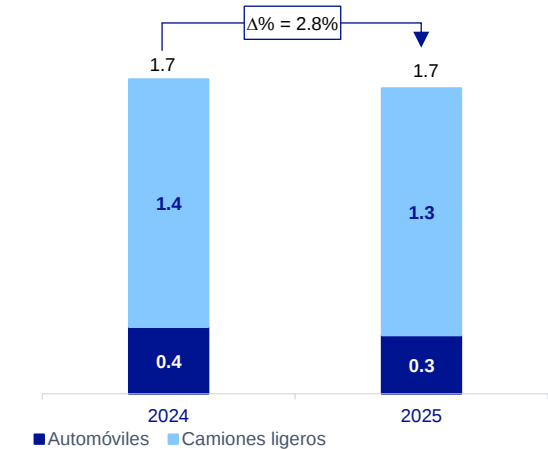
constantes apunta a, como señalamos líneas arriba, que el resultado negativo del PIB debe basarse en menores márgenes.

Exportaciones mexicanas ya camino abajo

Sin duda, el tema arancelario tiene la mayor repercusión en el sector automotriz mexicano. El mercado internacional, básicamente el de EUA, es la razón de que esta industria haya crecido tanto en México. Cualquier medida comercial de EUA dirigida a esta actividad económica, impacta sensiblemente y lo podemos observar en la exportación de vehículos de México, que ya resiente la política comercial restrictiva de EUA. El número total de unidades exportadas durante los primeros seis meses de 2025 fue de 1.7 millones, 48 mil menos que en el primer semestre de 2024; una reducción de 2.8%. La contracción se presenta tanto en los automóviles como en los camiones ligeros o SUV.

Esta menor exportación se debe a que EUA importó desde México casi 40 mil vehículos menos durante el periodo analizado. Si bien otros países como Alemania, Puerto Rico, Chile, Reino Unido y Brasil también demandaron menos automóviles mexicanos, el impacto es atribuible al caso de EUA dado que es a dónde se dirige el 80% de la exportación. Por otro lado, las exportaciones mexicanas de automóviles aumentaron en destinos como Canadá y Colombia, 27.2% y 11.2% respectivamente. Sin embargo, de forma conjunta su participación es de sólo 12%, por lo que no puede compensar la caída de EUA y el resto de países señalados. Aun cuando en unidades Canadá importó de México casi 40 mil vehículos más, que podría cubrir parte de la caída de la demanda por parte de EUA, el total es de apenas una octava parte de lo que representa el mercado estadounidense para México.

EXPORTACIÓN AUTOMOTRIZ
(MILLONES DE UNIDADES Y VAR. % ANUAL)



Nota: Cifras acumuladas de enero a junio
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

EXPORTACIÓN AUTOMOTRIZ
(UNIDADES, % Y VARIACIÓN % ANUAL)

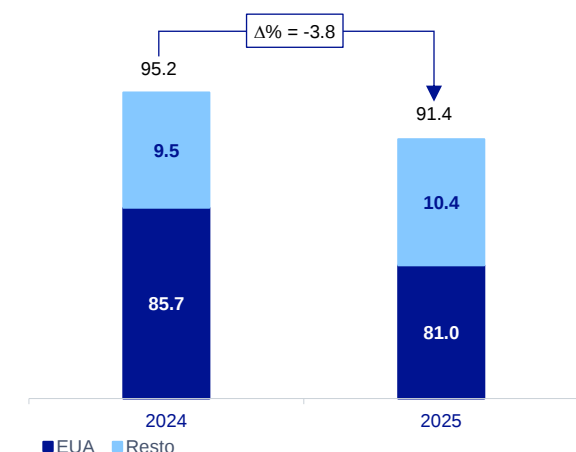
País	2024	2025	Participación	Δ %
Estados Unidos	1,366,997	1,327,892	79.7	-2.9
Canadá	142,324	181,060	10.9	27.2
Alemania	56,185	43,566	2.6	-22.5
Colombia	14,524	16,154	1.0	11.2
Puerto Rico	8,749	3,804	0.2	-56.5
Chile	7,152	3,713	0.2	-48.1
Reino Unido	10,015	7,084	0.4	-29.3
Brasil	18,314	12,802	0.8	-30.1
Argentina	4,962	8,694	0.5	75.2
Australia	4,487	6,289	0.4	40.2
Resto	81,085	55,126	3.3	-32.0
Total	1,714,794	1,666,184	100.0	-2.8

Nota: Cifras acumuladas de enero a junio
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

La tendencia a la baja es aún más marcada en términos monetarios. Después de exportar 95.2 mil millones de dólares (mdd) en el 1S24, un año después la exportación es de 91.4 mil mdd, (-3.8%). Una vez más, que la caída en monto sea superior al de unidades apunta a un estrechamiento de márgenes, que pudiera deberse a que se está absorbiendo parte de la carga

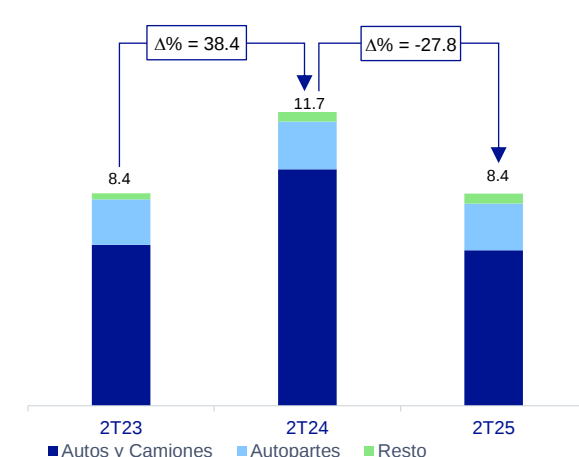
arancelaria o una reconfiguración de la oferta mexicana a nivel internacional hacia vehículos de menor valor, o incluso ambas, ya que no son excluyentes. Esto último debe cumplirse particularmente para el caso del mercado estadounidense, dado que es donde se presenta la caída de la exportación automotriz en términos de dólares corrientes.

EXPORTACIÓN AUTOMOTRIZ (MILES MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)



Nota: Cifras acumuladas de enero a junio
 Fuente: BBVA Research con datos del Inegi y Censur

IED EN EQUIPO DE TRANSPORTE (MILES MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES)



Nota: Cifras acumuladas de enero a junio
 Fuente: BBVA Research con datos de SE

Por otro lado, y sin ser una sorpresa; la inversión extranjera directa (IED) acumulada al 2T25 cae 27.8%, más de 3 mil mdd. El total de la IED aún crece, marginalmente, pero avanza; por lo que este dato es específico de la industria. Como puede anticiparse, el menor atractivo de México para los inversionistas extranjeros lo atribuimos a la incertidumbre que causa la política arancelaria. Sin embargo, estimamos que esta tendencia podría revertirse, dado que hasta ahora, la posición relativa de México respecto a sus competidores en el mercado de EUA es más competitiva dado que el arancel promedio ponderado de las exportaciones mexicanas es menor a la de cualquier otro competidor.⁸

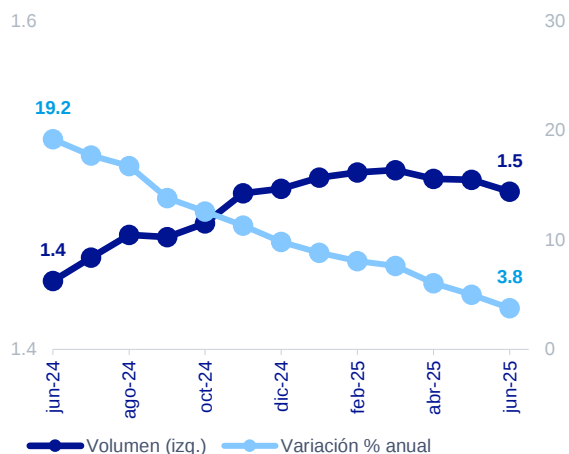
Demanda continuará en mercado doméstico, pero en gama baja

A diferencia del mercado internacional, el mercado doméstico mantiene su crecimiento, aunque a un ritmo más lento. En cifras anualizadas a junio de 2025, las ventas de vehículos ascendieron 3.8%; un ritmo superior al que crece la economía, pero inferior a lo visto un año antes. Utilizamos cifras anualizadas para evitar sesgos por estacionalidad de este mercado cuya demanda tiene marcados incrementos al final del año. Esta desaceleración se debe a una menor comercialización de unidades importadas, y aun cuando hubo un repunte de la comercialización de vehículos producidos localmente, éste no logra compensar. En cifras acumuladas durante el 1S25, las ventas totalizaron 709.3 mil unidades, cuando un año antes llegaron a 711.1 mil, una caída de apenas 0.2%, debido a que en este periodo se compraron 20 mil vehículos importados menos, que no pudieron ser compensados por el aumento de 18 mil unidades producidas

8: Para una visión actualizada del panorama comercial en México con énfasis en la inversión Extranjera Directa y la relación bilateral con EUA en el tema arancelario ver: "Panorama comercial e IED al 1S 2025" [Disponible aquí](#).

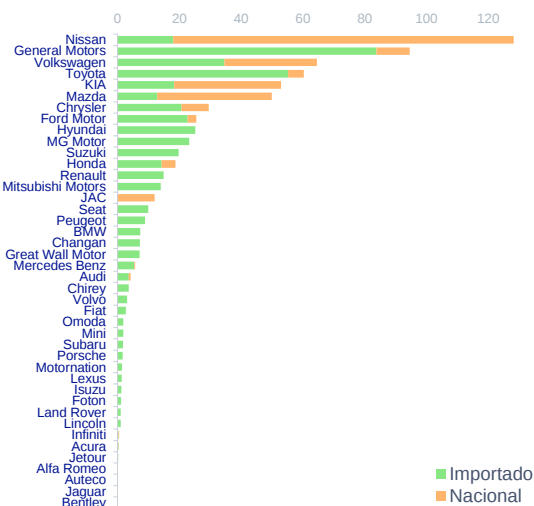
localmente.

VENTAS AUTOMOTRICES DOMÉSTICAS (MILLONES Y VARIACIÓN % ANUAL)



Nota: cifras anualizadas
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

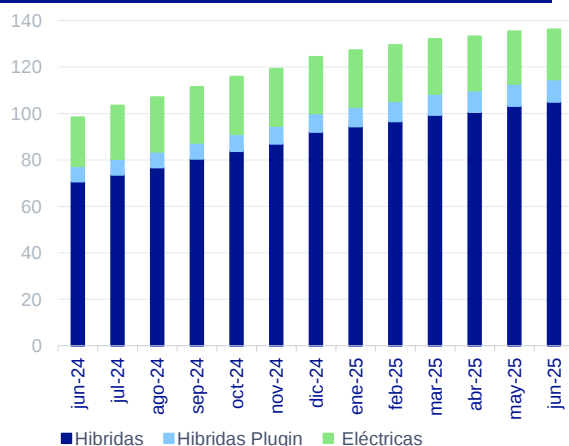
VENTAS AUTOMOTRICES DOMÉSTICAS 1S25 (MILES)



Notas: cifras acumuladas de enero a junio 2025
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

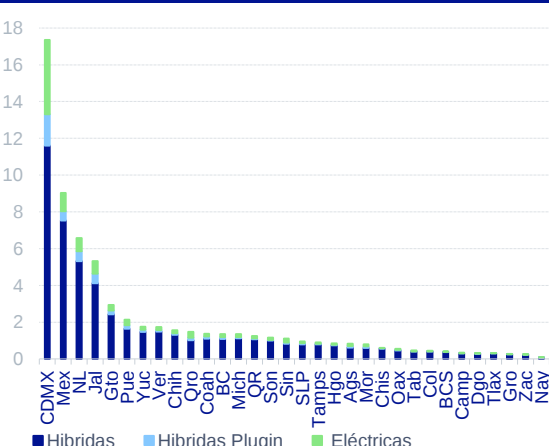
En el mercado interno, Nissan y General Motors se mantienen como los líderes del mercado seguidos por Volkswagen y Toyota. Sin embargo, los perfiles de estas firmas son diametralmente opuestos respecto al origen de sus vehículos. Por un lado, Nissan y Volkswagen venden en México más vehículos de producción nacional, mientras que las ventas de General Motors y Toyota casi el 90% son importados. Este perfil será relevante una vez que entren en vigor los aranceles a las importaciones automotrices de países con los que México no tiene acuerdos de libre comercio. En este punto será trascendental el cumplimiento del Acuerdo Automotriz para ver si dichas importaciones se verán afectadas.

VENTAS DOMÉSTICAS AUTOS HÍBRIDOS (MILES)



Nota: cifras anualizadas
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

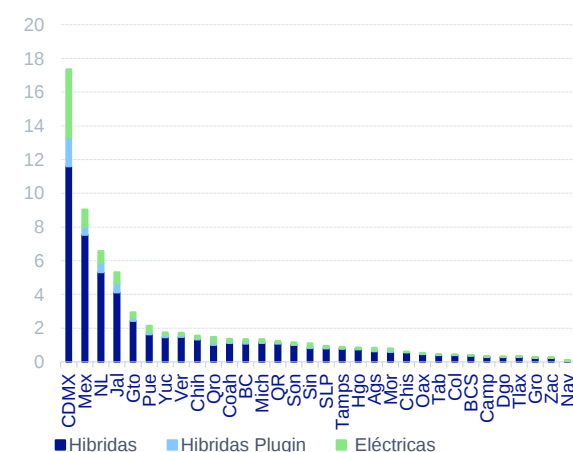
VENTAS DOMÉSTICAS AUTOS HÍBRIDOS 1S25 (MILES)



Notas: cifras acumuladas de enero a junio 2025
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

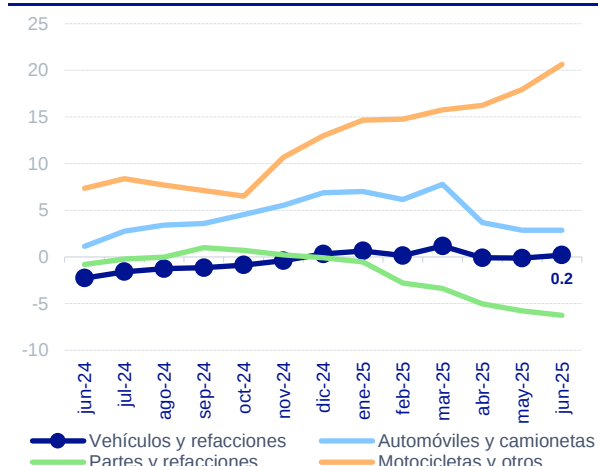
Las ventas locales de autos híbridos y eléctricos presentan una trayectoria similar al mercado total, es decir, aumento pero con desaceleración. Las ventas en cifras anualizadas continúan creciendo, pero a menor tasa. A junio de 2025, se vendieron 38.5% más vehículos de este tipo, pero en junio de 2024 el incremento fue de 69.4%. Considerando únicamente las ventas del 1S25, éstas sumaron 793.4 mil unidades; mientras que en durante el 1S24 fueron 529.9 mil vehículos. Por supuesto, la mayor parte de la demanda se mantiene altamente concentrada en las entidades de mayor poder adquisitivo, que a la vez cuentan con las urbes más pobladas lo que genera mayor incentivo a su uso. Además del alto precio, el acceso a estaciones de carga sigue siendo una de las barreras para su penetración, incluso en domicilios particulares.

INGRESOS COMERCIO CAMIONES Y PARTES
(ÍNDICE 2018 = 100 Y VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

INGRESOS COMERCIO AUTOMOTRIZ
(VARIACIÓN % ANUAL)



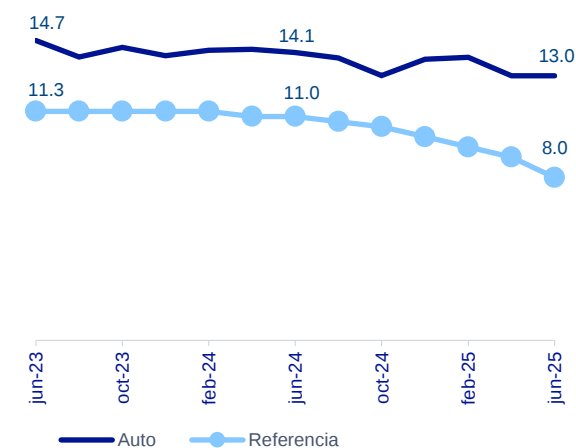
Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

La desaceleración del mercado interno coincide con el ingreso reportado por la comercialización mayorista de Camiones y Partes. En términos del índice de ingresos, éste reporta una contracción de 3.5% a junio de 2025, después de comenzar el año con variaciones positivas. Por otro lado, el índice de ingresos del Comercio Minoristas por ventas automotrices se encuentra estancado, aunque positivo. A junio de 2025, el incremento fue de apenas 0.2% en Vehículos y Refacciones y para Partes y Refacciones incluso el resultado es negativo. Los ingresos por Automóviles y Camionetas, así como por ventas de Motocicletas sigue aumentando a un ritmo superior al 2%. Estas últimas cifras apuntan a que el mercado secundario continúa con buen dinamismo. Sin embargo, la imposición de aranceles por parte de México a importaciones automotrices, incluidas motocicletas, podría afectar estos indicadores al final del año y a inicios del siguiente.

Como anticipamos, ante una política monetaria más relajada con continuos descensos de la tasa de referencia, la tasa de interés promedio ponderado del crédito automotriz también ha descendido. Esto ha estimulado la demanda por crédito automotriz, con lo que el saldo de este portafolio aumentó 14.8% al 1S25 en términos constantes. Un factor adicional que ha llevado a la mayor demanda por crédito es el aumento de los precios de los vehículos, que requiere cada vez más el uso del financiamiento para poder adquirir una unidad nueva o usada. Estimamos que ante las restricciones comerciales, tanto a las exportaciones mexicanas, como ahora a las

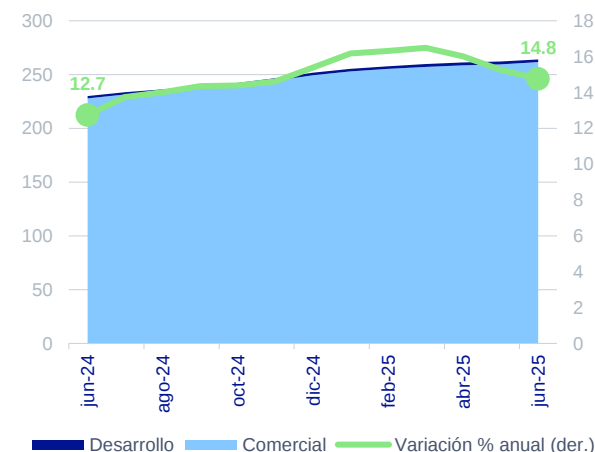
importaciones hacia México, podríamos comenzar a ver estrategias comerciales más agresivas en cuanto al financiamiento. Por ejemplo, tasas más bajas o condiciones de crédito más favorables; incluso promociones de meses sin intereses. Sin embargo, las condiciones macroeconómicas podrían llevar también a que las instituciones de créditos sean más cautas en el otorgamiento de crédito para poder cumplir con la regulación local.

TASAS DE INTERÉS CRÉDITO AUTOMOTRIZ (TASA NOMINAL ANUAL PROMEDIO)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

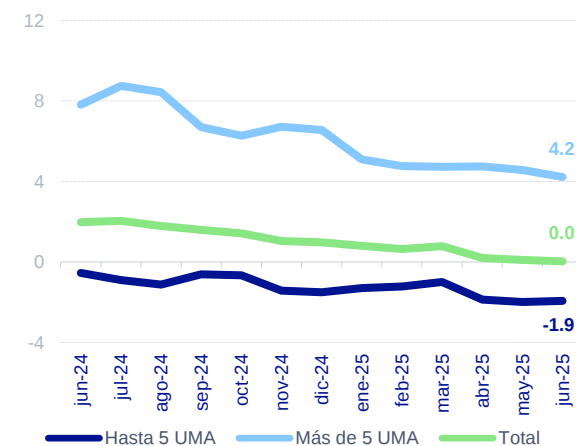
SALDO DE CRÉDITO AUTOMOTRIZ (MILES DE MDP Y VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

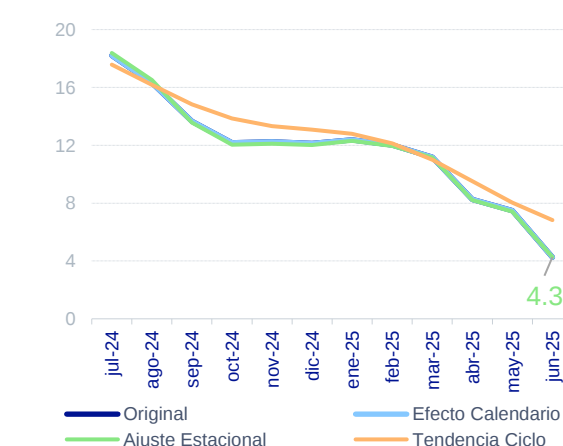
En esta coyuntura encontramos señales a favor del mercado automotriz a nivel local, pero también algunos topes en el camino. Mantenemos una expectativa positiva para este mercado basados principalmente en que la generación de empleo de más de 5 UMA se mantiene ascendente.

EMPLEO IMSS (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del IMSS

ÍNDICE DE CONFIANZA AUTOMOTRIZ (VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

Si bien la tasa de creación de empleo con este nivel de ingreso también es menor a lo observado previamente, sigue estando por arriba del avance de la economía, de las ventas domésticas y de varios indicadores económicos de este sector. Además, el costo del financiamiento automotriz se mantiene a la baja y podría seguir esta tendencia en lo que resta del año.

No obstante, se debe reconocer una desaceleración de las ventas y una menor confianza por parte de los consumidores de este bien duradero. Por lo que estimamos que las ventas continuarán con un buen desempeño hacia el cierre del año, pero es probable que veamos un desplazamiento de la demanda hacia vehículos de menor precios, es decir, las gamas altas perderán participación en la mezcla total de ventas domésticas.

Aranceles a importación sí tendrán impacto

Antecedentes

El [Paquete Económico 2026](#), presentado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 8 de septiembre de 2025 ante el Congreso Federal, se dio a conocer en un contexto de desaceleración económica, incertidumbre en el comercio internacional y reducción en el espacio fiscal. Entre sus componentes se incluyó un informe sobre las facultades del Ejecutivo en materia arancelaria, insumo con el que el martes 9 de septiembre, en la [Gaceta Parlamentaria de la Cámara de Diputados](#)⁹, se publica una iniciativa que reforma diversas fracciones arancelarias de la Ley General de Impuestos.

Entre otros temas, la propuesta contempla la imposición de aranceles de entre 10% y 50% para importaciones provenientes de países con los que México no tiene tratados comerciales como China, Corea del Sur, India, Indonesia, Tailandia, Filipinas y Turquía. Esta medida afecta las importaciones realizadas a través de 1,463 fracciones arancelarias. Entre otras mercancías están químicos, plásticos, vidrio, marroquinería, papel y cartón, motocicletas, textiles, vestido, calzado, muebles, juguetes, aluminio, siderurgia, electrodomésticos y automotriz. El argumento oficial se articula en torno a tres ejes:

1. Proteger a la industria nacional, en particular al sector automotriz;
2. Corregir los desequilibrios crecientes en la balanza comercial con países como China e India; y
3. Alinear la política arancelaria con la estrategia industrial de incentivos fiscales,¹⁰ relocalización productiva (*nearshoring*) y fomento a la innovación.

En el contexto de esta medida, es relevante tener en mente que el 14 de marzo de 2016 el gobierno de México publicó el [Decreto Automotriz](#) por el cual se permite la importación de vehículos desde países con lo que este país no tiene tratados de libre comercio a las empresas automotrices que:

9: Gaceta Parlamentaria, año XXVIII, número 6872, martes 9 de septiembre de 2025

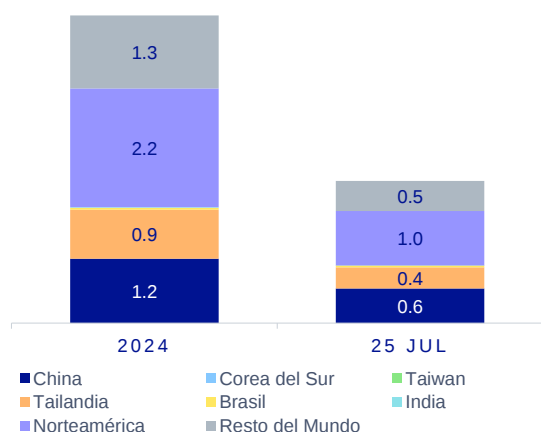
10: Para un análisis del Decreto Nearshoring ver "[México | Estímulos fiscales a sectores exportadores clave](#)" (BBVA Research, 2023).

- cuentan con instalaciones en el país y producen más de 50 mil vehículos al año;
- ensamblan o blindan bajo licencia del fabricante original; y
- que hayan invertido 100 millones de dólares en una planta para la fabricación de vehículos ligeros y que producirían 50 mil unidades al tercer año.

Mercado intermedio

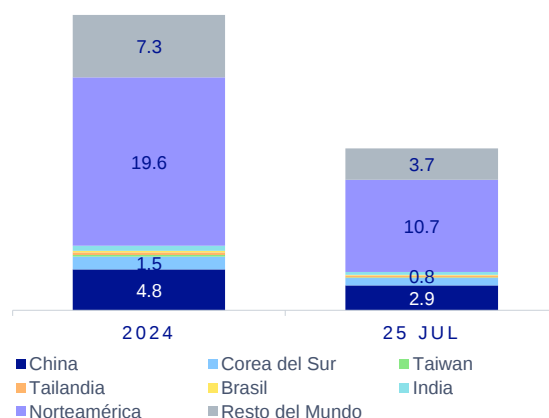
Por el lado de las Autopartes y Accesorios, Norteamérica se mantiene como la región de mayor relevancia para México con el 56.9% de lo importado en este mismo periodo, mientras que China representa el 15.4% de las importaciones. Esto indica que EUA y Canadá lideran nuestras redes de suministro de la industria automotriz, pero la aportación china no es despreciable en absoluto. La revisión de estas dos partidas, no muestra que China domina la oferta internacional para México de Vehículos de Pasajeros terminados, y tiene menor peso respecto a las autopartes, incluso considerando al resto de países afectados.

**IMPORTACIÓN VEHÍCULOS PARA
MERCANCÍAS (MILES DE MDD CORRIENTES)**



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México
Nota: abreviatura de la partida 8704

**IMPORTACIÓN AUTOPARTES Y ACCESORIOS
(MILES DE MDD CORRIENTES)**



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México
Nota: abreviatura de la Partida 8708

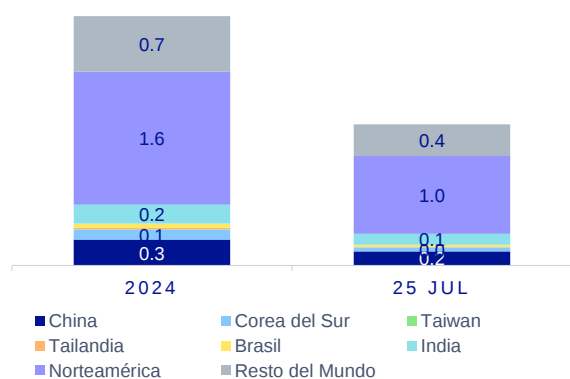
Llevando nuestro análisis a nivel subpartida (6 dígitos),¹¹ podemos confirmar que Norteamérica lidera en las importaciones de México (libres de arancel por el T-MEC) en los Ejes de Transmisión. De los 3.1 mil mdd importados por México, Norteamérica proveyó el 53.4%; mientras que en lo que va del 2025 aporta el 55.2% de 1.7 mil mdd. China, India y Corea del Sur ocupan las siguientes posiciones, pero aun sumando al resto de países considerados en el análisis, no suman en estos periodos una cuarta parte del total de estas importaciones.

La historia es similar para las partes de Carrocería. En 2024, México importó 6.5 mil mdd, y de enero a julio de 2025 ha comprado internacionalmente 3.4 mil mdd. Como en el caso anterior,

11: El [Cubo de Información de Comercio Exterior](#) de Banxico, principal fuente de información para nuestro análisis, reporta información hasta el nivel de subpartida (6 dígitos). Mientras que las fracciones gravadas se reportan a 8 dígitos, esto puede significar que estamos sobreestimando la exposición de las importaciones sujetas a arancel.

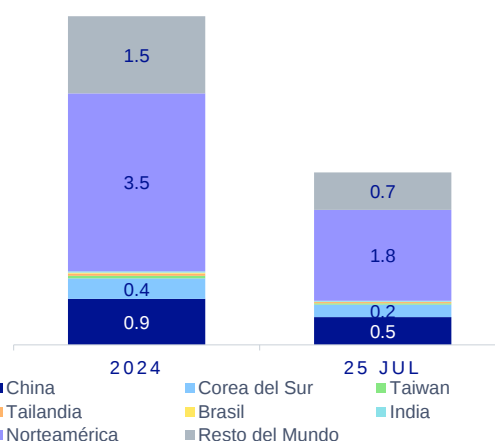
Norteamérica domina esta partida con poco más del 50%; en tanto que la participación de China oscila entre el 14.0% y el 16.1%. Una vez más, la participación conjunta de los países afectados es significativa alcanzando el 25.6%. Por esta razón, el impacto puede ser significativo en la red de suministro de la industria automotriz, afectando su competitividad.

IMPORTACIÓN EJES DE TRANSMISIÓN (MILES DE MDD CORRIENTES)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México
Nota: abreviatura de la Partida 870850

IMPORTACIÓN PARTES DE CARROCERÍAS (MILES DE MDD CORRIENTES)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México
Nota: abreviatura de la Partida 870829

Efectos de red de la industria automotriz mexicana

Estimamos la red de la Manufactura de Equipo de Transporte a través de la Matriz Insumo Producto (MIP) 2018 de Inegi.¹² Como comentamos en nuestra pasada revistada de [Situación Regional Sectorial 1S25](#), estas matrices permiten cuantificar las interrelaciones entre sectores, mostrando cómo los bienes y servicios intermedios fluyen de una industria a otra y cómo una interrupción en un sector específico puede generar efectos de red. Este análisis revela que el subsector de Equipo de Transporte actúa como el nodo de mayor grado de intermediación: los choques que lo afectan se propagan rápidamente a otras ramas, amplificando su efecto sistémico. Los principales proveedores del Equipo de Transporte (en orden, Metálica Básica, Plástico y Hule, Computación y Electrónicos, Maquinaria y Equipo) concentran más de 60 % de la demanda intermedia; del lado de los sectores cliente, destacan el sector de Autotransporte de Carga y Pasajeros, Comercio Mayorista y Minorista.

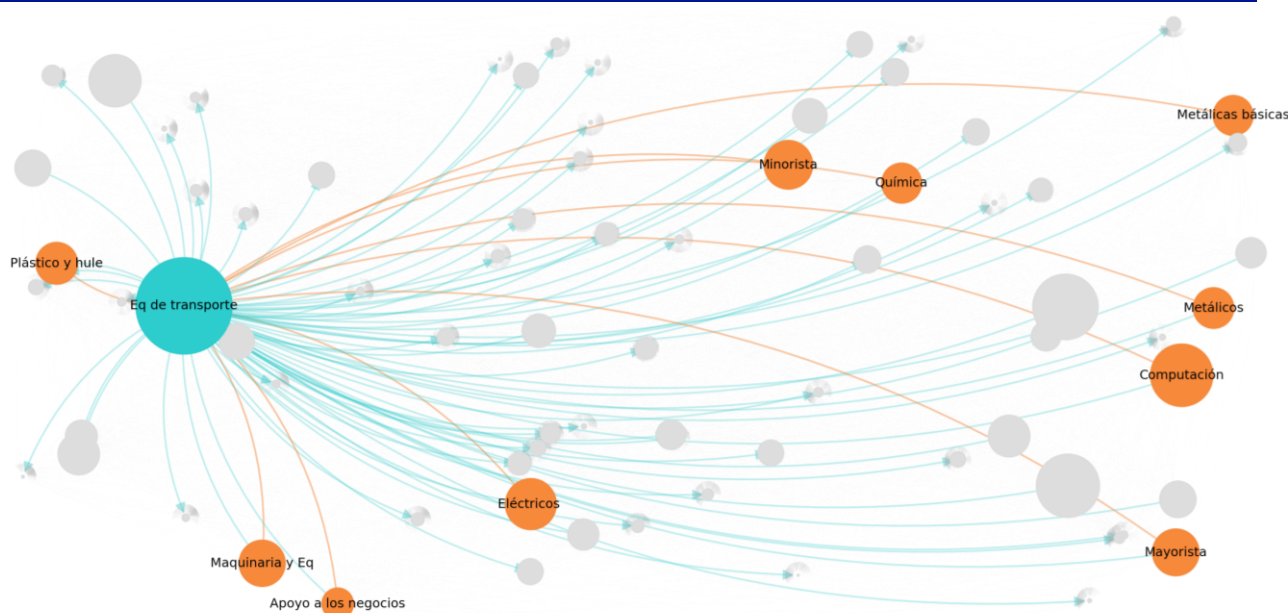
En términos prácticos; cada peso de sobre costo en autos, camiones y autopartes se redistribuye como presión de margen a toda esa red. Para los grandes compradores (Autotransporte de Carga, Pasajeros y Comercio), implican encarecimiento logístico y, en última instancia, precios al consumidor. Esto implica que cada disrupción en la Manufactura de Equipo de Transporte, sea por sobre costos o pérdida de competitividad resultado de aranceles, se propaga rápidamente a lo largo de la red de valor, amplificando sus efectos económicos y contractivos en sectores adyacentes. Es decir, los aranceles a estos productos pueden causar ineficiencias

12: MIP 2018. Producto por producto/ Economía total / Origen doméstico e importado/ Subsector SCIAN

relevantes a otras actividades económicas más allá de la automotriz.

El papel de la manufactura de Equipo de Transporte dentro de la red productiva en México trasciende ampliamente su peso en Cuentas Nacionales (4.9 % del PIB nacional, poco más de 1.2 billones de pesos constantes al 1S25). Su relevancia radica en su función de infraestructura crítica transversal, actuando como nodo de alta intermediación que conecta cadenas logísticas, de transporte y comercios. Una métrica que aporta el análisis de redes es la centralidad, que nos permite medir la influencia que tiene un sector como hub de demanda intermedia (proveedor y comprador). En el caso de los servicios de transporte, la centralidad en la red productiva es notoria: ocupa la primer posición de 77 sectores en términos de centralidad PageRank modificada.¹³

RED DE MANUFACTURA DE EQUIPO DE TRANSPORTE



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi. Nodos naranjas son los principales proveedores.

Las dos principales firmas que producen automóviles en el país muestran una mezcla diametralmente opuesta en la composición de sus ventas domésticas. Por un lado, del 2005 al 2025, Nissan promedia de forma anual 13.5% de automóviles importados y el resto nacionales. Sin embargo, General Motors, comercializó 61.6% de unidades importadas anualmente durante el mismo periodo. Esta proporción también presenta dinámicas distintas a lo largo de los últimos 20 años para los dos principales productores en el país. Nissan comenzó rondando el 20% de automóviles importados en su comercialización para descender a 10%, a pesar de la entrada de su segmento de lujo Infiniti. En cambio, General Motors pasó de una mezcla de 60% de unidades importadas para superar el 80% en años recientes.

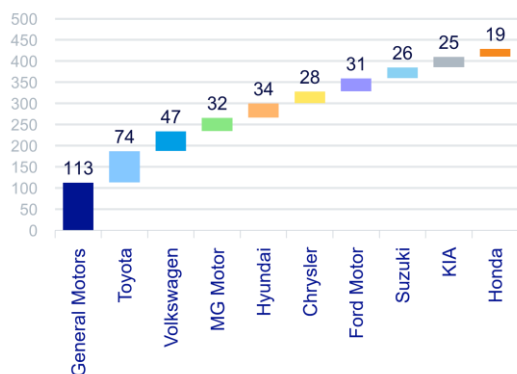
13: La centralidad PageRank modificada mide la relevancia de un sector dentro de una red económica considerando no sólo el número de conexiones que tiene, sino también la importancia de los sectores con los que se vincula. Es una adaptación del algoritmo de Google aplicado a redes productivas, que permite identificar sectores con efectos de arrastre sistémico, aunque no sean los más grandes en valor agregado.

Mercado Final

Si bien México es una potencia exportadora de vehículos, la importación de automóviles es relevante para el mercado doméstico. Del año 2005 al 2025, la participación de unidades importadas en las ventas de unidades nuevas en México creció del 50.8% hasta el 67.4%; es decir, en los últimos 20 años se comercializan más vehículos importados que producidos localmente. Del 2018 a la fecha, esta proporción superó el 60% y desde entonces se mantiene por arriba de este umbral. El auge de vehículos híbridos y eléctricos, no ha llevado a un incremento sustancial de las importaciones dado que si bien están creciendo no representan aún una parte relevante del mercado local.

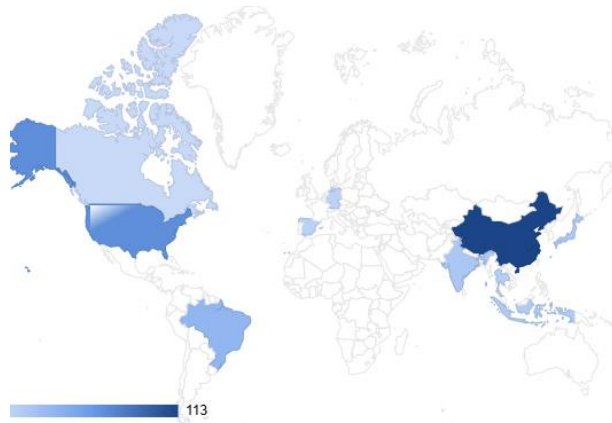
En los seis meses que llevamos de este año la proporción es de 63.8% de unidades importadas en el total. Esta razón no cambia mucho a pesar de la entrada de las firmas chinas cuyas unidades son todas importadas. Debe tomarse en cuenta que los datos que utilizamos son los Registros Administrativos de la Industria Automotriz de Vehículos Ligeros que publica el Inegi, donde están la mayoría de las firmas chinas, pero no se reporta información de BYD que es el mayor jugador de ese país en cuanto a vehículos eléctricos.

VENTAS DOMÉSTICAS AUTOS IMPORTADOS 2024 (MILLONES UNIDADES Y PORCENTAJE)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

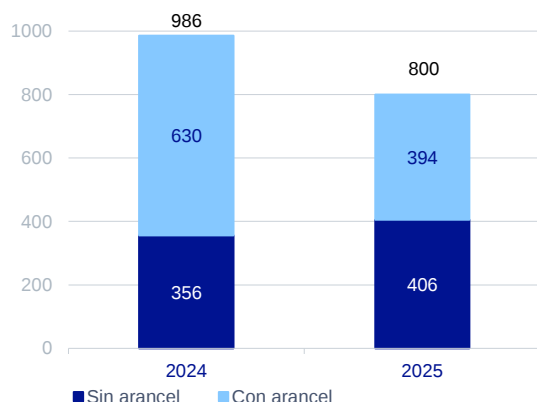
VENTAS DOMÉSTICAS AUTOS IMPORTADOS 2024 (MILES DE UNIDADES)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

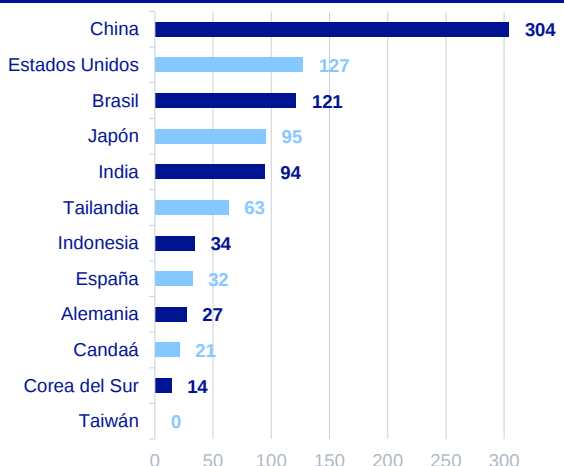
Más aún, sólo hay una empresa china entre las 10 principales importadoras de vehículos automotores, a saber, MG Motor. Lo que sí es notable es que a partir del 2022, China desplaza a EUA como el mayor proveedor de vehículos en México. Esto se debe a la incursión de vehículos eléctricos de las marcas Chirey, Omoda, entre otros; así como por el incremento considerable de importaciones por parte de MG Motor, que pasó de 16.3 mil vehículos a más de 48 mil del 2021 al 2022. En 2024, esta firma importó poco más de 60 mil unidades, todas de China. No obstante, el principal importador de vehículos chinos a México es General Motors con más del doble, 131.8 mil vehículos.

VEHÍCULOS IMPORTADOS (MILES)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

VEHÍCULOS IMPORTADOS, 2024 (MILES)

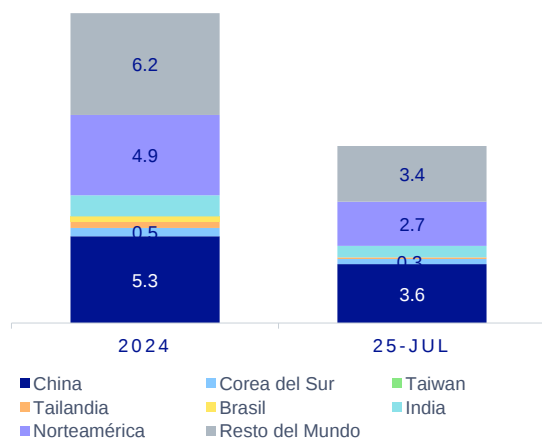


Fuente: BBVA Research con datos del Inegi.

Nota: En azul profundo se distinguen los países sin TLC.

Las importaciones mexicanas de Vehículos de Pasajeros totalizaron 18.9 mil mdd en 2024 y 10.8 millones al mes de julio de 2025, donde China acumula una participación de 28.2% y 33.6% en esos periodos respectivamente. En segundo lugar, Norteamérica con el 25.1%, mientras que la India representa el 6.5% de las importaciones en este rubro para julio de 2025. En esta partida en particular, China tiene la mayor participación, más aún si sumamos al resto de países afectados por esta medida arancelaria. En este caso, se trata de la segunda partida más relevante dentro del capítulo 87, referente al sector automotriz.

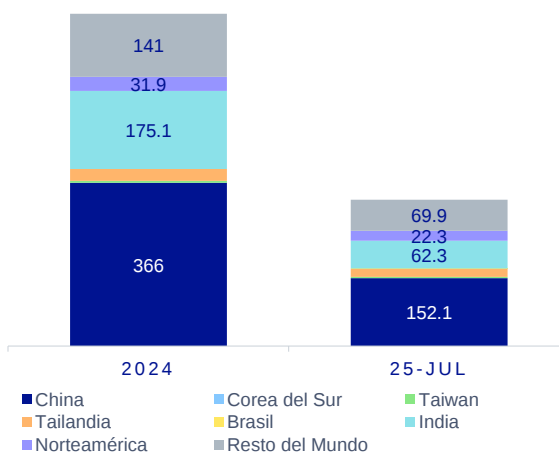
IMPORTACIÓN AUTOMÓVILES PASAJEROS (MILES MILLONES DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

Nota: abreviatura de la partida 8703

IMPORTACIÓN MOTOCICLETAS (MILLONES DÓLARES)



Fuente: BBVA Research con datos del Banco de México

Nota: abreviatura de la partida 8711

Finalmente, la importación de Motocicletas es donde la región de Norteamérica tiene menor participación y México importa principalmente de socios sin TLC como China. El total de las importaciones mexicanas en este rubro durante 2024 fue de 745.1 mdd, y hasta julio de 2025

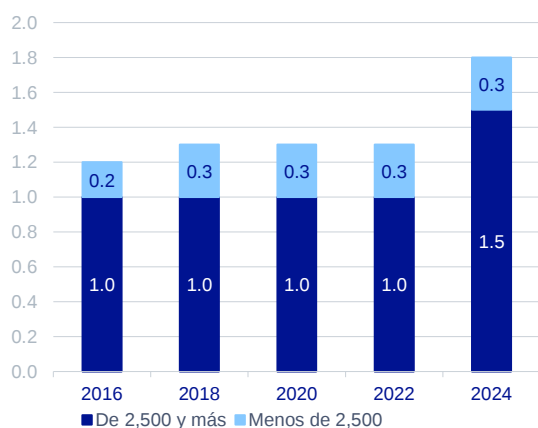
por 328.3 mdd. La participación de China es de 49.1% y 46.3% respectivamente, seguida por India y Tailandia. En conjunto, las importaciones susceptibles de arancel podrían superar el 75% del total. Este tipo de vehículos ha sido de particular importancia para la provisión de servicios en el mercado doméstico, así como un vehículo más accesible para una parte significativa de la población que no cuenta con los recursos para automóviles.

Del 2018 al 2022 se mantuvo relativamente estable en 1.3 millones el número de hogares que optaron por adquirir un vehículo de acuerdo con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (Enigh). En 2024, este número se incrementó marcadamente en casi medio millón de hogares. El incremento de la demanda por vehículos de pasajeros, se da casi en su totalidad en las áreas urbanas, medidas por el tamaño de población mayor a 2,500 habitantes.

Lo anterior, lo atribuimos a los siguientes factores. Primero, a las menores tasas de interés que permitieron disminuir el costo del crédito automotriz. Esto incidió favorablemente tanto en el mercado de unidades nuevas, como en el mercado secundario. También, precisamente al fuerte incremento de unidades importadas, del 2022 al 2023 pasó de 738 mil a 995 mil, una variación de 34.9%; lo que incrementó notablemente la oferta. En 2024 el número fue muy similar, 986 mil unidades, y en tan sólo siete meses del 2025 ya suman 800 mil, de nuevo, sin considerar aquéllas de la firma BYD. Esto se explica por el menor precio de las unidades importadas desde Asia, respecto a los precios domésticos que se habían incrementado significativamente.

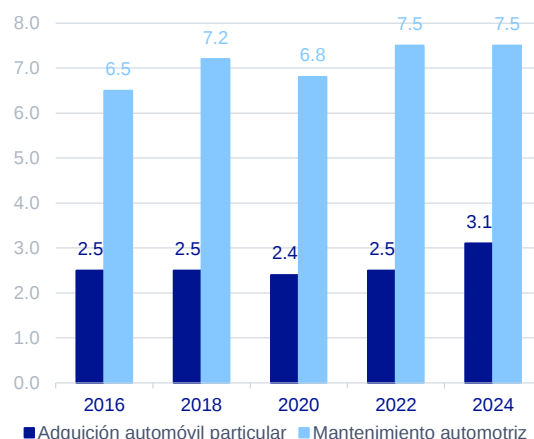
Al mismo tiempo se presenta una mayor preferencia por vehículos híbridos y eléctricos. En 2024, en México se vendieron 124.3 mil vehículos, mientras que en 2023 se vendieron 74.3 mil de este tipo, un aumento de 67.3%. En estos siete meses de 2025, ya se han comercializado 88.3 mil automóviles de este tipo. Una mención aparte merece la adquisición de motocicletas, cuya demanda en México ha crecido sostenidamente ante ser la opción más accesible para muchos grupos de población, así como por su uso para actividades económicas remuneradas, como es el caso de los distintos servicios de reparto.

HOGARES CON GASTO EN ADQUISICIÓN DE AUTOMÓVIL (MILES)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

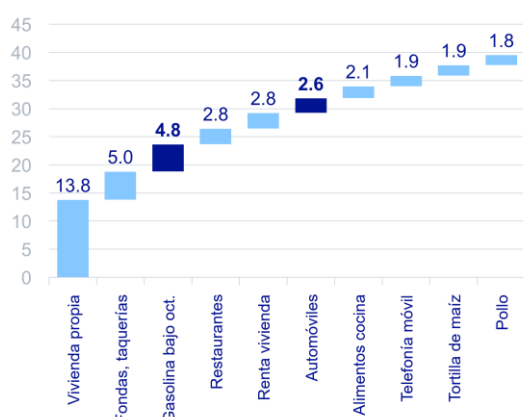
GASTO MEDIO POR PERSONA EN AUTOMÓVILES (MILES DE PESOS CONSTANTES)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

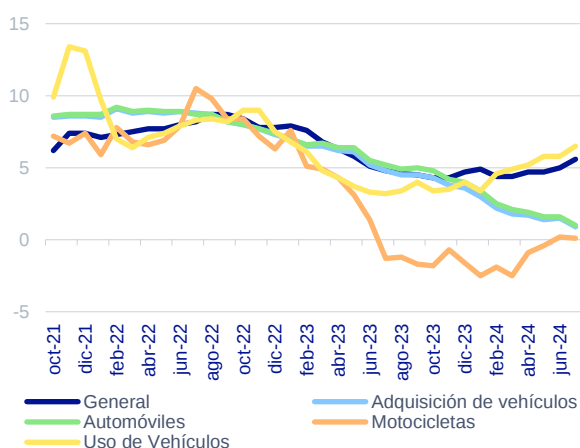
En el mismo sentido, el gasto promedio por persona para la adquisición de vehículos se incrementó 22.2% en términos constantes del 2022 al 2024 de acuerdo a la Enigh. Con esto también aumentó su participación dentro del gasto corriente total de los hogares. En cambio, el gasto en el mantenimiento de los autos no presenta un cambio relevante en el mismo periodo de análisis. Abordamos el tema del mantenimiento de los automóviles, dado que los vehículos híbridos y eléctricos requieren un menor costo de mantenimiento. Lo cual, una vez más, tiene mayor peso en los hogares de menores ingresos.

PONDERADORES DEL INPC
(PORCENTAJE)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

INPC Y SUBÍNDICES AUTOMOTRICES
(VARIACIÓN % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del Inegi

El impacto del arancel de la iniciativa en comento, no se limita a la adquisición de vehículos nuevos importados desde los países susceptibles de gravamen. Dado que con esto se disminuye considerablemente la presión competitiva que ejercían en el mercado, se debe esperar un aumento de precios del resto de los vehículos comercializados domésticamente, tanto nacionales como importados. Además de un impacto en la demanda, esto mismo se reflejará en la inflación dado el alto peso de este rubro dentro del INPC. De acuerdo a los ponderadores de este índice, la adquisición de vehículos pesa 2.6%, más que alimentos relevantes como la tortilla de maíz o el pollo.

Al mismo tiempo, dado que serán los vehículos híbridos y eléctricos los más afectados, el mayor gasto en gasolina y su alto peso en el INPC podrían presionar a este índice; más aún con los altos incrementos en las gasolinas observados recientemente. Hasta julio 2024, última fecha en que se publicaron los subíndices de Transporte dentro del INPC, la inflación medida por el subíndice para la Adquisición de Vehículos, ya sea automóviles o motocicletas, presentaba una tendencia a desacelerar. En contraste, el subíndice de Uso de Vehículos era el único que incluso aceleró, de nuevo, por el alto costo de las gasolinas.

3.b Efectos del Tipo de Cambio en las Exportaciones Manufactureras Mexicanas

La dinámica del tipo de cambio es crucial para México, ya que más del 80% de las exportaciones manufactureras van a Estados Unidos. En un contexto de volatilidad y reconfiguración de cadenas de valor, entender la sensibilidad de las exportaciones mexicanas a las variaciones del tipo de cambio es estratégico para anticipar riesgos, diseñar políticas y guiar decisiones empresariales. Este estudio analiza el impacto del tipo de cambio real en las exportaciones manufactureras de México, considerando su integración a nivel regional y la heterogeneidad sectorial.

Puntos principales



Revisión de literatura: Tipo de cambio y exportaciones

Bajo la visión convencional, una depreciación del peso reduciría los precios relativos externos y elevaría la demanda externa por bienes mexicanos. Sin embargo, la literatura empírica reciente revela que la elasticidad cambiaria de las exportaciones es heterogénea y está condicionada por la profundidad de integración sectorial en las cadenas globales de valor.



Metodología, modelo y tratamiento de los datos

Se aplicó un modelo econométrico DOLS con información pública (Inegi, BIS, FRED) para estimar la elasticidad del tipo de cambio real sobre las exportaciones manufactureras totales y para industrias específicas, considerando variables de control como la producción, costos y demanda externa.



Resultados principales: Baja elasticidad

La depreciación real del peso favorece marginalmente las exportaciones, pero la elasticidad estimada es baja en todos los sectores, en particular en los altamente integrados regionalmente como la industria automotriz, lo que confirma una débil sensibilidad de la actividad exportadora ante fluctuaciones cambiarias.



Integración regional como factor clave

El grado de integración de México con América del Norte mitiga el efecto del tipo de cambio, de modo que la competitividad exportadora depende más de la eficiencia logística, la localización productiva y los acuerdos comerciales que de los precios relativos.

Introducción

La dinámica del tipo de cambio constituye un eje estratégico para comprender la competitividad externa de México, particularmente en un contexto en el que más del 80% de las exportaciones manufactureras se dirigen a Estados Unidos. En un entorno global caracterizado por la reconfiguración de las cadenas de valor, la relocalización productiva y la volatilidad de los mercados financieros, analizar la sensibilidad del sector exportador ante las variaciones del peso-dólar se vuelve fundamental. Este estudio busca estimar cuantitativamente dicha relación, considerando la

heterogeneidad sectorial y el grado de integración de las manufacturas mexicanas con las cadenas productivas de América del Norte.

El análisis emplea un enfoque econométrico de series de tiempo bajo un modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios Dinámicos (DOLS) para identificar el efecto del tipo de cambio real sobre las exportaciones manufactureras totales y en sectores con distintos niveles de integración (Manufactura de Alimentos y Equipo de Transporte), incorporando variables de control que capturan la evolución de la producción doméstica, los costos y la demanda externa.

Los resultados confirman que, si bien las depreciaciones del peso tienden a impulsar las exportaciones, la magnitud de la respuesta es limitada. Esto refleja que la competitividad de México depende cada vez menos de los movimientos cambiarios y más de factores estructurales, como la integración productiva regional, la diversificación de mercados y la sofisticación tecnológica de su base manufacturera.

Revisión de la literatura

El impacto del tipo de cambio en la competitividad de las exportaciones ha sido uno de los temas centrales en la literatura de economía internacional. Una depreciación del peso (*ceteris paribus*) tiende a abaratar los bienes de la economía en el mercado externo y, en principio, a mejorar su competitividad relativa frente a productores de otros países; mientras que una apreciación encarece las exportaciones y puede erosionar márgenes de ganancia y participación de mercado. Sin embargo, la magnitud de este efecto depende de múltiples factores: la elasticidad-precio de la demanda externa, el grado de integración en cadenas globales de valor, la intensidad de uso de insumos importados y la estructura de costos sectorial. En este sentido, el tipo de cambio no actúa como un mecanismo aislado, sino como un determinante condicionado por la complejidad productiva y las dinámicas de mercado de cada industria.

La evidencia empírica internacional muestra contrastes relevantes. Thorbecke (2018) analiza cómo las fluctuaciones cambiarias inciden en distintas ramas manufactureras de Estados Unidos, evaluando el volumen del comercio internacional y el desempeño bursátil de las empresas. Su enfoque se centra en la sensibilidad sectorial frente a la apreciación del dólar, con especial atención a industrias expuestas a la competencia de países como China. Metodológicamente, emplea un modelo de sustitutos imperfectos estimado mediante mínimos cuadrados ordinarios dinámicos (DOLS), complementado con un análisis de sensibilidad bursátil sectorial. Los resultados muestran que una apreciación del dólar afecta negativamente a sectores exportadores como automotriz, aluminio y hierro, mientras que favorece a sectores importadores orientados al consumo, como ropa y juguetes. En contraste, industrias de alta complejidad tecnológica, como la farmacéutica, presentan una menor sensibilidad.

Continuando el trabajo previo, Thorbecke et al, (2022) estudian el sector químico japonés y confirman que los productos de mayor complejidad —aquellos cuya fabricación requiere *know-*

how especializado y cuya producción está concentrada en pocos países— muestran menor vulnerabilidad ante la apreciación del yen. No obstante, identifican que las empresas químicas que abastecen a industrias altamente expuestas a la competencia internacional tienden a registrar caídas en sus valores bursátiles cuando la moneda japonesa se fortalece. Para llegar a estas conclusiones, los autores combinan regresiones de comercio bilateral con datos macroeconómicos, un análisis desagregado de 93 productos químicos clasificados según el Índice de Complejidad del Producto (PCI) y la aplicación de modelos Fama-French que captura la reacción de las acciones de las compañías químicas.

Rodríguez et al. (2020) analizan la relación entre volatilidad cambiaria y traspaso del tipo de cambio en México mediante un enfoque de vectores autorregresivos con corrección de error (VECM). Su metodología consiste en segmentar la muestra en dos períodos: baja volatilidad (2000-2008) y alta volatilidad (2009-2017). Los resultados evidencian que en escenarios de alta volatilidad la transmisión hacia precios (conocida en la literatura como el *Exchange Rate Pass-Through* o *ERPT*) es significativamente mayor: la respuesta acumulada de los precios del importador (IPI) es 4.1 veces superior, la de precios del productor (INPP) 4.7 veces mayor y la del consumidor (INPC) hasta siete veces más alta en comparación con periodos de menor volatilidad.

En el caso colombiano, Casas (2020) examina cómo varía la transmisión del tipo de cambio a precios y cantidades del comercio internacional a nivel sectorial, utilizando datos de comercio y producción de manufacturas entre 2004 y 2015. Sus hallazgos muestran que los sectores más intensivos en insumos importados son los más sensibles a la depreciación del peso colombiano, ya que enfrentan un aumento en sus costos que se traduce en mayores precios de exportación. Los precios de importación también suben, aunque con un efecto comparativamente menor.

En Asia, Baek y Nam (2021) estudian el comercio bilateral entre Corea del Sur y China entre 2000 y 2019, utilizando un modelo de rezago distribuido autorregresivo no lineal (NARDL). Los autores concluyen que las variaciones cambiarias ejercen efectos asimétricos: la apreciación y la depreciación del won Coreano no impactan de forma uniforme los volúmenes comerciales. De las 33 industrias analizadas, se detectan asimetrías estadísticamente significativas en 15 sectores importadores y 15 exportadores en el largo plazo, mientras que en el corto plazo dichas asimetrías persisten en 17 sectores importadores y 11 exportadores.

Por su parte, Osbat, Sun y Wagner (2021) investigan el traspaso del tipo de cambio en la zona euro a través de modelos VAR-X sectoriales aplicados a datos mensuales de 28 industrias. Sus resultados muestran que el ERPT es incompleto en todos los sectores, con intensidades heterogéneas: la transmisión más elevada se observa en ramas ligadas a commodities, como minería, y la más baja en sectores como bebidas, tabaco y servicios no comerciables. Además, se destaca que una fuerte concentración de mercado y una integración profunda hacia atrás (*backward linkage*) en las cadenas globales reducen la magnitud del *pass-through*, mientras que la apertura comercial y la participación hacia adelante lo amplifican (*forward linkage*)¹⁴.

En el caso mexicano, Solórzano (2023) identifica dinámicas heterogéneas del ERPT a partir de

14: Para una explicación detallada de estos indicadores de encadenamiento y una estimación para México ver artículo "Diversificación de exportaciones en el nearshoring" disponible en [Situación Sectorial Regional México 24S1](#)

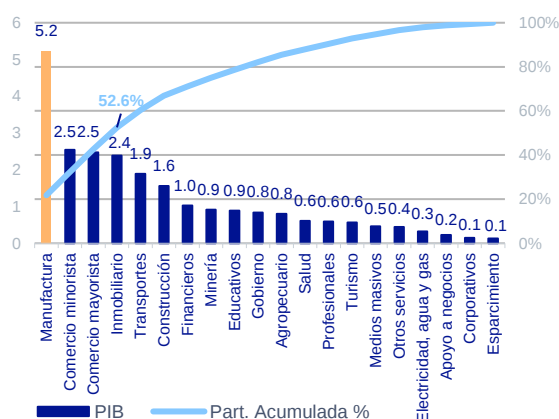
microdatos del INPC. Su análisis revela que la respuesta acumulada a 12 meses en regiones de bajo pass-through equivale apenas a una cuarta parte de lo observado en regiones de alto pass-through. La clasificación regional obedece a factores como la cercanía a Estados Unidos, la densidad de mercado, la intensidad de importaciones, la volatilidad local y el perfil de gasto de los hogares.

Finalmente, un informe de Capital Economics (2023) advierte que la apreciación del peso frente al dólar en los últimos años ha deteriorado la competitividad de las exportaciones mexicanas, incentivando las importaciones. Esta dinámica se reflejó en un déficit comercial de 5.4 mil millones de dólares al cierre de 2023, acompañado de una mejora en los términos de intercambio¹⁵ en ese mismo año.

Dinámica de Manufacturas y Tipo de Cambio

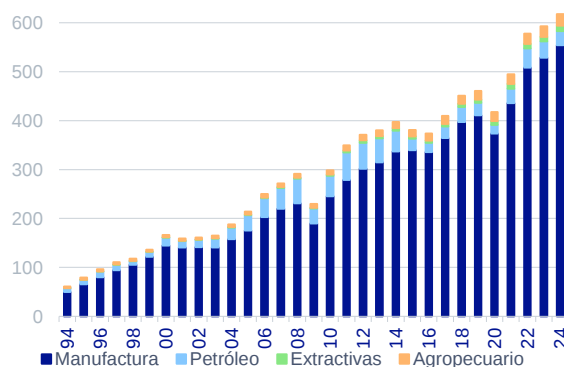
Las manufacturas se han consolidado como el pilar de la economía mexicana, aportando el 21.8% del PIB total en 2024, muy por encima de otros sectores, con un valor de producción que alcanzó los 5.2 billones de pesos constantes. Este peso estructural se explica, en gran medida, por su estrecha vinculación con la dinámica exportadora. Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 hasta el cierre de 2024, las exportaciones mexicanas registraron una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 8%, lo que permitió elevar su valor hasta 617.7 mil millones de dólares corrientes para cierre de 2024, representando el 36.5% del PIB de México.

PIB SECTORIAL 2024
(BILLONES MXN CONST. & PART. ACUMULADA)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

EXPORTACIONES MEXICANAS
(MILES DE MDD CORRIENTES)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

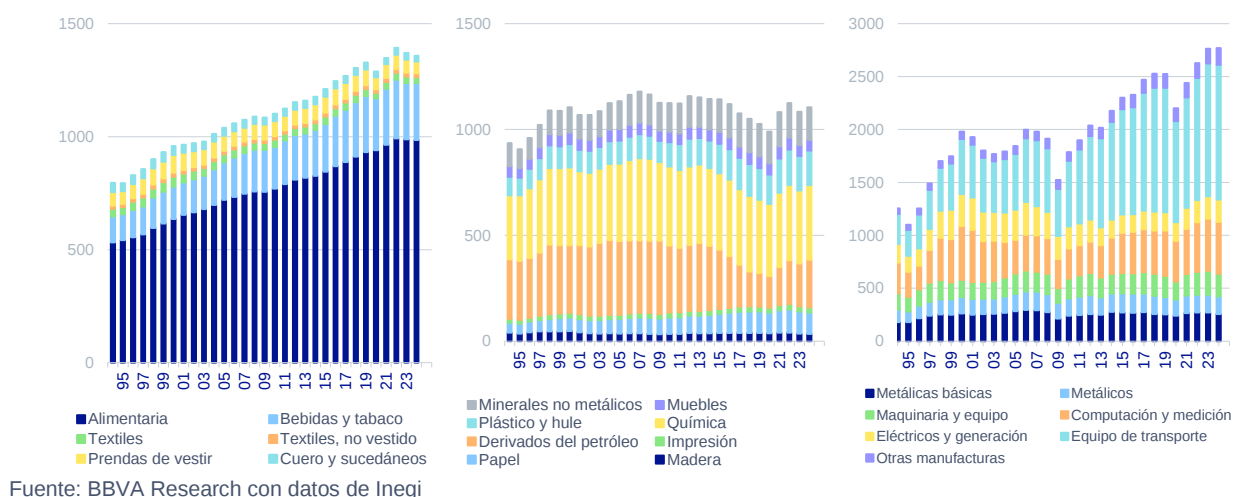
La composición de las exportaciones confirma la centralidad del sector manufacturero: mientras en 1994 las manufacturas representaban el 82% del total exportado, tres décadas después su participación se elevó al 90%, consolidándose sobre otros productos como petróleo y minería.

15: Los términos de intercambio miden la relación entre los precios de exportación y los precios de importación de un país, indicando cuántas importaciones puede adquirir con una unidad de exportación.

Esta transformación refleja no solo la capacidad del país para integrarse en cadenas de valor regionales y globales, sino también el proceso de modernización productiva impulsado por la apertura comercial, la creciente demanda de Estados Unidos, el principal socio comercial de México y la integración de complejas cadenas de valor en América del Norte en industrias clave de la manufactura de exportación.

El desempeño manufacturero en México muestra una evolución diferenciada por subsectores de actividad. Sectores tradicionales como Alimentos, Bebidas y Tabaco, han mantenido un crecimiento modesto pero constante desde 1994 al 2024, consolidándose como una base estable del PIB manufacturero con una TMCA del 2.2%. En contraste, sectores como Textiles, Vestido, Cuero y Derivados del Petróleo reflejan una pérdida de dinamismo asociada a la competencia internacional y a la relocalización de cadenas hacia Asia.

PIB SUBSECTORES DE LA MANUFACTURA (BILLONES DE PESOS CONSTANTES)

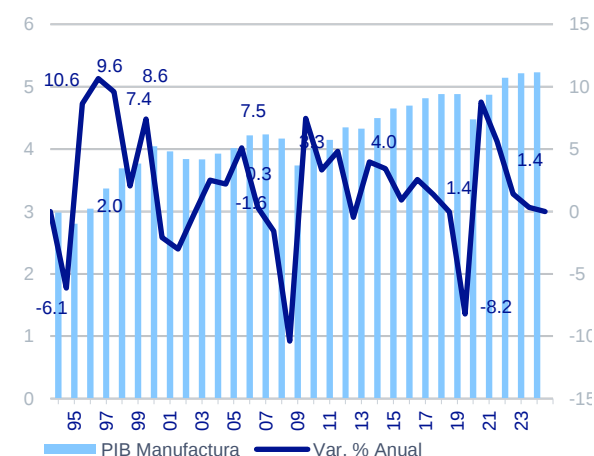


Por otro lado, destaca el dinamismo de la Manufactura de Equipo de Transporte, que se ha convertido en el principal motor manufacturero creciendo a una TMCA del 5.1% en los últimos 30 años, seguido por sectores vinculados en la red productiva como lo son Electrónicos, Plásticos, Maquinaria y Equipo. Estas ramas no solo han ganado participación en el valor agregado manufacturero, sino que también han sido determinantes en la inserción del país en cadenas globales de valor. Finalmente, industrias como Minerales no metálicos, Metálica Básica, Muebles y Papel muestran un estancamiento relativo o incluso caídas en ciertos periodos, reflejando limitaciones de competitividad y menor integración internacional.

Esta disparidad resalta cómo la integración comercial no ha impactado a todas las ramas de manera homogénea, beneficiando de forma más clara a aquellas vinculadas al consumo masivo interno y externo y reflejan la creciente especialización de México en industrias de mayor complejidad productiva. Esta evolución de largo plazo del sector manufacturero confirma un proceso de modernización productiva sesgado hacia sectores intensivos en tecnología con enfoque al comercio exterior, lo que fortalece la competitividad.

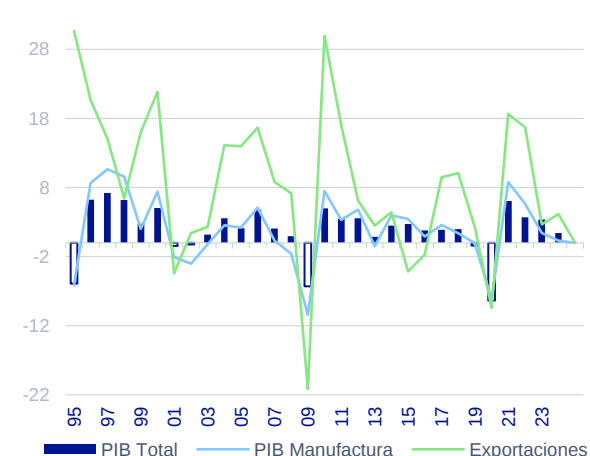
El desempeño del PIB manufacturero revela su papel estructural y su alta exposición al ciclo económico. Si bien el nivel de producción ha mantenido una tendencia creciente desde 1994, la tasa de variación anual muestra una marcada volatilidad, con caídas pronunciadas en episodios de crisis (2009 y 2020) y repuntes posteriores. Esta dinámica confirma que el sector manufacturero es particularmente sensible a choques externos y financieros, reflejando su estrecha vinculación con la demanda global y con las cadenas de suministro internacionales. Al analizar la dinámica en variación porcentual anual del PIB Total, Manufacturas y exportaciones refuerza esta lectura. Mientras que el PIB agregado presenta una trayectoria más estable, las manufacturas y, en mayor medida, las exportaciones, exhiben fluctuaciones mucho más pronunciadas. En años de expansión del comercio mundial, las exportaciones mexicanas han funcionado como un motor de crecimiento, arrastrando al PIB manufacturero; en contraste, durante episodios de apreciación cambiaria o recesiones externas, la caída exportadora se traduce rápidamente en contracciones sectoriales.

PIB MANUFACTURAS (BILLONES DE PESOS CONSTANTES Y VAR. % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

PIB TOTAL, MANUFACTURAS Y EXPORTACIONES (VAR. % ANUAL)



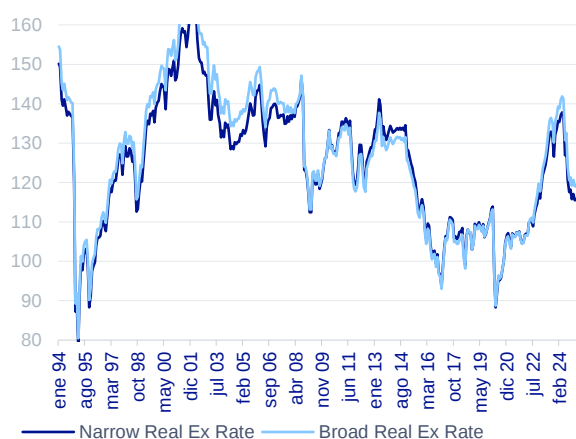
Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

El tipo de cambio real efectivo (TCRE o *Real Effective Exchange Rate*) en su versión narrow (enfocada en principales socios comerciales como lo es Estados Unidos) como broad (con una canasta más amplia) muestra que el peso mexicano ha atravesado distintos ciclos de apreciación y depreciación desde 1994. Una lectura clave de este índice, publicado por el Bank for International Settlements (BIS) es que valores crecientes en el índice implican una apreciación real del peso, es decir, refleja la dinámica del dólar-peso y las variaciones del nivel de precios en ambos países. Tras episodios de fuerte depreciación como en 1995 y 2008-2009, el peso tendió a recuperar terreno, apreciándose de manera significativa en periodos recientes, particularmente entre 2020 y 2023, cuando el índice superó el nivel base de 2020 = 100. Este patrón se explica tanto por fundamentos macroeconómicos internos (estabilidad inflacionaria, diferenciales de tasas de interés) como por flujos de capital hacia economías emergentes.

La variación anual, confirma que el TCRE ha sido altamente volátil, con cambios interanuales que en algunos episodios superaron variaciones del 20% en ambos sentidos. Estos saltos reflejan choques externos como crisis financieras, ajustes de política monetaria en EUA o

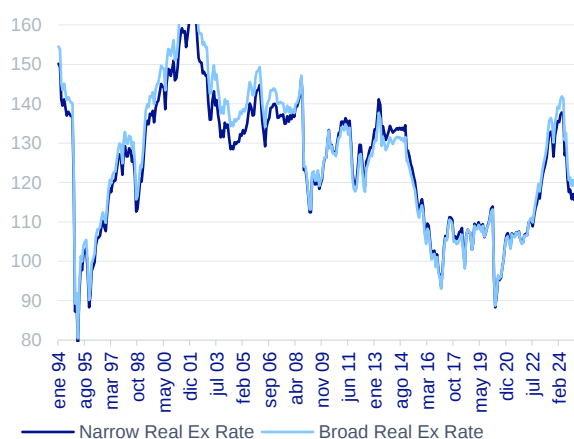
variaciones abruptas en los precios del petróleo. La hipótesis central de este estudio sostiene que la alta integración de México en cadenas de suministro transfronterizas (especialmente en sectores como el Equipo de Transporte) reduce la sensibilidad de las exportaciones a las fluctuaciones peso-dólar. En contraste, industrias con menor grado de integración internacional, como el sector alimentario, presentan una respuesta más marcada ante movimientos cambiarios, reflejando su mayor dependencia del precio relativo frente a competidores externos.

TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(ÍNDICE 2020 = 100)



Fuente: BBVA Research con datos del BIS

TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(VAR. % ANUAL)



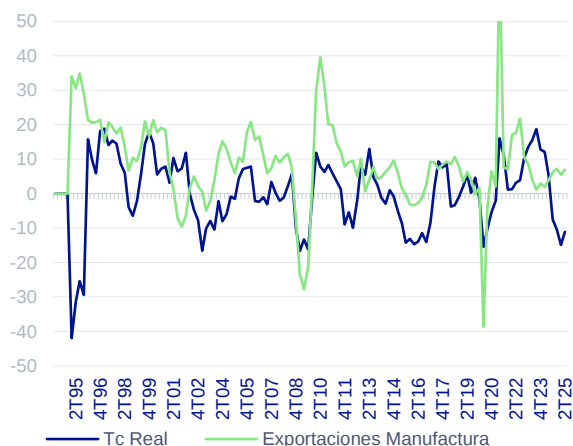
Fuente: BBVA Research con datos del BIS

Los datos respaldan esta hipótesis al mostrar que la competitividad exportadora mexicana no responde de manera lineal ni inmediata a las variaciones del tipo de cambio. Más bien, está condicionada por factores estructurales de fondo, entre los que destacan la diversificación de mercados de destino, la composición sectorial de las exportaciones y el grado de integración productiva con Estados Unidos. En este sentido, la fortaleza de las exportaciones mexicanas radica menos en la ventaja cambiaria y más en su capacidad de insertarse estratégicamente en cadenas de valor globales.

Los resultados confirman de forma preliminar que la volatilidad cambiaria tiene un impacto limitado y no uniforme sobre las exportaciones manufactureras mexicanas. Aunque en ciertos episodios de alta incertidumbre (como la crisis financiera global de 2008-2010, donde la correlación alcanzó 0.86) se observa una relación estrecha entre el tipo de cambio real y el dinamismo exportador, en otros periodos como la crisis del tequila (0.41) o la pandemia de Covid-19 (0.56) el vínculo fue más moderado.

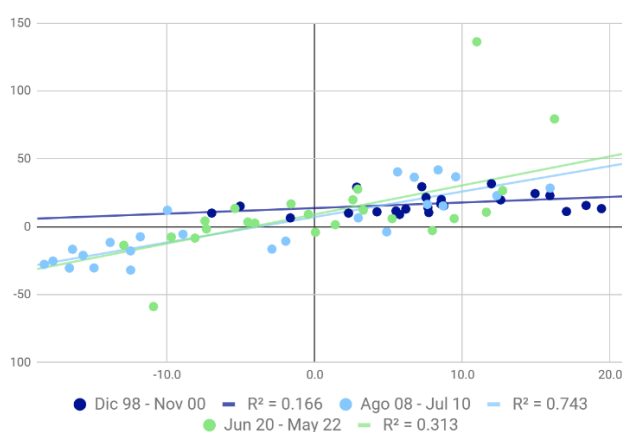
En conjunto, el coeficiente de correlación global de 0.22 para 1994-2025 refleja que, si bien existe cierta asociación, esta es débil y altamente dependiente del contexto macroeconómico y comercial. Dicho de otro modo, las depreciaciones del peso no garantizan automáticamente un repunte de exportaciones, pues su efecto está condicionado por factores estructurales como la demanda externa, la integración en cadenas de valor y la capacidad productiva doméstica.

TIPO DE CAMBIO REAL, EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS (VAR. % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del BIS e Inegi

TIPO DE CAMBIO REAL Y EXPORTACIONES EN PERIODOS DE VOLATILIDAD (VAR. % ANUAL)



Fuente: BBVA Research con datos del BIS e Inegi

Selección de modelo y tratamiento de datos

Para analizar el efecto del tipo de cambio sobre las exportaciones manufactureras en México, se empleó un enfoque econométrico de series de tiempo. En esta sección se detallan la fuente y naturaleza de los datos, la especificación del modelo y la técnica de estimación aplicada.

El análisis utiliza información trimestral correspondiente al periodo comprendido entre el primer trimestre de 1994 y el primer trimestre de 2024. El ejercicio se desarrolló para los siguientes niveles de agregación:

- Exportaciones manufactureras totales (Sectores 31-33 de la clasificación SCIAN)
- Agroindustria (Sector 311). Industria que destina 8.2% de su producción a la exportación, considerada como industria con enfoque doméstico.
- Manufactura de Equipo de Transporte (Sector 336). Industria que destina 62.1% de su producción a la exportación, considerada como industria encadenada (principalmente con Norteamérica)

De esta manera, fue posible identificar tanto patrones generales como particularidades sectoriales en industrias poco/muy expuestas al comercio internacional. Para el análisis, todas las variables fueron transformadas a tasas de crecimiento real anual. Las variables incluidas en el modelo son:

- **Exportaciones:** variable dependiente que refleja el crecimiento de las ventas externas del sector analizado.

- **Tipo de cambio real (TCR):** variable central del estudio, que mide la variación en el poder de compra relativo entre el peso y el dólar. Un incremento en el TCR indica un abaratamiento de los bienes mexicanos para el comprador extranjero. Para nuestra estimación base utilizamos el tipo de cambio real efectivo (TCRE o Real Effective Exchange Rate) en su versión narrow (enfocada en principales socios comerciales como lo es Estados Unidos) publicado por el Bank for International Settlements (BIS)
- **Producción interna:** variación del Producto Interno Bruto del sector correspondiente, utilizada como control de la capacidad de oferta doméstica. Variación del Valor de la Producción y Personal Ocupado en la Manufactura y subsectores seleccionados.
- **Demanda externa:** medida a través del crecimiento del PIB de Estados Unidos y del índice ISM¹⁶ manufacturero de ese país, con el fin de capturar el ciclo económico del principal socio comercial de México.
- **Costos de producción:** evolución del Índice de Precios al Productor (IPP) del sector, empleado como proxy de los costos enfrentados por las empresas.

Tratamiento de la información

Se emplearon principalmente datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) elaborada por el Inegi. De esta fuente se extrajeron series mensuales de cada subsector y sus ramas correspondientes para el periodo enero 2018 – mayo 2025, lo que proporcionó un total de 87 observaciones por serie. Las variables consideradas incluyen:

- Capacidad utilizada.
- Personal ocupado total.
- Remuneraciones pagadas al personal.
- Valor total de la producción de productos elaborados.
- Valor total de las ventas de productos elaborados.

Con el propósito de evaluar la presencia de estacionalidad en las series temporales analizadas, se aplicó la prueba no paramétrica de Friedman. Esta herramienta estadística permite contrastar los valores de una variable entre distintos grupos en este caso, los meses del año con el fin de identificar si ciertos patrones tienden a repetirse de manera consistente en el tiempo. Su implementación se justifica plenamente en este estudio, dado que se trabaja con muestras de tamaño reducido. En contextos de este tipo, las pruebas paramétricas resultan menos adecuadas por la posible violación de supuestos como la normalidad o la homocedasticidad. La

16: El ISM Manufacturero (Manufacturing PMI en inglés) es un indicador mensual de la actividad económica en Estados Unidos, elaborado por el Institute for Supply Management (ISM, Instituto para la gestión de suministros).

prueba de Friedman, en cambio, no depende de dichos supuestos y, además, mantiene solidez frente a la presencia de datos atípicos, una característica particularmente valiosa al trabajar con series económicas.

El análisis se efectuó considerando distintos niveles de significancia (1%, 5% y 10%) para todas las series correspondientes a cada subsector y sus ramas específicas. Los resultados obtenidos indican que, en el caso de las series de remuneraciones pagadas al personal ocupado, se rechaza sistemáticamente la hipótesis nula de no estacionalidad, confirmando la existencia de patrones estacionales claros. En contraste, para las series de capacidad utilizada y de personal ocupado total, en la mayoría de los casos no se rechaza la hipótesis nula, lo que sugiere una ausencia de estacionalidad estadísticamente significativa. Finalmente, en lo que respecta a las series de valor total de la producción y de valor total de ventas, los resultados fueron heterogéneos, mostrando diferencias según la rama y el subsector analizado.

En aquellos casos donde se confirmó la existencia de estacionalidad estadísticamente significativa, las series fueron desestacionalizadas. Para este propósito se utilizó una metodología de modelos de descomposición, seleccionando entre esquemas aditivos o multiplicativos de acuerdo con la relación entre la tendencia y la variabilidad de cada serie. El criterio empleado consistió en calcular la correlación entre la media y la desviación estándar mensual:

- Una correlación superior a 0.5 sugiere que la variabilidad estacional aumenta conforme crece el nivel de la serie, lo cual justifica el uso de un modelo multiplicativo.
- Una correlación inferior a 0.5 indica que las fluctuaciones estacionales permanecen relativamente constantes, lo que hace más apropiada la aplicación de un modelo aditivo.

Para nuestra estimación base utilizamos el tipo de cambio real efectivo (TCRE o Real Effective Exchange Rate) en su versión narrow (enfocada en principales socios comerciales como lo es Estados Unidos) publicado por el Bank for International Settlements (BIS). De manera complementaria, se incorporó al análisis el tipo de cambio real bilateral entre México y Estados Unidos; para ello, se emplearon datos de índices de precios de ambos países, así como cifras del Banco de México para el tipo de cambio nominal con frecuencia diaria (Spot). Tal como se realizó con las series manufactureras, se aplicó la prueba no paramétrica de Friedman a este conjunto de datos, bajo los tres niveles de significancia establecidos (1%, 5% y 10%). Los resultados fueron consistentes: en ninguna de las pruebas se encontró evidencia estadística de estacionalidad.

Se decidió emplear el modelo econométrico de Mínimos Cuadrados Ordinarios Dinámicos (DOLS) siguiendo a Chinn (2010), Thorbecke (2018), cuya principal virtud radica en su capacidad para aislar la relación de equilibrio de largo plazo entre las variables, al tiempo que incorpora explícitamente la dinámica de corto plazo. Esta característica lo convierte en una herramienta robusta para analizar fenómenos económicos donde coexisten efectos inmediatos y tendencias estructurales. El objetivo central del DOLS es estimar la relación en niveles de largo plazo, corrigiendo por los ajustes transitorios de corto plazo.

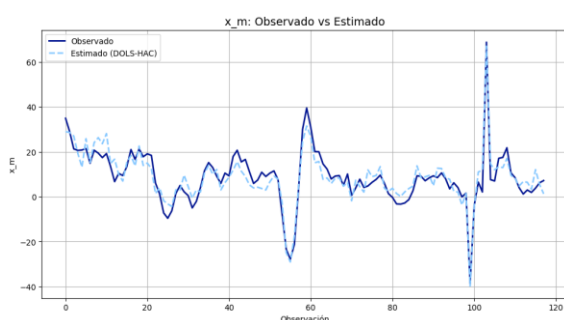
Para mayor detalle sobre la metodología, tratamiento de los controles y especificación del modelo ver el [Anexo](#).

Resultados principales

Modelo 1: Exportaciones Manufactureras Totales

Se presentan a continuación los resultados principales de la estimación del modelo DOLS para las exportaciones manufactureras de México. Para mayor detalle (errores estándar, p-values y pruebas estadísticas de referencia ver el [Anexo](#)).

MODELO 1: VALORES OBSERVADOS VS ESTIMADOS



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

MODELO 1: PRINCIPALES RESULTADOS

Estadístico	Valor
Elasticidad	0.0445
R ²	0.884
R ² ajustado	0.871
F-Stat	114.5
Observaciones	118

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

El modelo 1 muestra una excelente bondad de ajuste, con un R-cuadrado ajustado de 0.884. Esto indica que las variables seleccionadas explican el 87.1% de la varianza en la tasa de crecimiento en las exportaciones. Nuestro modelo logra capturar no solo la tendencia general, sino también los puntos de inflexión y la volatilidad característica del crecimiento de las exportaciones mexicanas. El resultado sugiere que las depreciaciones del tipo de cambio real estimulan el crecimiento de las exportaciones, sin embargo, la elasticidad calculada es relativamente baja. Una elasticidad¹⁷ de 0.0445 implica que un cambio de 1% en el Tipo de Cambio Real Efectivo (REER) se asocia con una variación de 0.0445% en las exportaciones manufactureras en el periodo actual. Esto refleja una sensibilidad relativamente baja de las exportaciones manufactureras agregadas frente a las fluctuaciones cambiarias.

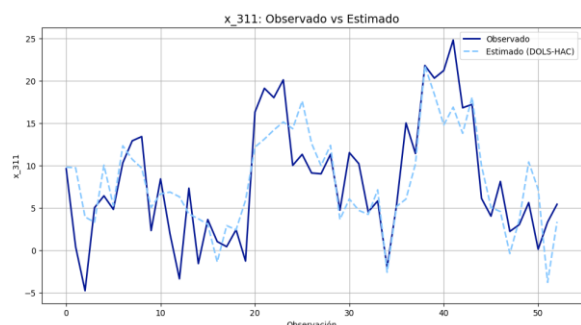
Modelo 2: Exportaciones del Sector Alimentario (enfoque doméstico)

Para investigar si los diferentes sectores de la economía reaccionan de manera distinta se estimó también un modelo DOLS igual que el Modelo 1 para las exportaciones de la manufactura alimentaria (SCIAN 311). El modelo para este sector alimentario logra replicar la tendencia y los ciclos principales de la serie histórica, aunque el ajuste no es tan preciso como

17: Dado que el DOLS es un modelo lineal, estimamos la elasticidad con el coeficiente b_1 siguiendo la fórmula: $(b_1 \cdot X) / (b_0 + b_1 \cdot X)$

en el modelo agregado, especialmente en los picos de mayor volatilidad, la línea de valores estimados sigue la dirección general de los datos reales.

MODELO 2: VALORES OBSERVADOS VS ESTIMADOS



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

MODELO 2: PRINCIPALES RESULTADOS

Estadístico	Valor
Elasticidad	0.0181
R^2	0.615
R^2 ajustado	0.459
F-Stat	42.43
Observaciones	118

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

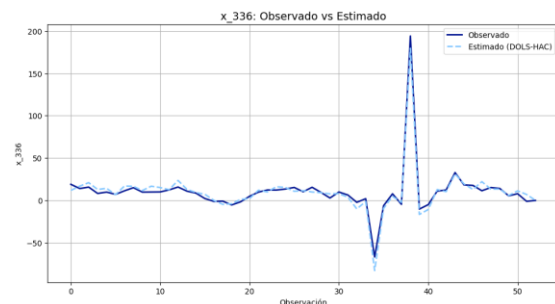
Los resultados revelan dinámicas particulares para la industria alimentaria y ofrecen un valioso punto de comparación con el agregado manufacturero. El tipo de cambio real mantiene su efecto positivo y significativo, confirmando que las depreciaciones favorecen a las exportaciones del sector. No obstante, la elasticidad estimada de 0.018 revela una respuesta altamente inelástica a las variaciones cambiarias. Similar al ejemplo anterior, un cambio de 1% en el Tipo de Cambio Real Efectivo se asocia con una variación de 0.018% en las exportaciones manufactureras de la industria alimentaria en el periodo actual.

Modelo 3: Exportaciones del Equipo de Transporte (perfil exportador)

Para evaluar la sensibilidad del sector de Equipo de Transporte frente a las variaciones macroeconómicas, se estimó un modelo DOLS equivalente al utilizado en el agregado manufacturero. En este caso, el ajuste del modelo resulta notablemente robusto: logra explicar el 95.6% de la varianza en la tasa de crecimiento de las exportaciones, replicando de manera precisa tanto la tendencia como los principales ciclos de la serie histórica. La estabilidad del ajuste se refleja en la baja dispersión entre los valores observados y los estimados, incluso en escenarios de volatilidad más marcada.

Los resultados ponen de relieve la naturaleza estructural de la industria de Equipo de Transporte como sector altamente integrado en las cadenas globales de valor. El tipo de cambio real mantiene un efecto positivo sobre las exportaciones; sin embargo, la elasticidad estimada de 0.0145 confirma que se trata de una respuesta extremadamente inelástica a las variaciones cambiarias. En otras palabras, la competitividad de esta industria no depende de las fluctuaciones de la moneda, sino de la eficiencia en su inserción internacional y del estricto control de costos dentro de su estructura productiva.

MODELO 3: VALORES OBSERVADOS VS ESTIMADOS



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

MODELO 3: PRINCIPALES RESULTADOS

Estadístico	Valor
Elasticidad	0.0145
R^2	0.969
R^2 ajustado	0.956
F-Stat	26.35
Observaciones	118

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

El papel de las Cadenas Globales de Valor (GVC)

El contexto actual de incertidumbre comercial tras la imposición de aranceles, nos obliga a replantear el análisis tradicional. Bajo el paradigma clásico, donde una depreciación del peso mejoraba la competitividad externa al reducir los precios relativos, la evidencia muestra que la alta densidad de insumos importados y la especialización regional de la producción han atenuado considerablemente la elasticidad cambiaria de las exportaciones mexicanas.

La inserción de México en las Cadenas Globales de Valor (GVC) ha sido uno de los principales motores de su integración económica internacional desde la entrada en vigor del TLCAN¹⁸ en 1994. La firma del T-MEC¹⁹ en 2020 ha profundizado esta interdependencia, consolidando a América del Norte como una de las regiones productivas más integradas del mundo. En este marco, la manufactura mexicana se posiciona como un eslabón crítico en los flujos de producción transfronterizos, articulando procesos de diseño, ensamble y proveeduría en un ecosistema que trasciende las fronteras nacionales, ejemplo de esto es la industria automotriz. Sectores como Equipo de Transporte, Computación, Metálica Básica y Equipo Eléctrico concentran la mayor parte de las exportaciones y del valor agregado industrial, operando en ecosistemas productivos integrados con Estados Unidos y Canadá. Esta interdependencia genera un “amortiguador cambiario”: las fluctuaciones peso-dólar alteran marginalmente los flujos comerciales, pues los precios y costos están determinados por contratos binacionales y estructuras de costos compartidas.

De acuerdo con nuestro estudio previo estudiando el papel de México en las GVC²⁰, el contenido nacional promedio en las exportaciones mexicanas cayó de 63.1% a 58.3% entre 2018 y 2022, mientras que el valor agregado extranjero (principalmente de EUA y China) aumentó hasta representar más del 40% del total. Este cambio estructural explica por qué la elasticidad de las exportaciones al tipo de cambio real efectivo resulta tan reducida. Las depreciaciones nominales

18: Secretaría de Economía (1994). Tratado de Libre Comercio de América del Norte. [Disponible aquí.](#)

19: Secretaría de Economía (2023). Tratado México, Estados Unidos, Canadá. [Disponible aquí.](#)

20: Para un estudio detallado de la integración de México en las GVC ver “México en las cadenas globales de valor (GVC) durante el nearshoring” disponible en [Situación Sectorial Regional México 24S2](#)

benefician sólo marginalmente a los sectores integrados, donde los componentes importados se encarecen simultáneamente, neutralizando en buena medida el efecto neto.

A nivel sectorial, los electrónicos y equipo de transporte concentran más del 70% del contenido importado total en las exportaciones mexicanas, mientras que las industrias alimentarias y químicas muestran una mayor proporción de insumos nacionales. Esta asimetría explica las diferencias de elasticidad halladas en el modelo econométrico: los sectores con bajo encadenamiento internacional (alimentario) responden en mayor medida al tipo de cambio, mientras que los altamente integrados (automotriz, electrónico) son insensibles a las fluctuaciones cambiarias.

En síntesis, la interacción entre tipo de cambio y exportaciones manufactureras mexicanas está mediada por la posición del país en las GVC. En industrias profundamente integradas, el TCR tiene un efecto marginal debido al uso intensivo de insumos extranjeros, la coordinación productiva transfronteriza y la fijación de precios en dólares. Por el contrario, en industrias con mayor contenido nacional, la competitividad exportadora sigue respondiendo a las variaciones cambiarias, aunque de manera acotada. Así, el principal motor de competitividad de México ya no radica en el precio relativo del peso, sino en su capacidad para escalar en la cadena de valor, elevar el contenido nacional de sus exportaciones y fortalecer los encadenamientos hacia adelante que generen más valor agregado interno.

Conclusiones y líneas de trabajo

El análisis confirma que la competitividad del sector manufacturero mexicano depende en bajo grado de las fluctuaciones del tipo de cambio y se ha cargado más hacia el grado de integración en las cadenas globales de valor (GVC). Si bien las depreciaciones del peso frente al dólar tienden a estimular las exportaciones, el efecto es cuantitativamente reducido. En todos los modelos estimados, las elasticidades del tipo de cambio resultan positivas pero inferiores al 1%, lo que indica una respuesta marginal del volumen exportado ante movimientos cambiarios.

RESUMEN DE RESULTADOS: ELASTICIDAD DE LAS EXPORTACIONES AL TIPO DE CAMBIO REAL

Estimación modelo DOLS con datos Inegi	Elasticidad de exportaciones al TCR
Modelo 1 Manufactura Total (Sector 31-33)	0.0445
Modelo 2 Industria Alimentaria (Sector 311)	0.0181
Modelo 3 Equipo de Transporte (Sector 336)	0.0145

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi y BBVA Big Data

La evidencia sectorial refuerza esta conclusión. La manufactura agregada presenta una elasticidad baja (0.04), lo que refleja una limitada sensibilidad estructural ante el tipo de cambio.

En el caso de la industria alimentaria, con menor exposición al comercio internacional, la respuesta es algo más perceptible, aunque sigue siendo inelástica. Por el contrario, los sectores más integrados a las cadenas de valor norteamericanas (como el Equipo de Transporte) muestran una relación aún más atenuada, ya que su competitividad se sustenta principalmente en la localización productiva, la eficiencia logística y la coordinación binacional.

Es importante reconocer que existen limitaciones en el análisis. Los datos oficiales del Inegi, aunque son representativos a nivel nacional, tienen una frecuencia trimestral que puede ocultar reacciones a corto plazo. A pesar de estos detalles, el mensaje principal es bastante claro; el tipo de cambio es y ha sido una variable importante para la competitividad de las exportaciones de un país, pero su efecto es, de cierta manera, matizado por la integración económica de México con sus principales socios comerciales, principalmente Estados Unidos.

Derivado de este análisis, no podemos olvidar que el motor de la competitividad de sectores que se encuentran tan integrados a las GVC es la optimización de costos, la eficiencia logística y una integración estratégica en cadenas de producción globales. Bajo este principio, los factores estructurales (diversificación de mercados, modernización tecnológica, fortalecimiento de la infraestructura logística y políticas de integración regional) adquieren un papel determinante en la consolidación de la competitividad externa que pueden llevar a México a consolidar su papel dentro de una de las regiones más competitivas a nivel global: Norteamérica.

Referencias

- **Baek, J. & Nam, K. (2021).** “The South Korea–China trade and the bilateral real exchange rate: Asymmetric evidence from 33 industries” *Economic Analysis and Policy* 71 (2021) 463–475
- **Capital Economics. (2023).** *Is a stronger peso harming Mexico's economy?* Latin American Economics Update.
- **Casas, C. (2020).** “Industry heterogeneity and exchange rate pass-through” *Journal of International Money and Finance* 106 (2020) 102182
- **Hjalmarsson, E. & Österholm, P. (2007).** “Testing for Cointegration Using the Johansen Methodology when Variables are Near-Integrated.” *IMF Working Paper* WP/07/141.
- **Osbat, C., Sun, Y., & Wagner, M. (2021).** “Sectoral Exchange Rate Pass-Through in the Euro Area.” *ECB Working Paper Series*, No. 2608.
- **Rodríguez Carranza, J. I., Hernández Bielma, L., & Vásquez Galán, B. I. (2020).** “Efecto Pass-Through en México en condiciones de alta y baja volatilidad.” *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 15(1), 57-80.

- **Solórzano, D. (2023).** “Heterogeneous exchange rate pass-through in Mexico: What drives it?.” *Latin American Journal of Central Banking* 4 (2023) 100100
- **Thorbecke, W. (2018).** “The exposure of U.S. manufacturing industries to exchange rates.” *International Review of Economics and Finance* 58 (2018) 538–549
- **Thorbecke, W. (2022).** “The impact of exchange rate changes on the Japanese chemical industry.” *Japan & The World Economy* 62 (2022) 101135.

Anexo

Metodología y formulación del modelo DOLS

La implementación del modelo se llevó a cabo siguiendo los pasos metodológicos que se detallan a continuación:

1. **Definición de variables:** se establece la variable dependiente (y) junto con las variables explicativas en niveles (x_levels).
2. **Transformación a diferencias:** se calculan las primeras diferencias (dx) de las variables explicativas, las cuales capturan los efectos transitorios y permiten incorporar la dinámica de corto plazo.
3. **Construcción de rezagos y adelantos:** mediante la función `lagmat` se generan los rezagos (`lagged_dx`) y adelantos (`lead_dx`) de las diferencias calculadas. Estos componentes constituyen la dimensión “dinámica” del modelo, al corregir problemas de endogeneidad y autocorrelación.
4. **Alineación temporal:** se ajustan y recortan todas las series de datos para garantizar una correspondencia temporal uniforme, evitando pérdidas de consistencia en las estimaciones.
5. **Formación de la matriz de regresores:** se integran en una única matriz (x_dols) las variables en niveles, junto con los rezagos y adelantos de las diferencias. A esta estructura se le añade además una constante, completando la especificación final del modelo.

En conjunto, este procedimiento permite que el DOLS capture de manera simultánea la estabilidad de largo plazo y los ajustes de corto plazo, proporcionando resultados más confiables frente a los desafíos empíricos propios de las series económicas. De forma general, los modelos estimados siguen la fórmula:

$$\Delta EXP_t = \alpha + \beta TCR_t + \gamma PROD_t + \delta DEMEXT_t + \theta COST_t + \sum_{k=-q}^{+p} \rho_k \Delta X_{t+k} + \varepsilon_t$$

Donde:

- Variable dependiente (ΔEXP_t): Crecimiento de las exportaciones del sector (manufactura total, alimentario y equipo de transporte).
- Variables explicativas (ΔX_{t+k}):
 - TCR: Tipo de cambio real efectivo: indicador clave.
 - PROD: Producción interna del sector: PIB Sectorial + Controles EMIM.
 - DEMEXT: Demanda externa: PIB de EE.UU. + ISM manufacturero.
 - COST: Índice de Precios al Productor (IPP) sectorial.
- Componente dinámico ρ_k : Se incluyen $-q$ rezagos y $+p$ adelantos de las primeras diferencias de las variables explicativas (X_{t+k}), lo cual corrige problemas de endogeneidad y asegura consistencia en muestras finitas.

Resultados Regresión OLS del Modelo 1²¹

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	X_m	R-squared:	0.884			
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.871			
Method:	Least Squares	F-statistic:	114.5			
Date:	Thu, 18 Sep 2025	Prob (F-statistic):	1.52e-54			
Time:	21:34:31	Log-Likelihood:	-337.31			
No. Observations:	118	AIC:	700.6			
Df Residuals:	105	BIC:	736.6			
Df Model:	12					
Covariance Type:	HAC					
=====						
	coef	std err	z	P> z	[0.025	0.975]

const	3.2795	0.651	5.039	0.000	2.004	4.555
pib_31_33	0.9030	0.128	7.032	0.000	0.651	1.155
e1	0.3979	0.070	5.705	0.000	0.261	0.535
inpp_31_33	0.4180	0.052	7.973	0.000	0.315	0.521
ism_m	0.1570	0.069	2.274	0.023	0.022	0.292
d_pib_31_33_lag1	0.2318	0.100	2.319	0.020	0.036	0.428
d_e1_lag1	0.3213	0.074	4.345	0.000	0.176	0.466
d_inpp_31_33_lag1	0.7883	0.204	3.858	0.000	0.388	1.189
d_ism_m_lag1	-0.2987	0.069	-4.335	0.000	-0.434	-0.164
d_pib_31_33_lead1	0.5698	0.126	4.512	0.000	0.322	0.817
d_e1_lead1	0.1872	0.073	2.563	0.010	0.044	0.330
d_inpp_31_33_lead1	1.0251	0.153	6.687	0.000	0.725	1.325
d_ism_m_lead1	-0.2177	0.082	-2.652	0.008	-0.379	-0.057
=====						
Omnibus:	6.651	Durbin-Watson:	1.122			
Prob(Omnibus):	0.036	Jarque-Bera (JB):	3.874			
Skew:	-0.249	Prob(JB):	0.144			
Kurtosis:	2.266	Cond. No.	20.8			

Notes:

[1] Standard Errors are heteroscedasticity and autocorrelation robust (HAC) using 1 lags and without small sample correction

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, BIS, FRED

21: Dado que el DOLS es un modelo lineal, estimamos la elasticidad con el coeficiente b_1 siguiendo la fórmula: $(b_1 \cdot X)/(b_0 + b_1 \cdot X)$

Resultados Regresión OLS del Modelo 2

OLS Regression Results						
=====						
Dep. Variable:	x_m	R-squared:	0.884			
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.871			
Method:	Least Squares	F-statistic:	114.5			
Date:	Thu, 18 Sep 2025	Prob (F-statistic):	1.52e-54			
Time:	21:34:31	Log-Likelihood:	-337.31			
No. Observations:	118	AIC:	700.6			
Df Residuals:	105	BIC:	736.6			
Df Model:	12					
Covariance Type:	HAC					
=====						
	coef	std err	z	P> z	[0.025	0.975]

const	3.2795	0.651	5.039	0.000	2.004	4.555
pib_31_33	0.9030	0.128	7.032	0.000	0.651	1.155
e1	0.3979	0.070	5.705	0.000	0.261	0.535
inpp_31_33	0.4180	0.052	7.973	0.000	0.315	0.521
ism_m	0.1570	0.069	2.274	0.023	0.022	0.292
d_pib_31_33_lag1	0.2318	0.100	2.319	0.020	0.036	0.428
d_e1_lag1	0.3213	0.074	4.345	0.000	0.176	0.466
d_inpp_31_33_lag1	0.7883	0.204	3.858	0.000	0.388	1.189
d_ism_m_lag1	-0.2987	0.069	-4.335	0.000	-0.434	-0.164
d_pib_31_33_lead1	0.5698	0.126	4.512	0.000	0.322	0.817
d_e1_lead1	0.1872	0.073	2.563	0.010	0.044	0.330
d_inpp_31_33_lead1	1.0251	0.153	6.687	0.000	0.725	1.325
d_ism_m_lead1	-0.2177	0.082	-2.652	0.008	-0.379	-0.057
=====						
Omnibus:	6.651	Durbin-Watson:	1.122			
Prob(Omnibus):	0.036	Jarque-Bera (JB):	3.874			
Skew:	-0.249	Prob(JB):	0.144			
Kurtosis:	2.266	Cond. No.	20.8			

Notes:

[1] Standard Errors are heteroscedasticity and autocorrelation robust (HAC) using 1 lags and without small sample correction

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

Resultados Regresión OLS del Modelo 3

OLS Regression Results						
Dep. Variable:	x_336	R-squared:	0.969			
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.956			
Method:	Least Squares	F-statistic:	26.35			
Date:	Thu, 18 Sep 2025	Prob (F-statistic):	3.06e-15			
Time:	21:34:45	Log-Likelihood:	-161.04			
No. Observations:	53	AIC:	354.1			
Df Residuals:	37	BIC:	385.6			
Df Model:	15					
Covariance Type:	HAC					
	coef	std err	z	P> z	[0.025	0.975]
const	2.9677	3.213	0.924	0.356	-3.329	9.264
pib_336	1.1357	0.171	6.657	0.000	0.801	1.470
gdp	0.8321	1.093	0.761	0.447	-1.310	2.974
e1	0.0970	0.232	0.419	0.675	-0.357	0.551
inpp_336	-0.6255	0.528	-1.185	0.236	-1.660	0.409
ism_m	0.1053	0.120	0.874	0.382	-0.131	0.341
d_pib_336_lag1	0.1021	0.066	1.543	0.123	-0.028	0.232
d_gdp_lag1	-0.3944	0.647	-0.609	0.542	-1.663	0.874
d_e1_lag1	0.0495	0.237	0.209	0.834	-0.414	0.513
d_inpp_336_lag1	0.2700	0.588	0.459	0.646	-0.883	1.423
d_ism_m_lag1	-0.1522	0.165	-0.924	0.356	-0.475	0.171
d_pib_336_lead1	0.2051	0.084	2.448	0.014	0.041	0.369
d_gdp_lead1	-0.8439	0.783	-1.078	0.281	-2.378	0.690
d_e1_lead1	0.1801	0.404	0.445	0.656	-0.612	0.973
d_inpp_336_lead1	1.2018	0.700	1.716	0.086	-0.171	2.574
d_ism_m_lead1	0.0214	0.179	0.119	0.905	-0.330	0.373
Omnibus:	9.639	Durbin-Watson:	1.564			
Prob(Omnibus):	0.008	Jarque-Bera (JB):	9.680			
Skew:	0.790	Prob(JB):	0.00791			
Kurtosis:	4.374	Cond. No.	140.			

Notes:

[1] Standard Errors are heteroscedasticity and autocorrelation robust (HAC) using 1 lags and without small sample correction

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

3.c De la banca móvil a las aplicaciones financieras multiproducto: los nuevos porteros del mercado digital

Las apps bancarias multiproducto pueden aumentar de forma significativa la inclusión financiera al integrar en un mismo punto sitio, medios de pago y servicios cotidianos, logrando mantener un mercado contestable si operan bajo reglas de interoperabilidad, portabilidad acceso vía API, criterios de ordenamiento no discriminatorios, entre otros. Sin dichas garantías, la agregación de servicios y productos podría bloquear la entrada de proveedores, elevar costos de cambio y restringir opciones al usuario, limitando el potencial inclusivo del canal.

Puntos principales

	Marco teórico: apps financieras como plataformas de dos lados	Las apps financieras multiproducto actúan como intermediarias que equilibran adopción y uso entre usuarios y proveedores mediante estructuras de precios y reglas de acceso (subsidios o gratuidad para el usuario, comisión al proveedor, posiciones por defecto, API y criterios de ordenamiento). Los efectos de red cruzados hacen que cada nuevo servicio integrado aumente el valor para ambos lados, mientras que la gobernanza del catálogo define cuán contestable es el canal. Los servicios de alta frecuencia (recargas, pago de servicios, P2P) elevan la recurrencia, profundizan la relación financiera y habilitan la distribución de productos formales, con impacto directo en inclusión y competencia.
	Evidencia de demanda (2017–2024): base de usuarios y transaccional en ascenso	Las líneas con internet móvil por cada 100 habitantes pasaron de 64 a 99, y las cuentas bancarias ligadas a celular de 13.6 a 95.6 millones. En pagos, las operaciones SPEI crecieron de 0.7 a 5.0 mil millones, CoDi mostró adopción sostenida: dispositivos enrolados de 1.5 a 28.2 millones. En cuanto a los hábitos, los usuarios que realizan compras/ventas en línea desde el celular aumentaron de 22.1 a 28.5 millones entre 2022 y 2024 (+29%). Los datos confirman el desplazamiento de la transacción cotidiana al canal móvil y el espacio para que las apps financieras multiproducto profundicen la inclusión financiera.
	Servicios ancla y prepago masivo: tracción para la inclusión	El prepago domina el mercado móvil (84% del total), lo que hace de las recargas un caso de uso diario y accesible. En 2024, las cuentas móviles alcanzan 72 por cada 100 hab y las recargas figuran entre las funciones digitales más usadas por los usuarios de servicios financieros, facilitando que segmentos de prepago entren al ecosistema formal desde la app bancaria. La competencia en la venta de tiempo aire en los canales digitales es intensa y la experiencia de usuario y menores fricciones definen la ventaja competitiva para atraer a nuevos usuarios.
	Apertura del canal y condiciones de competencia	Los adquirentes no bancarios y agregadores operan 77% de las TPV (4.7 millones vs 1.4 millones de la banca) y cubren 94% de municipios, lo que expande la aceptación de pagos digitales. En paralelo, el índice de precios de telefonía móvil bajó 11.5% entre 2017 y 2024, mientras las fintech suman 27.5 millones de cuentas activas frente a 109.4 millones en banca múltiple. Este entorno reduce barreras de acceso y permite que las apps multiproducto amplíen cobertura y uso formal en segmentos antes desatendidos.
	Competencia con eficiencia	Para preservar las eficiencias hay que asegurar API realmente utilizables, interoperabilidad plena en pagos (SPEI/DiMo/CoDi), portabilidad práctica del historial del usuario y reglas verificables de no discriminación en integraciones y ordenamiento del catálogo. Para las instituciones, la estrategia ganadora combina servicios ancla de baja fricción, un marketplace selectivo y transparente. Con ese equilibrio, el ecosistema escala en innovación y contestabilidad a la vez que más proveedores llegan al público a través de la app y el usuario mantiene el control de sus datos y de su elección de canal digital.

Marco teórico: de la banca móvil de plataformas de dos lados a “apps financieras multiproducto”

La transformación de las aplicaciones bancarias de ser solo un medio para revisar saldos y hacer transferencias a plataformas financieras multifuncionales o multiproducto (apps) es un caso que se enmarca de manera precisa en la literatura de la economía de plataformas de dos lados, donde la plataforma distribuye cobros y subsidios entre dos grupos que se necesitan mutuamente (clientes y comercios) para internalizar la valoración de la app que los usuarios de ambos lados hacen a medida que más personas lo utilizan, lo que se conoce como efectos de red. Esta lógica explica por qué una app puede ofrecer servicios gratuitos a un lado y cobrar comisiones al otro, maximizando volumen y el valor total de la red.

Desde la contribución fundacional de *Rochet y Tirole* (2002)²² sobre los mercados de dos lados, que separó *nivel* y *estructura* del precio y mostró que una plataforma debe “poner a bordo” a ambos lados del mercado con subsidios cruzados y que, en competencia, el direccionamiento de transacciones se intensifica con múltiples plataformas operando simultáneamente, el análisis ha evolucionado hacia ecosistemas de aplicaciones más densos y complejos. Hoy muchos entornos son multilaterales (usuarios, desarrolladores y publicidad) y la plataforma combina precios (comisiones porcentuales, cuotas, compras dentro de la aplicación) y reglas (posicionamiento, revisión, interfaces de programación, cláusulas de no redirección) para equilibrar adopción y uso. La síntesis de *Jullien, Pavan y Rysman* (2021)²³ incorpora apertura de plataformas, costes de portabilidad y contestabilidad intraplataforma (múltiples tiendas y vías de distribución), mostrando que estos elementos reconfiguran tanto la estructura de precios como los incentivos a innovar.

En suma, el análisis pasó de ¿cómo reparto el precio entre dos lados? a ¿cómo optimizo precios y reglas para maximizar adopción, innovación y bienestar en un ecosistema amplio de aplicaciones, con multi-afiliación y monetización híbrida (compras y publicidad) bajo restricciones regulatorias?, es decir, la innovación y complejidad de las plataformas ha dado extensión natural de la intuición original de *Rochet-Tirole*.

La competencia entre plataformas, además, depende de si los participantes multi-habitan (usan varias apps, *multihoming*) o mono-habitan (se quedan con una sola app, *single-homing*).²⁴ *Armstrong* (2006) muestra que, cuando un lado multihabita (p. ej., comercios que están en varias plataformas) y el otro tiende a monohabitar (usuarios que se quedan con una sola app), surgen “cuellos de botella competitivos”: la puja estratégica se centra en captar al lado monohabitante y cobrar rentas al multihabitante.²⁵ En la banca móvil se observa con frecuencia esta asimetría: los usuarios suelen anclarse a la app de su banco (comodidad, confianza, autenticación), mientras que los proveedores buscan maximizar alcance en múltiples pasarelas y marketplaces.

22: *Rochet, J.-C., & Tirole, J. (2002). Platform competition in two-sided markets. Disponible aquí.*

23: *Jullien, B., Pavan, A., y Rysman, M. (2021) Two-Sided Markets, Pricing, and Network Effects Disponible aquí.*

24: *Single-homing*: situación en la que un usuario participa en una sola plataforma dentro de un mercado de dos lados. *Multi-homing*: ocurre cuando un usuario mantiene relaciones con varias plataformas al mismo tiempo, lo que incrementa la competencia por atraer a ese lado del mercado. *Armstrong, M. (2006) Competition in two-sided markets. Disponible aquí.*

25: *Armstrong, M. (2006) Competition in two-sided markets. Disponible aquí.*

Hoy las apps deben tomar decisiones de gobernanza de plataforma: hasta dónde abrir la app (API, *mini-apps*, marketplace) para crecer el ecosistema y hasta dónde cerrarla para preservar poder de intermediación (control de comisiones, ordenamiento por defecto, datos). *Eisenmann, Parker y Van Alstyne* (2006) lo resumen como la tensión entre apertura (que reduce fricciones y costos de cambio) y cierre (que refuerza la captura del usuario).²⁶ En banca, esa gobernanza se traduce en reglas de acceso para terceros, transparencia y portabilidad de datos del cliente.

Este enfoque ayuda a entender la banca móvil moderna, que ha pasado de ser solo intermediario entre ahorradores e inversionistas, a hacer un ecosistema digital donde se agrega pagos, transferencias y servicios de terceros (recargas, transporte, pago de servicios básicos, etc). Las aplicaciones bancarias modernas optimizan precios de acceso y de uso en cada lado, y decide subsidios cruzados, por ejemplo: ofrecer cashback al usuario en recargas y monetizar comisiones del lado proveedor. En última instancia, la plataforma ajusta la estructura de precios para impulsar adopción y frecuencia, no solo para elevar márgenes por transacción.

Más allá de su función financiera, las apps bancarias también se han convertido en puertas de entrada al mercado masivo para proveedores de servicios (tiempo aire, utilities, transporte, entretenimiento). Para los bancos, ese catálogo adicional de servicios eleva la frecuencia de uso y habilita ingresos por comisiones; para el proveedor, el acceso abre distribución sin construir app propia, disminuye los costos de adquisición de clientes (CAC), reduce el riesgo de fraude y genera liquidación y consolidación de ingresos casi inmediata. Las recargas o venta de tiempo aire (VTA) son el ejemplo emblemático: producto de alta frecuencia que lleva tráfico a la app y, a la vez, ancla la integración de la “larga cola” de servicios en un marketplace seguro y sin fricción para el usuario.

Sin embargo, los servicios antes referidos también pueden ser ofrecidos hoy en día no solo por agentes financieros, sino también por grandes empresas tecnológicas (“*big techs*”). Incluso el Banco de Pagos Internacionales (BIS) ha señalado que las big techs por medio de super apps²⁷ se han expandido con rapidez hacia servicios financieros (pagos, créditos), aprovechando datos que ya recogen de sus negocios base (e-commerce, redes sociales) y los efectos de red inherentes.²⁸ y pueden evadir regulaciones si sólo se regula por actividad.

En el ámbito financiero, esta arquitectura de super app suele apoyarse en cuatro capas: (i) catálogo de servicios (pagos, recargas, movilidad, seguros, crédito, inversiones), (ii) identidad y consentimiento (KYC, autenticación fuerte), (iii) pagos nativos (cuenta digital, wallet, QR, alias telefónico) y (iv) marketplace de terceros (mini-apps, API).²⁹ El BIS añade que, en muchos casos, las super apps, impulsadas por las big techs, concentran servicios financieros y no financieros en un solo entorno digital que permite orquestrar una plataforma modular de mini-apps.

26: Eisenmann, T., Parker, G., & Van Alstyne, M. (2006). Strategies for two-sided markets. Disponible [aquí](#).

27: Super app: aplicación que combina funciones núcleo con un ecosistema de mini-apps independientes, integradas en una plataforma que ofrece experiencias consistentes y personalizadas. Gartner. (2021). What is a superapp? Gartner. Disponible [aquí](#).

28: Bank for International Settlements. (2021). *Regulating big techs in finance* (BIS Bulletin No. 45). Bank for International Settlements. Disponible [aquí](#).

29: Gartner. (2021). What is a superapp? Gartner. Disponible [aquí](#).

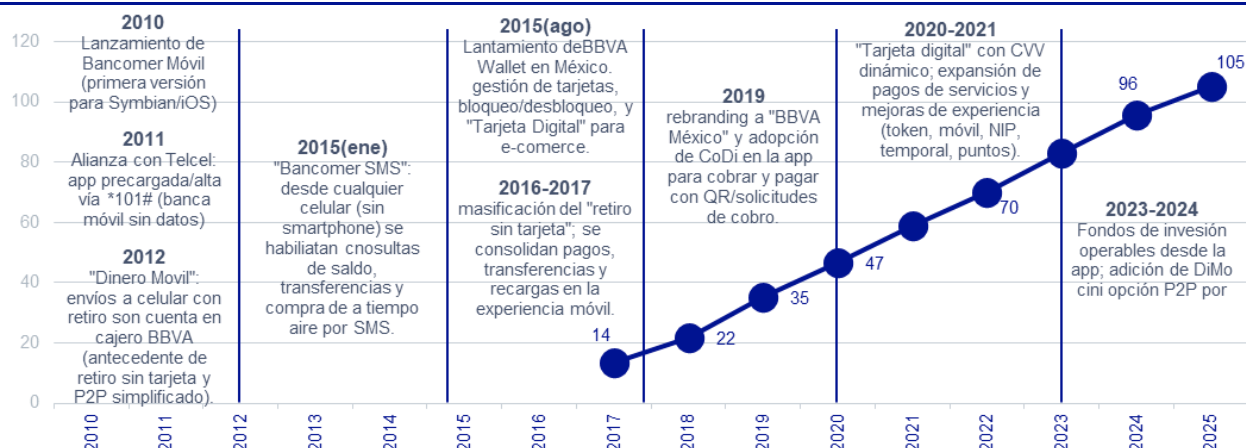
La experiencia global que mejor ilustra el concepto es WeChat (Tencent) que nació en 2011 como app de mensajería y, con el tiempo, se convirtió en un entorno integrado de servicios: en 2013 añadió WeChat Pay, entre 2014–2015, los “red packets” digitales que dispararon la adopción de pagos; en 2017 lanzó los Mini Programs (mini-apps anidados) que permiten comprar, reparto de comida, supermercado, mensajería y reservar, pagar y acceder a servicios sin salir de WeChat. Hoy su escala ilustra el modelo de plataforma: en 2T-2025 reportó 1,411 millones de usuarios activos mensuales. En servicios financieros, WeChat opera bajo la institución de pagos Tenpay, ofrece pagos QR on/offline y pagos transfronterizos para visitantes internacionales; distribuye inversiones y ahorro (fondos de dinero, bonos, índice, oro, etc.); habilita seguros (cotización, compra y reporte de siniestros dentro de WeChat); canaliza crédito al consumo mediante WeBank (micropréstamos).

El resultado es que WeChat es una plataforma donde identidad, pagos nativos y mini-apps refuerzan uso y monetización, y cuyo patrón ha sido replicado parcialmente: por ejemplo, Grab en el Sudeste Asiático (super app de movilidad/entregas con pagos, crédito y seguros) y Rappi en América Latina (verticales de consumo con brazo financiero formal vía RappiPay en Colombia y RappiCard en México).

Otros casos del aumento de servicios de las apps de bancos tradicionales lo tenemos en Europa: imagin/CaixaBank integró un programa de “cashback” con más de 100 marcas desde su app (un marketplace de comercios dentro del banco); mientras que, Revolut vende gift cards dentro de la app y ofrece “Stays/Experiences” para reservar alojamiento y actividades con cashback. En EUA, la banca de consumo integró catálogos no financieros en sus apps/tarjetas, como SoFi Travel (portal de viajes dentro de la app, construido con Expedia) y Capital One Travel (reserva de vuelos, hoteles y autos dentro del ecosistema del banco). Más cerca del caso mexicano, las apps de banca tradicional ya rebasan solo “pagos y transferencias” integrando servicios cotidianos y de terceros que las acercan en funciones al patrón “super app”.

En BBVA México, la app ha pasado de un canal de consulta y pagos básicos a un hub financiero multiproducto. Tras incorporar envíos a celular con retiro sin tarjeta, se añadieron controles de tarjeta y compras seguras con tarjeta digital y CVV dinámico. Luego llegaron los cobros y pagos con QR vía CoDi, un catálogo unificado para pago de servicios e impuestos, y funcionalidades de vida diaria como la recarga del TAG PASE, las tarjetas de regalo digitales y el pago de parquímetros en CDMX. En ahorro, la app introdujo Apartados y, del lado de inversión, habilitó la contratación y operación de fondos directamente desde el móvil. Más recientemente, amplió los pagos persona a persona con DiMo por número celular, consolidó la venta de tiempo aire dentro de la app y fortaleció la experiencia transaccional con retiro sin tarjeta mediante QR. A esto se suma la posibilidad de aplicar Puntos BBVA como medio de pago en comercios y servicios compatibles, lo que integra el programa de recompensas al flujo cotidiano. En conjunto, la app concentra identidad, pagos y un menú creciente de productos financieros y no financieros en un solo punto de entrada.

EVOLUCIÓN DE LA APP DE BBVA MÉXICO: FUNCIONES Y SERVICIOS AÑADIDOS (MILLONES DE CUENTAS LIGADAS A UN MÓVIL EN MÉXICO)



Fuente: BBVA Research con datos de CNBV y recopilación de hitos a partir de materiales públicos de BBVA México (sitio y comunicados), así como referencias de Banxico para fechas de CoDi/DiMo.

Nota: Los hitos se muestran por año de despliegue público y son aproximaciones; la lista no es exhaustiva.

En resumen, el marco de mercados de dos lados sintetiza por que la siguiente fase de evolución de las apps bancarias serán las super apps financieras: la app organiza un marketplace donde identidad y pagos nativos reducen fricciones, los servicios de alta frecuencia (p. ej., recargas de tiempos aire o pago de servicios) elevan la retención y las métricas usuarios cotidianamente. El reto no es solo tecnológico, sino de gobernanza de acceso y diseño de incentivos para equilibrar eficiencias con riesgos de concentración en la intermediación digital.

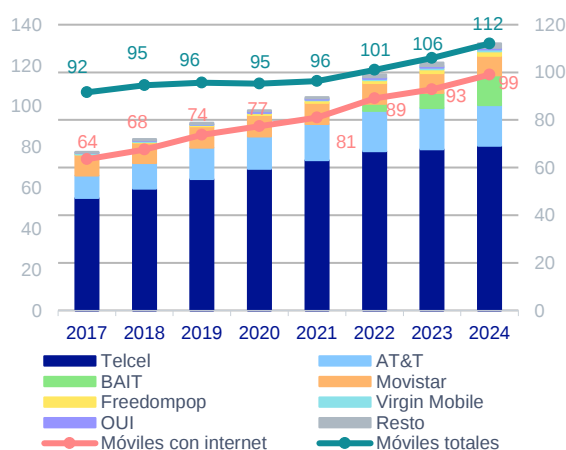
Transformación del consumo digital y de pagos en México

La adopción de aplicaciones móviles y de servicios financieros digitales en México se apoya en tres pilares que se retroalimentan: **(i) conectividad móvil y uso generalizado del móvil; (ii) infraestructura de pagos instantáneos que reduce fricción (SPEI, CoDi y, más recientemente, DiMo); y (iii) apps bancarias que concentran tareas de la vida diaria** (pagar servicios, recargar tiempo aire, enviar/recibir dinero) y que compiten de facto como plataformas de dos lados.

Sobre el primer pilar podemos observar que las líneas con Internet móvil pasaron de 77.8 millones en 2017 a 130.9 millones en 2024, un incremento de 53.1 millones y un crecimiento anual general compuesto (CAGR) de 7.7%. En el mismo lapso, las líneas con internet por cada 100 habitantes subieron de 64 a 99, mientras que las líneas móviles totales por cada 100 habitantes avanzaron de 92 a 112, cruzando el umbral de 100 en 2022. La brecha entre líneas totales y con internet se redujo de 28 a 13 puntos, señal de convergencia del acceso a datos hacia la cobertura móvil total. El mercado sigue liderado por Telcel (61.6% de las líneas en 2024), seguido de AT&T (15.2%) y un dinamismo notable de los OMV, en particular BAIT (14.6 millones; 11.1% del total), mientras Movistar representa 7.3% y otros operadores alrededor de 4.6%.

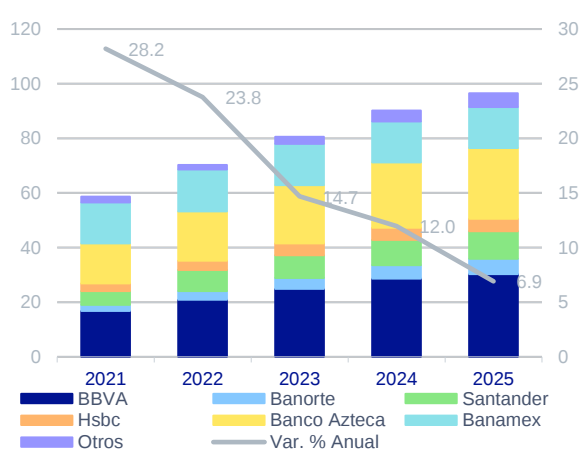
En paralelo, por el lado financiero, el número de cuentas que hacen transacciones bancarias a través del celular crecieron de 56.7 millones en 2021 a 90.2 millones en 2024, siendo BBVA el que encabeza la lista con alrededor de 30 millones de clientes que usan el celular para hacer transacciones en línea. En conjunto, estos dos vectores: red móvil casi universal y bancarización móvil, configuran un primer pilar robusto que habilita el uso cotidiano de apps bancarias y la integración de servicios dentro del ecosistema móvil digital sigue creciendo de manera constante.

LÍNEAS MÓVILES CON INTERNET
(MILLONES & LÍNEAS / 100 HABITANTES DER.)



Fuente: BBVA Research con datos del IFT

CONTRATOS PARA TRANSACCIONES MÓVILES
(MILLONES Y VARIACIÓN % ANUAL DER.)



Fuente: BBVA Research con datos de CNBV

El segundo pilar explica el aumento de transacciones en línea por una infraestructura bancaria digital más robusta. Actualmente la banca mexicana ha impulsado medios como: SPEI que permite transferencias inmediatas; CoDi introdujo pagos y cobros con QR; y, DiMo simplifica transferencias por medio del número de celular del destinatario.

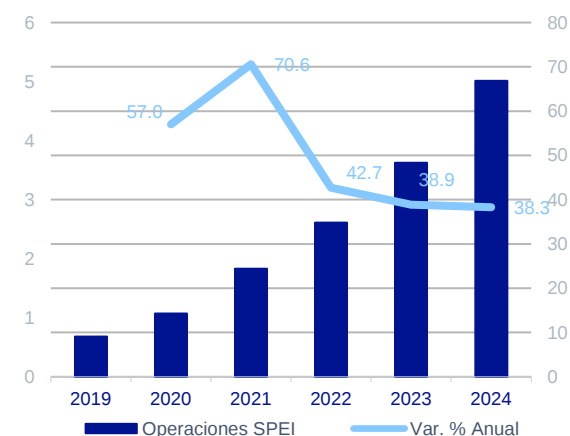
En CoDi, el número de dispositivos móviles enrolados pasó de 1.1 millones en Android y 0.4 millones en iOS en 2019 a 20.1 millones en Android y 8.1 millones en iOS en 2024. En paralelo, las operaciones enviadas crecieron de 0.15 millones en 2019 a 4.2 millones en 2024, más de 27 veces, con un ritmo muy acelerado en los primeros años y una normalización reciente, consistente con la evidencia de baja conciencia pública y fricciones de integración.³⁰

Por el lado de SPEI, el número de operaciones pasó de 683 millones en 2019 a 5,015 millones en 2024, un CAGR de 48% entre 2019 y 2024, impulsado sobre todo por las transacciones menores a 8 mil pesos, que aumentaron de 512 millones a 4,570 millones en el mismo periodo. SPEI se volvió el servicio dominante para pagos frecuentes y de ticket pequeño, coherente con la migración de tareas cotidianas al canal móvil y con la lógica de servicios in-app. Estudios señalan que el auge de operaciones de bajo monto es coherente con que estas plataformas nacieron para pagos P2P de bajo valor y que la adopción por empresas tiende a rezagarse

30: Argente, D., Gonzalez Alvarez, P., Méndez, E., & Van Patten, D. (2025). Drivers of digital payment adoption: Lessons from Brazil, Costa Rica, and Mexico (NBER Working Paper No. 34280). National Bureau of Economic Research.

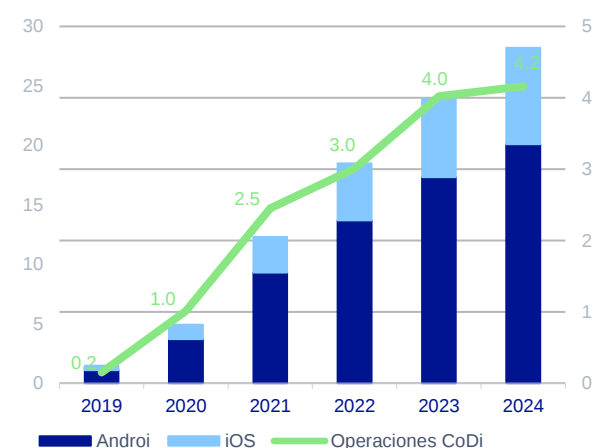
respecto de personas.

OPERACIONES TERCERO A TERCERO EN SPEI
(MILES DE MILLONES Y VARIACIÓN % ANUAL DER.)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

DISPOSITIVOS Y OPERACIONES CON CODI
(DISPOSITIVOS ENROLADOS IZQ. Y OPERACIONES EN MILLONES DER.)



Fuente: BBVA Research con datos de Banxico

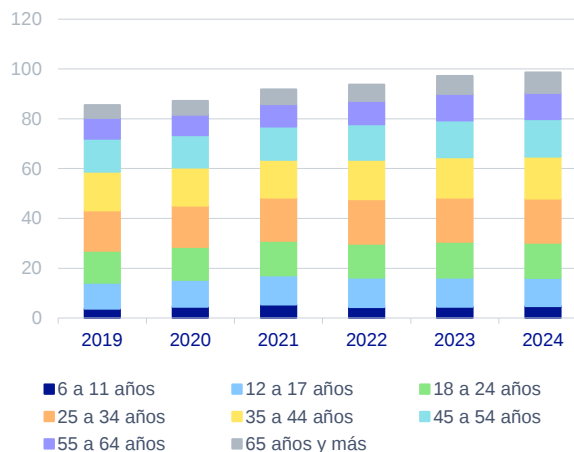
Del lado de la demanda, la adopción de banca en app no es homogénea. Tiende a acelerarse entre jóvenes, usuarios urbanos y segmentos más propensos a usar el móvil, mientras progresa con mayor lentitud en grupos con menor alfabetización digital o cobertura. Estas diferencias importan porque determinan dónde las apps bancarias pueden escalar efectos de red más rápido, mercados con mayor densidad móvil, y dónde conviene reforzar diseño de interfaz y educación financiera para reducir fricciones.

Con base en la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares (ENDUTIH), entre 2019 y 2024 la base de usuarios de telefonía celular creció con especial fuerza en las personas de 65 años y más (5.2→8.2 millones; +58%) y, en menor medida, en la población de 6–11 años (3.8→4.7; +24%). En los grupos con mayor densidad el avance fue más moderado: 25–34 (16.3→17.8; +9%) y 35–44 (15.6→16.8; +7.7%).

Este patrón amplía el mercado direccionable de las apps bancarias hacia cohortes históricamente rezagadas, en particular las personas mayores, y sugiere que parte del progreso reciente en inclusión financiera proviene de esos segmentos que antes participaban menos del canal digital.

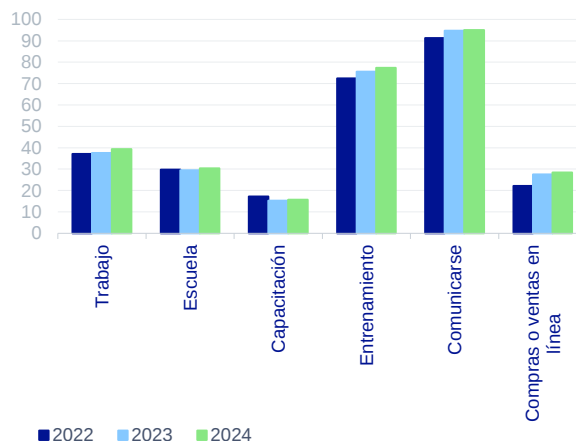
Por usos principales entre 2022 y 2024, comunicarse sigue siendo dominante (91.3→95.0 millones; +4.1%), trabajo avanza de forma gradual (37.1→39.4; +6.2%) y escuela prácticamente se estanca (29.8→30.3; +1.7%). Destaca el crecimiento de compras o ventas en línea (22.1→28.5; +29%), señal de mayor disposición a transaccionar desde el móvil. Estos resultados refuerzan la hipótesis del documento: las apps bancarias multiproducto operan como puerta de entrada a servicios formales y pueden acelerar la inclusión financiera al capturar casos de uso cotidianos en el teléfono.

USUARIOS DE TELEFONÍA POR EDAD (MILLONES DE PERSONAS)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

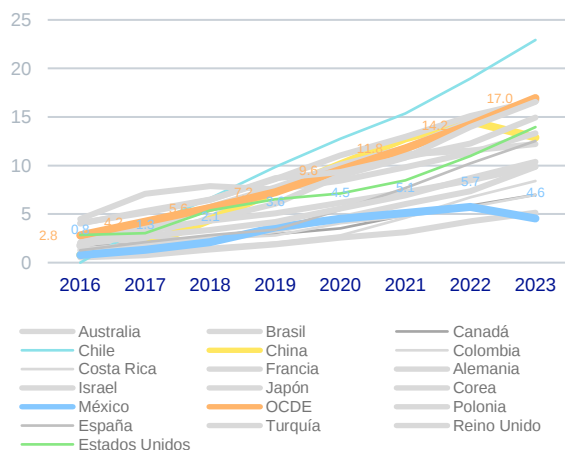
USUARIOS DE TELEFONÍA POR USO (MILLONES DE PERSONAS)



Fuente: BBVA Research con datos de Inegi

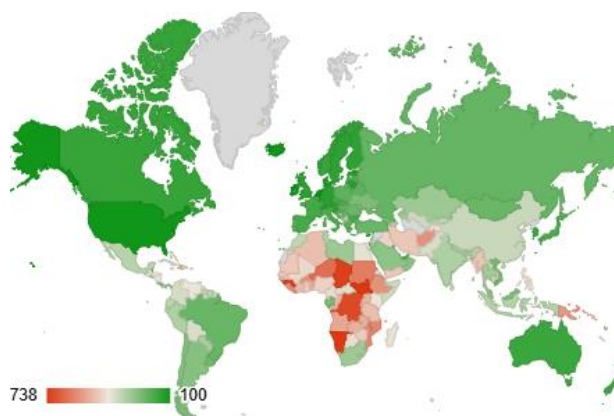
En el contexto regional y global, dos indicadores ubican con mayor precisión la posición de México. En consumo de datos móviles por suscripción, México promedia 4.55 GB por mes en 2023 (tras 5.74 en 2022, -21%), muy por debajo del promedio de la OCDE (16.95) y de economías pares como Estados Unidos (13.96) o España (12.53), e incluso por debajo de varios vecinos regionales como Chile (22.93) y Colombia (8.41); se encuentra más cercano a Brasil (5.14). Esta brecha sugiere que, aunque la penetración de líneas ya roza la universalidad, el uso intensivo de datos, insumo natural para experiencias intensivas in-app, aún tiene margen de expansión en México, lo que condiciona la velocidad a la que se consolidan los hábitos de pago y consumo digital desde el móvil.

USO DE DATOS MÓVILES MENSUAL (GB POR MES)



Fuente: BBVA Research con datos de OCDE

APLICACIONES LOCALES DESARROLLADAS (ÍNDICE 0-100)



Fuente: BBVA Research con datos de GSMA (Mobile Connectivity Index)

Un segundo ángulo es la oferta local de contenidos y servicios. En el Mobile Connectivity Index de la GSMA, la variable de “aplicaciones desarrolladas localmente” asigna a México 67.3 puntos en 2024, por debajo de Brasil (82.8), Chile (77.1), Argentina (77.0) y Uruguay (81.1), y por encima de Colombia (61.7) o Guatemala (57.5). Para el tema de este capítulo, esto implica que el ecosistema de apps locales aún no alcanza la densidad de países líderes; por ello, las apps bancarias que actúan como front y marketplace pueden desempeñar un rol de distribución para proveedores locales, pero también concentran el acceso a los mismos servicios.

En conjunto, la convergencia de tres vectores: conectividad móvil casi universal, bancarización ligada al celular y rieles de pago instantáneo, ha provocado que las apps bancarias sean de facto una plataforma de dos lados que agrega demanda de usuarios autenticados y oferta de proveedores (telecom, servicios, comercios) sobre identidad y pagos nativos, con eficiencias claras en costos de búsqueda, conciliación y reducción de fraude. Al mismo tiempo, el menor uso de datos respecto a economías de referencia y la menor densidad de aplicaciones locales sugieren espacio para profundizar la adopción de experiencias móviles más ricas y aumentar la inclusión financiera.

Las FinApps multiproducto en México: el tiempo aire como servicio ancla

El ecosistema de aplicaciones que operan como hubs multiproducto en México se organiza en cinco tipos: apps bancarias, wallets/neobancos, apps de operadores móviles, agregadores/portales y super apps de consumo. El cuadro “Ecosistema multiproducto por principales app en México” resume qué funciones ofrece cada una.

En las apps bancarias, la combinación de base amplia de clientes, confianza y conciliación contable facilita montar tareas de uso frecuente; su reto es sostener una experiencia tan rápida y de pocos pasos como la de los jugadores puramente digitales. Las wallets/neobancos compiten por velocidad e incentivos; las apps de operadores priorizan la autogestión de la línea y la venta de paquetes/recargas; los agregadores reúnen catálogos amplios con medios de pago flexibles; y las super apps de consumo añaden pagos/recargas como funcionalidad de soporte. Que una app multiproducto ofrezca o no cada servicio depende de dos factores: i) entorno regulatorio (por ejemplo, banca múltiple vs. Instituciones de Fondos de Pago Electrónico - IFPE), que desarrollamos a detalle en el siguiente capítulo, y ii) condiciones de mercado, como acuerdos con proveedores, aceptación en comercio, acceso a funcionalidades del dispositivo y la economía de comisiones e incentivos.

En términos de plataforma de dos lados, estos hubs intermedian entre la demanda (usuarios autenticados) y la oferta (telecom, utilities, comercios, servicios digitales) con reglas de acceso, ordenamiento y monetización. Algunos monetizan vía comisión al proveedor (tasa de descuento ex post); otros aplican sobrecargos visibles cuando usan financiamiento propio; varios combinan ambos esquemas según el medio de pago. En la práctica, la app que logra convertirse en la primera opción del día para resolver transacciones rápidas concentra más interacción y datos, y con ello hace menos atractivo que el usuario migre a otra aplicación.

ECOSISTEMA MULTIPRODUCTO POR PRINCIPALES APP EN MÉXICO (FUNCIONES Y ANCLAS DE USO)

Tipo	App	Pagos de Servicios	Recargas	P2P (SPEI/DiMo)	QR	TAG / Parquímetro	Gift cards	Seguros	Crédito	Inversiones / Ahorro	Remesas	Retiro sin tarjeta	Cashback	APIs / Mini-apps terceros	Criptomonedas	Ancla de frecuencia
Apps bancarias	BBVA México	✓	✓	✓	●	●	✓	✓	✓	✓	✓	✓	●	●	—	Recargas, pago de servicios, transferencias
	Banorte Móvil	✓	✓	✓	●	●	—	✓	✓	●	●	✓	●	●	—	Recargas, pago de servicios, transferencias SPEI/DiMo
	Banco Azteca	✓	✓	✓	✓	—	—	✓	✓	●	●	✓	●	—	—	Recargas, pago de servicios, pagos en ecosistema Elektra
Wallets / neobancos	Mercado Pago	✓	✓	●	✓	✓	✓	●	✓	✓	●	—	✓	●	✓	QR en comercio, recargas, pago de servicios, cripto
	Spin by OXXO	✓	✓	✓	✓	—	●	●	●	—	—	●	✓	—	—	Cash-in/cash-out en OXXO, recargas, pagos con QR
	Nu (México)	✓	✓	✓	●	—	—	●	✓	✓	—	✓	✓	✓	—	Tarjeta y P2P SPEI, pago de servicios (según disponibilidad)
Apps de operadores	Mi Telcel	●	✓	—	—	—	—	●	●	—	—	—	✓	—	—	Recargas y paquetes, gestión de línea
	Mi AT&T	●	✓	—	—	—	—	●	●	—	—	—	✓	—	—	Recargas y paquetes, gestión de línea
Agregadores	UnDosTres	✓	✓	—	—	●	✓	—	—	—	—	—	●	●	—	Recargas y pago de servicios
	RecargaPay	✓	✓	—	—	—	●	●	●	—	—	—	✓	●	—	Recargas con promociones, pago de servicios
Super apps de consumo	Rappi	●	●	—	●	—	●	●	●	—	—	—	✓	●	●	Delivery/restaurantes, pagos en app, recargas/servicios (según plaza)
	Mercado Libre	●	●	●	✓	—	●	●	✓	●	●	—	✓	●	●	E-commerce, QR, servicios/recargas vía Mercado Pago
Símbolo		✓	●			—										
Significado		Presencia típica	Presencia parcial/según app o plaza			No típico										

Fuente: Elaboración propia BBVA Research con base en revisión funcional de apps y documentación pública de los operadores y plataformas.

Nota: La disponibilidad funcional se refiere a México y al corte de septiembre de 2025; puede variar por versión de app, tipo de cliente, plaza, alianzas y pilotos.

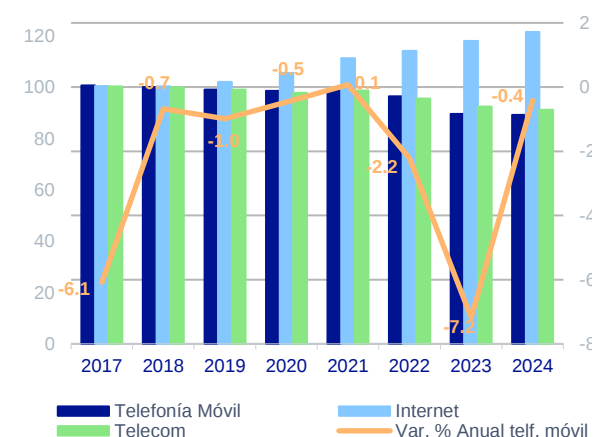
Definiciones de columnas: P2P (SPEI/DiMo): transferencias cuenta a cuenta; incluye alias celular DiMo cuando aplica; QR: pago/cobro con códigos QR (CoDi y otros esquemas); TAG/Parquímetro: recarga de peaje/autopistas y pago de estacionamiento urbano vía integraciones; Remesas: envíos/recepciones internacionales desde la app; API/Mini-apps terceros: integraciones o marketplace embebido de servicios de terceros; Criptomonedas: compra/venta y, cuando aplica, transferencias de cripto dentro de la app.

Dentro de ese ecosistema, la Venta de Tiempo Aire (VTA) es el ancla más transversal: tiene alta frecuencia, ticket bajo y cobertura casi universal en prepago. Por el lado usuario, las recargas son una tarea conocida y recurrente; por el lado proveedor, integrarse al hub con identidad y pagos listos eleva conversión y reduce el Costo de Adquisición de Clientes (CAC). Por eso, cuando las apps bancarias, wallets o agregadores colocan la recarga a “un toque”, no solo capturan esa transacción: capturan la sesión y abren la puerta al resto del marketplace (pago de servicios, QR, P2P, crédito/seguros), reforzando su rol como plataforma de dos lados.

La comercialización de los servicios móviles en México se organiza fundamentalmente en dos esquemas: prepago y pospago. El mercado ha mostrado una clara predominancia del prepago, donde la VTA es la transacción que habilita el consumo y, en promedio, representó más de 83% del total de líneas activas. Este patrón convive con una trayectoria de precios favorable al usuario en telefonía móvil: entre 2018 y 2024 el precio de la telefonía móvil se redujo un 10.9% acumulado, cerca de -1.9% anual promedio, con un descenso particularmente marcado en 2023 (-7.2%). La combinación de precios móviles a la baja y un alto peso del prepago sugiere que la asequibilidad del servicio celular ha seguido mejorando para el usuario típico de recargas, reforzando la centralidad de la VTA como punto de acceso cotidiano al servicio.

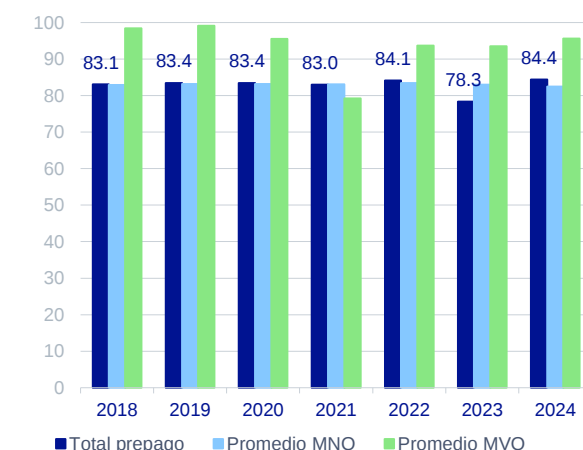
Observamos que los planes prepagos de los MNO (Telcel, AT&T, Movistar) se mantienen alrededor de 82–83% de sus líneas, mientras que los OMV (por ejemplo, BAIT de Walmart, OXXO Cel, Freedompop, Virgin Mobile y Oui de Elektra) operan prácticamente todas sus líneas en prepago, cercano al 100%. La evolución de precios contribuye a entender esta estabilidad: en un entorno donde la telefonía móvil muestra caídas sostenidas de precios y la competencia enfatiza valor por paquete, el prepago retiene su atractivo por flexibilidad y control del gasto, sin que el abaratamiento relativo haya inducido una migración masiva hacia pospago.

INPC SERVICIO DE TELECOMUNICACIONES
(INDICADOR, VARIACIÓN % ANUAL DER.)



Fuente: BBVA Research con datos del IFT

LÍNEAS EN ESQUEMA PREPAGO
(PORCENTAJE %)



Fuente: BBVA Research con datos del IFT

La preferencia por el modelo prepago en México responde principalmente a factores de flexibilidad, control del gasto y barreras estructurales en el acceso al crédito. Este esquema permite al usuario recargar únicamente cuando lo necesita, sin comprometerse a pagos mensuales fijos ni contratos, lo que resulta especialmente conveniente para trabajadores informales, jóvenes o personas con ingresos irregulares. Además, el prepago evita requisitos como comprobantes de domicilio, historial crediticio o identificación oficial, lo que lo hace más accesible y anónimo para sectores de población con baja bancarización. El auge de las recargas digitales a través de apps bancarias o fintech también ha facilitado la adopción del prepago como una solución inmediata.

Por otro lado, el pospago ofrece ventajas asociadas a la comodidad y estabilidad: acceso a equipos financiados, ofertas con datos ilimitados, servicios adicionales (streaming, roaming, protección de dispositivos) y atención preferencial. Este modelo es más atractivo para usuarios con ingresos fijos o empresas, ya que permite centralizar gastos y minimizar interrupciones del servicio. En ese sentido, mientras el pospago responde a una lógica de fidelización y valor agregado, el prepago satisface mejor las necesidades de autonomía, simplicidad y control presupuestal.

Competencia Multicanal en la Venta de Tiempo Aire: jugadores, preferencias del usuario, regulación y monetización

El IFT ha determinado que los esquemas prepago y pospago forman parte del mismo mercado relevante en la provisión de servicios móviles, al considerar que los usuarios acceden a los servicios de telefonía, SMS y banda ancha móvil bajo cualquiera de estas modalidades sin que existan diferencias sustantivas en términos de calidad, costos de cambio o condiciones de contratación.³¹ En cuanto a la oferta disponible para los consumidores, el mismo IFT señala que existe una amplia y diversificada gama de planes en ambos esquemas: en prepago, los usuarios pueden elegir entre múltiples combinaciones de precio, vigencia y volumen de datos (recargas pequeñas de corta duración hasta esquemas de 30 días); en pospago, destaca que la proporción de planes con datos ilimitados creció de 41% a 53% entre 2023 y 2024.³²

Esta evolución en la oferta de planes también se refleja en la creciente diversidad de canales de distribución a través de los cuales los usuarios acceden al servicio móvil y, en particular, a la recarga de tiempo aire. De acuerdo con un estudio sobre canales de distribución, los esquemas actuales se clasifican en canales físicos y procesadores digitales; sin embargo, estos pueden ser operados de forma directa por el operador móvil o a través de terceros. La coexistencia de canales digitales y físicos genera una dinámica competitiva compleja, donde la eficiencia y la inmediatez de las plataformas en línea presionan a los puntos de venta tradicionales, mientras que estos últimos mantienen una relevancia crucial por su cobertura y accesibilidad para un amplio espectro de usuarios, incluyendo aquellos con menor acceso a la digitalización o que prefieren transacciones en efectivo.

En este sentido, los canales físicos propios comprenden centros de atención, centros de distribución o tiendas de marca operadas directamente por el operador; mientras que, los canales físicos tercerizados, en cambio, incluyen redes de retail como OXXO, Elektra, Walmart, Soriana o 7-Eleven, que actúan como puntos de venta y recarga mediante acuerdos comerciales, aunque estos mismos pueden ser propios si el comercio posee un OMV, como por ejemplo OXXO Móvil y Bait. Por su parte, los canales digitales propios abarcan las páginas web y apps oficiales de los operadores móviles, mientras que los Procesadores Digitales Tercerizados (PDT) están compuestos por plataformas independientes como BBVA Móvil, Mercado Pago u otras apps digitales que permiten realizar recargas desde fuera del ecosistema operativo del proveedor.

Esta distinción no es menor desde el punto de vista competitivo. Para los MNO, el despliegue de canales propios forma parte de una estrategia integrada de marca, fidelización y control de experiencia. Su escala les permite operar infraestructuras físicas y plataformas digitales robustas, al tiempo que negocian condiciones preferenciales con canales de terceros. En contraste, para los OMV, que operan con márgenes más acotados y sin infraestructura propia, los canales tercerizados (físicos y digitales) son esenciales para su supervivencia y expansión,

31: Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT). Acuerdo mediante el cual el Pleno del Instituto Federal de Telecomunicaciones resuelve sobre la propuesta de cierre presentada por la Autoridad Investigadora dentro del expediente AI/DC-001-2021. Disponibles [aquí](#).

32: Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT). Reporte de Información Comparable de Planes y Tarifas de Servicios de Telecomunicaciones Móviles 2024. Disponible [aquí](#).

permitiéndoles acceder a redes de distribución masiva sin incurrir en costos fijos elevados. Algunos OMV, como Bait o Oui, aprovechan canales propios preexistentes, como Walmart o Elektra, respectivamente, mientras que otros dependen casi por completo de apps bancarias, fintechs o cadenas de conveniencia para llegar al usuario.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE OPERADOR

	Físicos		Digitales	
Propios	Canales físicos propios	Centros de atención	Canales digitales propios	Página de Internet
				Aplicación móvil
				Vía telefónica
	Centros de distribución	Correo electrónico		
				Vía WhatsApp
Terceros	Canales físicos tercerizados	Cajeros	Canales digitales tercerizados	BBVA Móvil*
		Tiendas de Walmart*		UnDosTres
		Tiendas Elektra		Santander
		Tiendas Soriana*		Banco Azteca App*
		7-Eleven		Mercado Pago*
		OXXO*		Nu Bank
		Circle K		Spin by OXXO*

Fuente: BBVA Research con datos de IFT.
Nota: Los canales marcados con asterisco incluyen información complementaria actualizada a junio de 2025; el resto proviene del Reporte IFT 2024 con corte al segundo trimestre.

El IFT ha señalado que de los ingresos de Tiempo Aire para los operadores móviles el 94.3% de los ingresos provienen de canales de distribución de terceros y el restante 5.8% de los ingresos se obtienen a través de canales de distribución propios.³³ En el anexo 1 se hace un resumen comparativo de la Venta de Tiempo Aire por tipo de canal revelando que es un mercado en constante evolución, donde la conveniencia y la inmediatez impulsan cada vez más la preferencia hacia soluciones digitales. Mientras que, los canales físicos mantienen una cobertura insustituible y atienden a segmentos específicos de la población, los procesadores digitales, tanto directos como tercerizados, se posicionan como los motores de la innovación y la transformación.

Dentro de esta dinámica, el canal de Procesadores Digitales Tercerizados (bancos, monederos digitales, agregadores) emerge con una particular relevancia. Su capacidad para integrar el servicio de recarga de tiempo aire dentro de plataformas de uso cotidiano, aprovechando la confianza y la infraestructura de servicios financieros preexistentes, lo convierte en un actor

33: Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT). Estudio de mercado sobre canales de distribución de servicios y productos relacionados a servicios de telecomunicaciones móviles. Disponible [aquí](#).

clave en la expansión del mercado digital de recargas. Es precisamente en este segmento donde las apps bancarias participan activamente, ofreciendo a sus usuarios la facilidad y seguridad de recargar tiempo aire directamente y los proveedores evitan costos de adquisición y consolida ingresos de manera casi inmediata.

Competencia en Procesadores Digitales Tercerizados para VTA

El segmento de Procesadores Digitales Tercerizados (PDT) para la VTA abarca una multitud de plataformas digitales operadas por entidades ajenas a los operadores de telefonía móvil, como bancos, neobancos, wallets digitales y agregadores de servicios, que facilitan la compra de recargas de prepago. Este crecimiento no puede entenderse sin considerar la transformación en la infraestructura de adquirencia en México. Según el Panorama Anual de Inclusión Financiera 2024 de la CNBV, los agregadores y adquirentes no bancarios,³⁴ que son el habilitador tecnológico y comercial clave que da soporte operativo a buena parte del ecosistema de PDT, ya operan más del 77% de las terminales punto de venta (TPV) en el país, con una participación que supera los 4.7 millones de estos dispositivos, frente a los 1.4 millones operados directamente por bancos y han conseguido una cobertura del 94% de los municipios del país.

Este dinamismo es impulsado, además, por la maduración del ecosistema Fintech. El Reporte Fintech México 2024³⁵ destaca como las tecnologías emergentes, como la Inteligencia Artificial, están optimizando la experiencia del usuario y la seguridad en los servicios digitales. Para las Fintech, la VTA es una estrategia fundamental para el engagement y la fidelización de clientes, impulsando el uso recurrente de sus aplicaciones y facilitando la venta cruzada de otros productos.

Es importante señalar que no existe una división estandarizada y universalmente reconocida dentro del concepto general de Procesadores Digitales Tercerizados. Sin embargo, considerando las fuentes consultadas y para facilitar el análisis competitivo de la VTA, proponemos la siguiente clasificación de los principales jugadores en el mercado, cada uno con sus propias fortalezas y perfiles de consumidor objetivo:

- **App de Bancos Tradicionales:** las apps de bancos comerciales ofrecen el servicio de VTA como funcionalidad secundaria en un ecosistema bancario más amplio. Las recargas operan como punto de contacto recurrente para clientes bancarizados, reforzando la fidelización a través de la familiaridad con la interfaz y la vinculación con cuentas de débito. No obstante, su propuesta de valor suele estar centrada en la

34: Los agregadores son intermediarios tecnológicos que permiten a pequeños comercios o plataformas digitales aceptar pagos electrónicos sin contratar directamente con un banco adquirente, funcionando como puente operativo y comercial. Los adquirentes no bancarios, por su parte, son entidades autorizadas por la CNBV para operar TPV y realizar funciones similares a los adquirentes bancarios, pero sin contar con licencia de banca múltiple. Ambos tipos de actores conforman una infraestructura clave que permite a terceros (apps, fintechs, cadenas comerciales) ofrecer servicios financieros digitales como la venta de tiempo aire, pagos o transferencias. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2024), Panorama Anual de Inclusión Financiera 2024. Disponible [aquí](#).

35: NTT Data y Lexia (2024). Reporte Fintech México 2024. Disponible [aquí](#).

estabilidad del ecosistema bancario más que en la personalización de servicios transaccionales menores.

- **Neobancos:** estos jugadores (Stori, Nu, Klar, etc) se dirigen a un público joven, bancarizado de forma parcial o reciente, que valora una experiencia de usuario ágil, transparente y con comisiones bajas o nulas. La VTA se presenta como funcionalidad esencial en su estrategia de aumentar la frecuencia de uso de sus plataformas, capitalizando el carácter cotidiano y urgente del servicio.
- **Monederos Digitales:** este grupo, integrado por plataformas como Mercado Pago, Spin by OXXO, Clip o Cashi, cumple una función crucial como canal transaccional ligero. No requieren, en muchos casos, de una cuenta bancaria asociada y permiten a los usuarios realizar pagos de servicios, transferencias o recargas móviles con solo vincular un número telefónico, una tarjeta prepagada o efectivo en puntos físicos. Este segmento es particularmente relevante en zonas de baja bancarización y entre usuarios con ingresos variables o informales.
- **Agregadores y Plataformas de Servicios:** portales como UnDosTres, RecargaPay o Ding que concentran múltiples servicios (recargas, pago de servicios, boletos, sorteos) en una sola interfaz. Funcionan como hubs de conveniencia digital donde el usuario puede realizar diversas gestiones sin necesidad de cambiar de aplicación o proveer múltiples medios de pago. Su modelo no depende de una relación financiera profunda, sino de transacciones rápidas, centralizadas y, en algunos casos, impulsadas por promociones o recompensas.

Cada jugador del ecosistema puede adoptar distintas estrategias de monetización para la Venta de Tiempo Aire, las cuales tienen implicaciones clave en su posicionamiento competitivo, exposición regulatoria y viabilidad financiera. A partir del análisis del mercado mexicano, identificamos dos modelos predominantes, diferenciados principalmente por el momento y la forma en que capturan el ingreso.

Por otra parte, para comprender las particularidades competitivas y el perfil de los principales actores en el ecosistema de Procesadores Digitales Tercerizados para VTA, en el anexo 2 presenta un análisis comparativo de sus características clave.

El análisis comparativo entre los distintos PDT para VTA revela una notable heterogeneidad y una profunda desagregación funcional en el mercado donde diversos actores compiten con propuestas de valor, modelos operativos, perfiles de usuario y mecanismos de fidelización claramente diferenciados. Este espectro abarca desde entidades intensamente reguladas como la banca tradicional, hasta plataformas más ligeras y de baja fricción como los monederos digitales o los agregadores de servicios digitales.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE OPERADOR

Tipo de monetización	Descripción	Pros	Contras
Precio Final con Margen Incorporado por financiamiento	El usuario opta por crédito del propio canal. La comisión está incorporada ex ante en el monto final visible. Ejemplo: \$100 → \$118.60.	• Ingreso inmediato y líquido para el canal. • No depende de negociación con el operador. • Modelo contable claro y directo.	• Menor percepción de valor para el cliente: El usuario percibe que está pagando más por el mismo producto sin recibir un beneficio adicional claro. • Potencial riesgo reputacional: Si el sobrecargo no se informa explícitamente, puede percibirse como abuso y afectar la confianza del usuario.
Tasa de Descuento Ex Post o Comisión	El usuario paga el valor nominal (ej. \$100). La plataforma gana una comisión negociada con el operador, aplicada y liquidada al cierre de mes.	• Alta percepción de equidad: El cliente paga exactamente el monto que espera, lo que refuerza la percepción de transparencia. • Flexibilidad comercial sin afectar al usuario. • Menor riesgo regulatorio por trato no discriminatorio.	• Ingreso diferido y dependiente del acuerdo con cada operador. • Baja visibilidad de la ganancia para el usuario: Al no ver beneficios explícitos como promociones, cashback o diferimiento, el cliente puede no percibir la ventaja del canal. • Puede requerir mayor volumen para ser rentable.
Modelo Híbrido (Comisión Segmentada por Medio de Pago)	Se aplican ambos modelos según el medio de pago. Por ejemplo, si el usuario paga con tarjeta de crédito del canal (como Mercado Pago Créditos), se aplica sobrecargo ex ante. Si usa una tarjeta externa (ej. BBVA), se cobra el monto nominal y la monetización ocurre por tasa de descuento ex post.	• Permite maximizar la rentabilidad según el canal de pago utilizado. • Flexibiliza la estrategia comercial con operadores y usuarios. • Puede incentivar el uso de medios de pago propios.	• Complejidad operativa y contable: Implica gestionar múltiples esquemas de ingresos por usuario. • Riesgo de percepción desigual: Usuarios podrían considerar injusto que el precio varíe según el método de pago. • Riesgo regulatorio ampliado si las comisiones visibles no son uniformes y se favorece indirectamente a ciertos operadores o medios de pago.

Fuente: BBVA Research

En este entorno competitivo, los bancos comerciales compiten desde una posición inherentemente sólida, pero a la vez exigente. Su fortaleza radica en su vasta base de clientes bancarizados, la profunda integración directa con el ecosistema financiero integral del usuario y su capacidad percibida de ofrecer una experiencia segura y confiable. Sin embargo, enfrenta una presión creciente por parte de plataformas más ágiles que, al operar con una menor carga regulatoria, pueden enfocarse de manera más agresiva en la experiencia de usuario (UX), los incentivos lúdicos y las microtransacciones. En especial las monederos digitales y los agregadores, están ganando terreno significativamente entre segmentos de clientes más jóvenes, menos bancarizados o simplemente aquellos donde la fidelidad no está ligada intrínsecamente a una institución financiera tradicional, sino a la conveniencia, la inmediatez y la personalización de la experiencia digital.

En conjunto, la expansión de la conectividad móvil, la mayor bancarización ligada al celular y la disponibilidad de pagos en tiempo real han desplazado el punto de contacto principal hacia la app bancaria. En ese entorno, la aplicación integra servicios de uso frecuente y actúa como intermediaria entre usuarios y proveedores, con eficiencias en costos de búsqueda, conciliación y prevención de fraude, pero también con riesgos de concentración asociados al control de acceso, el ordenamiento del catálogo y las comisiones.

Competencia y acceso en apps financieras multiproducto: datos, IA y reglas del juego

La arquitectura multiproducto en banca aporta eficiencias claras: reduce costos de búsqueda al concentrar tareas en un solo punto de entrada, reutiliza la autenticación para elevar seguridad y confianza, y permite pagos integrados con menos fricción. Al mismo tiempo, esa concentración de funciones y tráfico de usuarios puede crear cuellos de botella: defaults y ranking, datos-portabilidad-interoperabilidad y el bucle datos. Por lo tanto, las plataformas bancarias dejan de ser un canal más y se vuelven un punto de control con potenciales riesgos de auto-preferencia, empaquetamientos y fricciones al uso de varias apps a la vez.

Dado que estas apps funcionan como enlace entre dos lados: usuarios y proveedores de servicios, resultan aplicables las teorías de daño desarrolladas para mercados/plataformas de dos lados. La posición de intermediación permite a la app influir en qué ve el usuario, cómo se enrutan los pagos y en qué condiciones acceden los terceros, por lo que los riesgos competitivos deben leerse con esta visión.³⁶

- **Auto-preferencia:** la plataforma favorece sus propios servicios o con acuerdos comerciales preferenciales en ranking, paneles o flujos, por ejemplo, posicionar primero o preseleccionar operadores móviles para la recarga.
- Caso ilustrativo: Google Search (Shopping) en la Unión Europea (UE), se sancionó el trato preferente del buscador de Google al Google Shopping frente a rivales; investigaciones y compromisos en marketplaces (p. ej., Amazon/Buy Box) siguen la misma lógica.
- **Ventas atadas o empaquetamiento:** condicionar el acceso a un servicio o a una base de usuarios a la contratación de otro (empaquetamientos que desplazan alternativas).
- Caso ilustrativo: los casos más emblemáticos son los empaquetamientos de software históricamente Microsoft (Windows Media Player) y recientemente la investigación sobre Microsoft con el empaquetamiento de Microsoft Teams.
- **Interoperabilidad y acceso a funcionalidades esenciales:** denegar o limitar el acceso de terceros a interfaces, hardware o API clave, por ejemplo, NFC para pagos “tap-and-go”.
- Caso ilustrativo: la CMA ha documentado que, en ecosistemas móviles, el control de estas funciones y de las tiendas de apps opera como “punto de control”, por lo que sugiere obligaciones de acceso no discriminatorio cuando hay poder de intermediación.³⁷

36: Publications Office of the European Union. (2019). Competition policy for the digital era. Disponible [aquí](#).

37: Competition and Markets Authority. (2022). Mobile ecosystems market study: Final report. Disponible [aquí](#).

- **Portabilidad y costos de cambio:** fricciones artificiales para trasladar historial, beneficiarios, métodos de pago o configuraciones, que elevan el costo de cambio a otro proveedor. Los marcos de como open banking/open finance buscan atenuar este problema.
- **Conducta de guardián de acceso (gatekeeper):** cuando la app, por su escala y control, fija reglas y tarifas que condicionan la visibilidad y viabilidad de terceros, con medidas como: cláusulas de no redirección o canalizar tráfico hacia servicios propios.

En México, la política de competencia se apoya en una estructura robusta: la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) establece cómo delimitar el mercado relevante, determinar la existencia de poder sustancial, identificar y sancionar prácticas monopólicas (absolutas y relativas). Asimismo, la Cofece ha realizado diversos estudios sobre mercados digitales que resulta pertinente para apps financieras multiproducto y que señala con detalle los distintos riesgos que existen en el entorno digital:

- **Datos y competencia en el entorno digital:**³⁸ analiza los datos como insumo competitivo, sus economías de alcance y los riesgos de exclusión, y propone coordinación entre autoridad de competencia, protección de datos y reguladores sectoriales.
- **Algoritmos y competencia en el entorno digital:**³⁹ discute beneficios y riesgos de la algoritmia (fijación dinámica, colusión algorítmica, patrones oscuros, discriminación) y herramientas para mitigar conductas anticompetitivas en entornos digitales.
- **Inteligencia artificial y competencia en el entorno digital:**⁴⁰ evalúa impactos de la IA en eficiencia e innovación, y los riesgos de cierre o trato discriminatorio, con alternativas regulatorias y de gobernanza.
- **Servicios financieros digitales y competencia:**⁴¹ examina el impacto de los SFD en competencia e inclusión, detecta barreras estructurales, conductuales y regulatorias (entrada/expansión de fintech en ahorro, crédito y pagos) y plantea recomendaciones para abrir el acceso: API utilizables, interoperabilidad y portabilidad para mejorar el bienestar de los usuarios.

Esto significa que las apps bancarias que operan como enlace entre usuarios y proveedores pueden analizarse con el mismo instrumental: se evalúan reglas de acceso, trato no discriminatorio, interoperabilidad y portabilidad y, cuando corresponda, posibles exclusividades o ventas atadas.

38: Comisión Federal de Competencia Económica. (2024). Datos y competencia económica en el entorno digital. Disponible [aquí](#).

39: Comisión Federal de Competencia Económica. (2024). Algoritmos y competencia económica en el entorno digital. Disponible [aquí](#).

40: Comisión Federal de Competencia Económica. (2024). Inteligencia artificial y competencia económica en el entorno digital. Disponible [aquí](#).

41: Comisión Federal de Competencia Económica. (2023). Estudio de Competencia y Libre Concurrencia en los Servicios Financieros Digitales. Disponible [aquí](#).

Asimismo, en México la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (LRITF) o Ley Fintech ya prevé interfaces estandarizadas para datos abiertos, agregados y, con consentimiento, transaccionales que obligan a entidades financieras, sociedades de información crediticia y cámaras de compensación a establecer API para compartir datos abiertos, agregados y, con consentimiento, transaccionales. La OCDE subraya que la portabilidad de datos y la interoperabilidad bien diseñadas reducen los costos de cambio de usuarios y proveedores y pueden disciplinar el poder de plataformas que operan como puntos de acceso.⁴² El objetivo es reducir fricciones de información y facilitar integraciones que hagan disputables a los mercados digitales financieros.

Otro punto a analizar, es como el crecimiento de las Fintech, encabezadas en México por casos como Nu Bank, Mercado Pago, Spin by OXXO, entre otros⁴³, han dinamizado el sistema financiero con un propuesta tecnológica más enfocada en el usuario digital. Legalmente estos agentes están reconocidos en la categoría de Instituciones de Fondos de Pago Electrónico (IFPE), conforme a lo dispuesto en la Ley Fintech.

Las IFPE son entidades autorizadas por la CNBV que pueden emitir cuentas electrónicas de fondos prepagados, realizar transferencias entre sus usuarios y ofrecer funcionalidades como pagos de servicios, recargas móviles, cobros con QR y transferencias interbancarias mediante SPEI. Su principal característica regulatoria es que no captan ahorro del público, lo que las excluye del respaldo del IPAB y las libera de muchas de las regulaciones prudenciales que sí aplican a la banca múltiple. La gráfica de Carga Regulatoria de Instituciones Financieras en México, evidencia como las Fintechs enfrentan una menor carga regulatoria en comparación con instituciones como BBVA, están sujetas a la Ley Fintech, controles de prevención de lavado de dinero (PLD/FT), entre otras.

Este umbral regulatorio menos exigente les ha permitido entrar al mercado financiero mexicano. Según Cofece, en 2023 las IFPE concentraban más de 27.5 millones de cuentas activas, lo que representa 15% del total de cuentas transaccionales, comparado con la Banca Múltiple que tenía 109.4 millones que presentaba 59.5%, aunque con una proporción marginal de 22.6 millones de pesos del saldo total (apenas 0.4%), lo cual evidencia que su uso está fuertemente orientado al flujo transaccional y no al resguardo de ahorros.

El crecimiento sostenido de los servicios fintech en México responde a una combinación de factores estructurales y tecnológicos que han reducido las barreras de entrada para nuevos usuarios. La digitalización acelerada de la economía, la penetración masiva de teléfonos inteligentes, la expansión de redes 4G y 5G y el cambio en los hábitos de consumo financiero han creado un entorno favorable para la adopción de estas tecnologías. Las Fintech han sabido posicionarse como alternativas funcionales, rápidas y seguras para operaciones básicas como pagos, transferencias, ahorro y recargas, destacando en eficiencia frente a instituciones tradicionales, particularmente en servicios de alta frecuencia como la VTA.⁴⁴ No es casualidad

42: OCDE (2021). Data portability, interoperability and digital platform competition. Disponible [aquí](#).

43: En total se tienen registrados 36 IFPE en el mercado financiero mexicano. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV, 2025). Instituciones de Fondos de Pago Electrónico. Disponible [aquí](#).

44: Asociación Fintech México (2024). La Evolución de los Servicios Financieros Digitales en México 2025: Un análisis del panorama actual, tendencias y recomendaciones regulatorias. Disponible [aquí](#).

que, de acuerdo con el IFT 2024, las recargas telefónicas sean la tercera función más usada por los usuarios de los servicios financieros digitales con el 57.3%, detrás de transferencias de dinero con el 78.5% y verificación de saldos y movimientos con el 74.3%.⁴⁵

Si bien las IFPE y demás fintech compiten con bancos y Sofipo en el ecosistema financiero mexicano, no lo hacen por los mismos segmentos de usuarios. La Asociación Fintech México ha señalado que las fintech se posicionan principalmente en los niveles socioeconómicos medio y medio-bajo (ingresos entre \$9,000 y \$18,000 MXN mensuales), con una fuerte presencia en poblaciones con ingresos mixtos, es decir, que combinan actividades formales e informales. En contraste, la banca tradicional conserva su dominio en los sectores formales de mayor ingreso, con relaciones consolidadas con clientes asalariados y productos de mayor profundidad financiera. Sin embargo, el punto de intersección entre ambos grupos son los usuarios bancarizados básicos y usuarios Fintech con ingresos formales, aquí se encuentra el segmento clave por el que ambos compiten directamente en servicios de alta frecuencia como la VTA. Este grupo representa un volumen considerable y creciente de usuarios que no necesariamente buscan crédito o inversión, pero sí valoran funcionalidades de uso cotidiano como las recargas móviles, donde la experiencia digital y la disponibilidad multiplataforma son determinantes para su elección de canal.

Un último factor a analizar es la interacción con telecomunicaciones. La venta y distribución de servicios móviles depende de redes y acuerdos donde intervienen operadores con red, OMV y distribuidores. La coordinación entre las autoridades financieras y la autoridad de telecomunicaciones es clave para que restricciones o exclusividades en un eslabón no terminen afectando la competencia dentro de las apps financieras que ofrecen ese mismo servicio.

En este contexto, el poder de los datos es primordial. A mayor base de usuarios, mayor volumen y variedad de datos; los modelos de detección de fraude, recomendación y precios mejoran; aumentando el uso y la retención, alimentando de nuevo el ciclo. En una super app financiera, los datos de pagos, recargas y servicios se combinan con identidad y hábitos, lo que puede traducirse en una ventaja sostenida para quien concentra el tráfico. Esa ventaja puede ser positiva (menos fraude, mejor experiencia) o derivar en “jardines cerrados”⁴⁶ si los datos y los algoritmos de recomendación no son portables o si la plataforma limita la visibilidad de terceros.

El uso de big data e inteligencia artificial puede generar efectos de arraigo (*lock-in*)⁴⁷ por dos vías. Del lado del usuario, la app personaliza el flujo con base en historial, favoritos, agendas y recordatorios; reconstruir esa configuración en otra app tiene un costo, lo que desalienta el

45: Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT, 2024). Reporte sobre el uso y la confianza de los Servicios Financieros Digitales (SFD). Disponible [aquí](#).

46: Jardín cerrado (walled garden): ecosistema o plataforma digital cerrada en el que su propietario controla de manera centralizada el acceso de terceros (aplicaciones, contenidos, medios de pago), los datos de los usuarios y/o funcionalidades clave (p. ej., APIs, hardware como NFC, tienda de apps), restringiendo la interoperabilidad y elevando los costos de salida. En móvil, típicamente se materializa en el control de la distribución de apps y del sistema de cobros in-app dentro de un entorno propietario. Competition and Markets Authority. (2022). Mobile ecosystems market study: Final report. Disponible [aquí](#).

47: Efectos de arraigo (lock-in): situación en que los usuarios quedan “anclados” a un proveedor o ecosistema porque enfrentan barreras o costos de cambio: financieros, aprendizaje, pérdida de datos o funcionalidad o redes de contactos, lo que reduce la presión competitiva y puede otorgar poder de mercado ex post al intermediario. Competition and Markets Authority. (2022). Mobile ecosystems market study: Final report. Disponible [aquí](#).

cambio. Del lado del proveedor, el motor de descubrimiento premia ofertas con mejor desempeño pasado, de modo que los recién llegados enfrentan una desventaja inicial (problema de arranque en frío) y dependen de la exposición que les conceda la plataforma. Sin mecanismos de portabilidad y criterios claros de ranking, esta asimetría informacional se convierte en una barrera de entrada blanda, pero efectiva.

La experiencia comparada sugiere varios remedios pro-competencia adaptables al contexto financiero: obligaciones de no discriminación en ranking y acceso; interoperabilidad funcional (alias telefónico y QR que operen entre apps); portabilidad práctica del historial del usuario (beneficiarios, domiciliaciones, favoritos); límites a exclusividades verticales que cierren el acceso a rivales; y transparencia mínima sobre criterios de ordenamiento (*ranking*) y cambios relevantes en el catálogo de servicios.

En suma, el avance hacia apps financieras multiproducto ha generado ganancias de eficiencia y conveniencia, pero también un nuevo terreno competitivo donde importan tanto los precios al usuario como las reglas de acceso, el ordenamiento del catálogo y el gobierno de los datos. Las asimetrías regulatorias entre bancos, IFPE y agregadores delimitan qué servicios puede ofrecer cada tipo de actor, mientras que el uso intensivo de datos e IA puede reforzar la permanencia del usuario y elevar los costos de entrada de terceros si no hay portabilidad efectiva ni criterios de trato no discriminatorio. Confirmando nuestra hipótesis: si la aplicación bancaria sirve como acceso a servicios de terceros, entonces la visibilidad efectiva y la capacidad real de competir dentro del catálogo son tan cruciales como la simple existencia del canal.

Conclusión: la app multiproducto como canal universal de servicios cotidianos que abren la puerta a la inclusión financiera

La expansión de líneas móviles con internet, el crecimiento de las cuentas bancarias ligadas a celular y la disponibilidad de pagos inmediatos vía SPEI, CoDi y DiMo movieron el punto de contacto financiero al celular. Sobre esa base, las apps financieras multiproducto actúan como plataformas de dos lados: conectan usuarios autenticados, con identidad y medios de pago nativos, con una oferta creciente de servicios financieros y no financieros. Esto reduce fricciones, mejora la conciliación y eleva la seguridad percibida, al tiempo que crea nuevos puntos de control en el catálogo, el ordenamiento y las reglas de acceso para terceros.

El caso de la venta de tiempo aire funciona como servicio ancla: es de alta frecuencia y ticket bajo, capta la atención del usuario y dispara otras transacciones dentro de la app. A su alrededor se agregan pagos de servicios, P2P por alias telefónico, QR en comercio y, mediante alianzas, seguros, crédito e inversión. La competencia se juega en quién logra ser la “primera parada” del día para resolver tareas rápidas, lo que concentra interacción y datos y hace menos atractivo cambiar de aplicación.

APPS BANCARIAS

Facultades

Captar depósitos (cobertura IPAB), pagos y transferencias (SPEI/DiMo), QR/CoDi, tarjetas, crédito, inversiones, seguros, remesas; integrar marketplace de terceros (no financieros) y distribuir productos financieros de terceros como agente/distribuidor.

Límites

Realizar actividades reservadas fuera de su licencia (p. ej., operar como IFPE sin autorización específica), cuando distribuyen productos de terceros (seguros/fondos/crédito), deben revelar roles y comisiones y cumplir las reglas aplicables.

NEOBANCOS Y MONEDEROS DIGITALES

Facultades (Si operan como IFPE)

Emitir fondos de pago electrónico, pagos/transferencias (SPEI/DiMo), QR/CoDi, recargas, pago de servicios, cobro con links/QR; montar marketplace no financiero.

Límites

Captar ahorro del público ni pagar intereses sobre el saldo; intermediar ahorro/inversión por cuenta propia; cobertura IPAB no aplica al saldo en la cartera. Para crédito, seguros o inversiones “propios”, necesitan licencia adicional (p. ej., SOFIPO/banco) o hacerlo vía alianzas (SOFOM, aseguradora u operadora de fondos).

AGREGADORES Y PLATAFORMAS DE SERVICIOS

Facultades

Actuar como marketplace horizontal (recargas, pago de servicios, boletos, TAG, etc.); cobrar a través de PSP/IFPE/banco; contratos/API con múltiples proveedores.

Límites

Custodiar fondos del usuario ni intermediar productos financieros por cuenta propia; si venden/colocan financieros, requieren licencia o actuar como agente de un tercero licenciado. Dependen de T&C y de las APIs de pagos/partners que consumen; obligaciones de transparencia al consumidor.

Las diferencias regulatorias explican buena parte de qué puede ofrecer cada procesador digital. La banca múltiple opera el perímetro más amplio y puede integrar marketplaces de terceros bajo gobierno prudencial y de PLD/FT. Las IFPE habilitan pagos, transferencias y marketplace no financiero; los productos financieros se ofrecen a través de terceros o licencias adicionales. Los agregadores organizan la vitrina y la experiencia de compra, pero dependen de entidades financieras para procesar y custodiar fondos. Estas asimetrías, junto con las condiciones de mercado, determinan la profundidad funcional de cada app y su papel como canal de distribución.

Como Cofece recalca, para preservar las eficiencias del modelo sin sacrificar competencia, se vuelve clave asegurar API utilizables, interoperabilidad funcional en pagos, portabilidad práctica del historial del usuario y criterios verificables de no discriminación en integraciones y ordenamiento del catálogo. Para las instituciones, la estrategia ganadora combina servicios ancla que reduzcan pasos, un marketplace selectivo y transparente, y una experiencia de uso y seguridad superiores. Con ese equilibrio, el ecosistema puede escalar en innovación y contestabilidad al mismo tiempo, habilitando que más proveedores lleguen al público a través de la app y que el usuario retenga el control sobre sus datos y su elección de canal.

Anexo 1

RESUMEN COMPARATIVO DE CANALES DE VENTA TIEMPO AIRE

Aspecto	Procesadores Digitales Directos (apps de operadores)	Procesadores Digitales Tercerizados (bancos, monederos digitales, agregadores)	Canales Físicos Propios (tiendas de operadores)	Canales Físicos Tercerizados (tiendas de conveniencia, minoristas, cajeros)
Preferencia del Consumidor	Conveniencia, inmediatez, promociones online, autogestión, acceso 24/7.	Seguridad (bancos), integración con servicios financieros, ofertas exclusivas (wallets), facilidad de uso con servicios ya existentes.	Asesoramiento especializado, ofertas exclusivas, bundles (paquetes), atención personalizada, soporte técnico.	Facilidad de acceso, omnipresencia, rapidez de transacción, conveniencia en compras combinadas.
Cobertura	Universal con acceso a internet y smartphone; potencial de crecimiento con la digitalización.	Alta, depende de la infraestructura digital del proveedor y la penetración de banca/wallets digitales.	Variable, depende de la red de sucursales del operador; generalmente concentrada en zonas urbanas y dentro de la misma en centros comerciales principalmente.	Extremadamente alta, gracias a la gran presencia de tiendas de conveniencia y minoristas; esencial para la capilaridad del mercado (IFT).
Barreras de Entrada (para Nuevos Competidores)	Bajas en desarrollo de app, pero altas en marketing, visibilidad, posicionamiento y construcción de confianza del usuario.	Muy altas: regulación bancaria/SFD, infraestructura tecnológica, confianza del usuario, integración con múltiples sistemas.	Altas: inversión en local, personal, acuerdos de marca con el operador, infraestructura de TI.	Moderadas a Altas: requiere establecer una vasta red, acuerdos comerciales, gestión de inventario y personal. Según IFT, estas barreras pueden limitar la entrada y crecimiento de competidores (IFT).
Regulación Relevante	Regulación de comercio electrónico, protección de datos, ciberseguridad.	Regulación bancaria y de SFD (Ley Fintech), normativas de transferencias y pagos, protección de datos.	Regulación general de comercio, protección al consumidor, normativas específicas de agentes de telecomunicaciones.	Regulación general de comercio, normas de protección al consumidor. El IFT ha identificado posibles limitaciones para el acceso a estos canales.
Márgenes de Ganancia / Rentabilidad	Potencialmente más altos debido a menores costos operativos, pero con fuerte competencia y necesidad de inversión en experiencia del usuario.	Variables; el valor estratégico radica en la captación y fidelización de clientes financieros para usar la plataforma y en la tasa de descuento que se le carga al operador.	Pueden ser más altos por venta de ofertas de recarga exclusivas o paquetes de valor agregado, pero con costos operativos elevados.	Generalmente bajos por volumen, pero contribuyen significativamente al tráfico y la venta cruzada. Los grandes distribuidores pueden estar poco interesados en OMV entrantes con baja base de clientes al necesitar grandes volúmenes para hacer rentable el ofrecer el servicio de recarga (IFT).
Innovación y Tecnología	Core: Desarrollo continuo de apps, UX/UI, IA para ofertas personalizadas, pagos sin contacto.	Integración con banca móvil, wallets digitales, pagos NFC, análisis de datos para ofertas financieras.	Uso de sistemas de venta punto a punto, herramientas de gestión de clientes, mejora de la experiencia en tienda.	Adopción de puntos de venta modernos, integración con sistemas de inventario y pago.

Relaciones Verticales (Operador-Distribuidor)	Integración total; el operador controla directamente el canal y la experiencia del usuario.	Asociaciones estratégicas; el operador se integra a la plataforma existente del tercero. La relación es de proveedor de servicio de tiempo aire al procesador.	Integración total; el operador gestiona y controla directamente sus puntos de venta y personal.	Contratos de distribución o agencia. Los distribuidores actúan como intermediarios. La atraktividad del distribuidor (en términos de ganancias) puede influir en la relación y acceso a nuevos entrantes (IFT).
Formas de Contratación (entre Operador y Canal)	Interna (parte del operador).	Convenios de colaboración, API, acuerdos de integración de servicios.	Contratos laborales con personal propio, acuerdos de arrendamiento de locales.	Contratos mercantiles de distribución, consignación o agencia. El IFT menciona que estos contratos pueden ser complejos y las condiciones negociadas pueden limitar el acceso o las ganancias para ciertos participantes del mercado (IFT).
Consumidor Objetivo	Consumidor digitalmente hábil, que busca immediatez y autogestión, con preferencia por ofertas y promociones exclusivas del operador.	Consumidor bancarizado o con acceso a servicios financieros digitales, que valora la seguridad y la integración de servicios en una sola plataforma.	Consumidor que busca asesoría especializada, información detallada sobre planes y equipos, y atención personalizada, o que requiere soporte técnico.	Consumidor que valora la conveniencia y la proximidad, que busca realizar recargas de manera rápida y eficiente en el curso de sus actividades diarias o compras básicas.

Fuente: BBVA Research con base en el "Estudio de mercado sobre canales de distribución de servicios y productos relacionados a servicios de telecomunicaciones móviles" del IFT (Enero de 2024).

Nota: Los aspectos clave que incluyen la indicación "(IFT)" se basan directamente en hallazgos y observaciones del estudio del IFT mencionado. El resto de la información y los análisis de los canales incorporan consideraciones y profundizaciones propias de BBVA Research.

Anexo 2

RESUMEN COMPARATIVO DE CANALES DE VENTA TIEMPO AIRE

Aspecto Clave a Analizar	Aplicaciones Móviles de Bancos Tradicionales	Neobancos y Fintechs Bancarias	Monederos Digitales y Aplicaciones de Pago	Agregadores y Plataformas de Servicios	Valoración
Regulación Relevante	Regulación bajo LIC, supervisión CNBV, protección IPAB. Sujetos a normativa bancaria general (CNBV, SHCP).	Operan bajo figuras de Sofipo o bancos de nicho. Algunos también como IFPE. Supervisión CNBV, aunque con menor carga regulatoria que banca múltiple (CNBV, LRITF).	Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech - IFPE/IFC), CNBV, Banxico. Supervisión enfocada en custodia de fondos y pagos electrónicos.	Sin regulación financiera directa; operan como sociedades mercantiles o con contratos de intermediación (IFT).	Mayor carga regulatoria para bancos tradicionales por su rol central en el sistema financiero; Fintechs bajo un marco específico de creciente complejidad; Agregadores con menor escrutinio financiero directo. (Cofece)
Barreras de Entrada	Muy altas: licencias bancarias, capital masivo, infraestructura física y digital, confianza histórica de marca, vasta base de clientes (CNBV).	Altas: obtención de licencia Fintech (IFPE/IFC), desarrollo tecnológico escalable, adquisición de usuarios, generación de confianza en un modelo nuevo.	Altas: necesidad de masa crítica de usuarios, alianzas con comercios y operadores, inversión en seguridad y tecnología, cumplimiento regulatorio de fondos (CNBV, Cofece).	Bajas: No requieren licencia financiera. Integración técnica y acuerdos comerciales con múltiples proveedores de servicios y operadores (VTA), visibilidad y marketing.	Barreras de entrada más altas en banca tradicional por capital y regulación; Fintechs y Wallets requieren confianza y base de usuarios; Agregadores tienen barreras más bajas por menor regulación financiera.
Costos de Cambio (para el usuario)	Medio-alto. El usuario de VTA suele tener otras funcionalidades ligadas (nómina, pagos, domiciliaciones), lo que reduce incentivos a cambiar de plataforma.	Medio. Aunque el usuario puede descargar otras apps fácilmente, la personalización, ahorro digital o microcréditos ligados a la app limitan el cambio inmediato.	Medios: facilidad de uso, conveniencia para pagos específicos, vinculación con contactos o servicios recurrentes. Los saldos prepagados o cashback pueden ser freno leve (Cofece).	Bajos: La VTA es una función más; el usuario puede usar otros agregadores sin gran impacto en su ecosistema financiero principal.	Para el usuario de VTA, los costos de cambio son más altos en bancos (integración de servicios) y neobancos (UX/beneficios), y menores en Wallets y Agregadores (funcionalidad más específica).
Mecanismos de Fidelización	Integración con el resto del portafolio financiero, notificaciones personalizadas, recargas automáticas, facilidad de uso (NTT, CNBV).	Experiencia de usuario (UX) superior, agilidad, bajas o nulas comisiones, personalización, servicios innovadores, construcción de comunidad digital (Cofece).	Cashback, niveles de usuario, descuentos cruzados (p.ej. Spin en OXXO), interfaz amigable y velocidad (NTT, CNBV).	Cupones, promociones de temporada, app ligera, acumulación de saldo, simplicidad operativa (NTT, Cofece).	La fidelización de bancos y neobancos se basa en ecosistemas completos y confianza; Wallets en la frecuencia de uso; Agregadores en la conveniencia de centralización.
Perfil de Cliente (que valora este tipo de PDT para VTA)	Consumidor bancarizado y digitalizado, que busca la conveniencia de integrar sus recargas en su gestión financiera principal, valora la seguridad y confianza del banco. (CNBV)	Consumidor joven, digitalmente nativo, que busca eficiencia, agilidad, menores costos, y una experiencia 100% móvil; dispuesto a probar nuevas soluciones. (NTT DATA/Lexia)	Consumidor activo en pagos digitales, busca inmediatez y facilidad para transacciones cotidianas y de consumo, puede ser bancarizado o no, enfocado en ecosistemas de pago específicos. (NTT DATA/Lexia)	Usuarios transaccionales, ocasionales, multiservicio. Nivel Socioeconómico (NSE) medio-bajo, móviles, urbanos o migrantes digitales (CNBV, NTT).	Bancos tradicionales atraen usuarios más consolidados; wallets y agregadores apuntan a perfiles más flexibles.

Vínculo Financiero (Naturaleza de la cuenta asociada)	Cuenta bancaria tradicional (débito, crédito, o ambas). Completa integración con el sistema financiero bancario (Banxico, CNBV).	Cuenta digital de depósito (nivel 2 o 3), o cuenta de fondos de pago electrónico (IFPE). Regulación específica para el manejo de fondos. (Ley Fintech)	Cuenta de fondos de pago electrónico (IFPE), o vinculación a tarjetas bancarias/cuentas de otros bancos. Puede operar con o sin cuenta bancaria subyacente. (Ley Fintech)	Puede ser solo un intermediario de pago (sin custodia de fondos del usuario), o vincularse a tarjetas de débito/crédito. Menor o nulo vínculo financiero directo en algunos casos.	El vínculo financiero va de lo más completo en banca tradicional, a modelos digitales específicos (Fintech/Wallets), hasta intermediación sin custodia de fondos en agregadores.
Márgenes en VTA	Bajos directos. VTA es un servicio de valor añadido, impulsor de engagement y puerta de entrada para venta cruzada de productos financieros (préstamos, inversiones).	Bajos directos. VTA como estrategia de atracción y retención de usuarios jóvenes y digitales, potencial para monetizar con otros productos.	Bajos directos. VTA como impulsor de volumen y frecuencia de uso de la wallet, monetización a través de comisiones de otros servicios o volumen agregado.	Bajos directos. VTA es un servicio más en su amplio catálogo; el objetivo es la conveniencia y el volumen de transacciones de pago generales.	Márgenes directos de VTA bajos en todos los PDTs; el valor se centra en el engagement y la oportunidad de venta cruzada de otros servicios.
Requisitos para el usuario	Ser cliente bancarizado con cuenta activa (CURP, RFC), usualmente tarjeta de débito, captura de datos biométricos, acceso a app móvil y validación de identidad (INE).	Registro digital con datos personales, CURP, validación vía selfie o INE, en algunos casos tarjeta virtual o física.	Registro con correo o número telefónico, validación simple, fondeo en efectivo o SPEI, acceso mediante app móvil.	Ningún requisito financiero estricto. Acceso vía app o web, métodos de pago diversos (tarjeta, SPEI, OXXO), uso inmediato sin registro exhaustivo.	La complejidad de los requisitos varía directamente con el nivel de vínculo financiero y la regulación; los agregadores son los de menor fricción de entrada.
Empresas Representativas	BBVA (VTA en BBVA Móvil), Citibanamex Móvil, Santander Móvil, Banorte Móvil.	Nu México, Hey Banco, Klar, Stori.	Mercado Pago, Spin by OXXO, Cashi (CNBV, NTT).	UnDosTres, RecargaPay, Ding (Cofece, NTT).	Liderazgo fragmentado, con bancos dominando por base de clientes, y Fintechs/Wallets ganando terreno por innovación y UX.

Fuente: BBVA Research con base en el "Estudio de Competencia y Libre Concurrencia en los Servicios Financieros Digitales" de la Cofece (2024), el "Reporte Fintech México 2024" de NTT DATA y Lexia, el "La Evolución de los

Servicios Financieros Digitales en México 2025" de la Asociación FinTech México, el "Panorama Anual de Inclusión Financiera 2024" de la CNBV, y el "Estudio de mercado sobre canales de distribución de servicios y productos relacionados a servicios de telecomunicaciones móviles" del IFT (2024).

Nota: Los aspectos que incluyen la indicación "(CNBV)", "(Cofece)", "(IFT)" o "(NTT)" se derivan directamente de los hallazgos y observaciones contenidos en dichos estudios. El resto del contenido corresponde a desarrollos analíticos propios de BBVA Research, basados en los documentos señalados y en el comportamiento observado en el ecosistema de Venta de Tiempo Aire en México.

Aclaración legal: Las leyes citadas en la sección de regulación relevante corresponden a los siguientes marcos normativos: LIC: Ley de Instituciones de Crédito; LRITF: Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera; LACP: Ley de Ahorro y Crédito Popular; FPE: Institución de Fondos de Pago Electrónico

4. Anexo estadístico

4.a Indicadores de desempeño económico estatal

Tabla 10. INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS

	4/						Lugar en el Nacional									
	1/	2/	3/	TMCA % 2020 - 2024			5/	6/	7/	8/	9/	10/	11/	12/	13/	
	PIB real 2024	Población 2024	PIB/cápita 2024	PIB real	Población	PIB real/hab.	PIB real 2024	PIB/cápita 2024	Inversión Extranjera Directa 2024	Empleo Generado 2024	Masa Salarial Real 2024	Flujo Exportacion es 2023	Saldo Crédito 2023	Part. Federales 2023	Deuda Pública 2023	
Nacional	25,445.1	132.3	192.3	3.6	0.9	2.7										
Aguascalientes	338.5	1.5	224.5	2.5	1.2	1.2	24	11	13	19	19	13	20	27	28	
Baja California	965.7	3.8	250.9	3.6	1.4	2.1	7	7	3	6	5	4	8	10	10	
Baja California Sur	184.8	0.9	212.8	5.0	1.9	3.0	29	13	11	24	22	30	21	31	31	
Campeche	520.4	1.1	488.6	1.0	1.6	-0.6	18	1	22	31	28	14	30	30	30	
Coahuila	943.8	3.4	278.8	2.8	1.3	1.6	9	4	15	8	8	2	10	18	6	
Colima	157.1	0.8	188.8	1.5	1.5	0.0	31	16	21	30	30	27	25	32	25	
Chiapas	383.7	6.1	63.4	3.3	1.4	1.9	23	32	28	21	21	29	26	8	12	
Chihuahua	952.8	3.9	242.1	4.2	0.9	3.3	8	8	6	7	6	1	7	11	4	
Ciudad de México	3,905.1	8.9	436.5	4.3	-0.2	4.6	1	2	1	1	1	18	1	2	1	
Durango	311.9	1.9	161.7	2.2	0.8	1.4	26	19	23	22	23	23	19	25	17	
Guanajuato	1,142.0	6.4	177.7	2.9	0.8	2.1	5	17	5	5	7	6	5	6	14	
Guerrero	317.5	3.7	85.8	2.3	0.3	2.0	25	31	32	29	31	26	31	17	27	
Hidalgo	448.0	3.2	139.0	5.3	1.1	4.1	20	21	19	20	20	22	22	19	26	
Jalisco	1,872.9	8.7	214.8	3.6	0.9	2.7	4	12	7	2	3	7	3	3	8	
Estado de México	2,304.1	18.1	127.4	3.1	0.9	2.2	2	24	2	4	4	10	4	1	3	
Michoacán	682.2	4.9	137.9	3.2	0.6	2.6	13	22	25	17	17	17	16	9	9	
Morelos	268.8	2.1	126.5	2.3	1.0	1.4	27	25	27	25	25	20	29	24	23	
Nayarit	164.3	1.4	121.1	3.6	1.3	2.3	30	28	20	28	29	31	24	29	20	
Nuevo León	2,027.6	5.9	343.3	3.9	1.3	2.5	3	3	4	3	2	3	2	5	2	
Oaxaca	452.2	4.2	107.0	6.5	0.5	6.0	19	29	31	23	26	28	27	13	15	
Puebla	862.7	6.8	126.2	3.0	0.9	2.1	10	26	8	13	13	11	13	7	16	
Querétaro	624.0	2.4	256.3	3.0	1.7	1.4	15	6	10	10	9	12	15	20	29	
Quintana Roo	424.7	1.9	226.9	9.7	2.1	7.5	21	10	12	15	16	32	9	23	11	
San Luis Potosí	580.1	2.9	197.3	3.8	0.6	3.1	16	15	9	16	14	9	18	21	21	
Sinaloa	522.5	3.3	160.7	1.9	0.7	1.2	17	20	18	14	15	21	6	16	19	
Sonora	837.2	3.2	260.3	3.4	1.1	2.3	11	5	24	12	12	8	11	15	7	
Tabasco	637.5	2.7	238.0	8.2	1.0	7.1	14	9	17	26	24	15	23	14	24	
Tamaulipas	759.2	3.8	201.8	2.4	0.8	1.6	12	14	16	11	10	5	17	12	13	
Tlaxcala	150.2	1.4	104.3	2.7	1.1	1.6	32	30	29	32	32	25	32	28	32	
Veracruz	1,078.4	8.7	123.7	2.7	0.5	2.1	6	27	14	9	11	16	12	4	5	
Yucatán	395.0	2.4	167.7	4.3	1.1	3.2	22	18	26	18	18	24	14	22	18	
Zacatecas	230.7	1.7	134.9	2.3	0.7	1.6	28	23	30	27	27	19	28	26	22	

1/ Estimaciones. Cifras en miles de millones de pesos de 2018. La suma del PIB estatal no coincide con el PIB nacional, ya que este último, además del valor agregado bruto, incluye los impuestos netos de subsidios.

2/ Indicadores, estimaciones y proyecciones de la población por entidad federativa. 2010-2050. Conapo. Cifras en millones de personas

3/ Miles de pesos

4/ Tasa media de crecimiento anual (%) 5/ Posición con base en estimaciones del PIB real 2024 6/ Posición con base en estimaciones del PIB real per cápita

2024 7/ Posición con base en la inversión extranjera directa captada por la entidad en 2024 8/ Posición con base en la variación en el número de trabajadores

asegurados en el IMSS en 2024 9/ Posición con base en la masa salarial real promedio de los asegurados del IMSS durante 2024

10/ Posición con base en Exportaciones por Entidad Federativa (INEGI)

11/ Posición con base en 040-14A-R1 Cartera a estados y municipios: saldo agregado (CNBV)

12/ Posición con base en las participaciones federales que constan en el ramo 28 del PEF en 2023

13/ Posición con base en la deuda pública y obligaciones como proporción de los ingresos de libre disposición al 3T24

Fuente: BBVA Research con datos de Inegi, Conapo, Banxico, STPS, SE y SHCP

4.b Indicadores por entidad federativa

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS

	Nacional					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (IGAE**) Total	3.4	1.4	2.2	1.6	0.2	0.7
Sector Primario	-0.5	-3.3	-4.7	2.0	-5.8	7.7
Sector Secundario	3.5	0.3	1.9	0.6	-2.1	-0.8
Sector Terciario	3.6	2.3	2.9	2.1	1.8	1.2
Actividad Industrial	3.5	0.3	1.8	0.6	-2.1	-0.8
Producción minera	0.1	-4.2	-5.5	-3.2	-5.8	-9.3
Producción manufacturera	1.4	0.3	1.1	1.1	-0.1	0.6
Construcción	83.6	-12.8	4.9	-27.4	-37.0	-30.0
Obra Privada	52.9	-1.1	12.9	-10.5	-20.2	-11.7
Obra Pública	136.5	-25.9	-4.8	-44.1	-54.1	-52.7
Ventas menudeo	3.9	-0.6	-0.6	-1.1	-1.3	1.1
Ventas mayoreo	0.1	-5.5	-4.6	-8.8	-6.4	-7.8
Flujo exportaciones	2.6	4.2	3.6	4.1	7.0	3.7
Saldo de crédito	10.8	10.6	-7.9	0.0	0.0	0.0
Población ocupada (ENOE)1	2.7	0.8	1.4	0.6	0.1	-0.2
Trabajadores asegurados (IMSS)	3.6	2.0	2.2	1.8	1.1	0.7
Masa salarial real (IMSS)	8.9	6.8	7.0	6.3	5.8	4.5
Deuda Pública2	6.4	13.6	12.4	16.0	16.3	14.7
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	37	38	6	3	1	23
Plataforma petrolera (mbd)	1653	1554	1565	1565	1486	1615

	Aguascalientes						Baja California					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAEE**) Total	5.9	0.0	1.7	-1.4	-1.3	1.6	3.3	1.0	3.2	1.6	-1.2	1.2
Sector Primario	0.6	0.7	-0.5	-3.1	5.2	-0.6	2.2	-10.4	7.8	4.8	-27.9	23.0
Sector Secundario	9.8	-2.4	-0.7	-4.7	-4.9	1.3	4.7	0.0	1.6	1.2	-0.8	2.5
Sector Terciario	3.0	2.2	4.1	1.9	1.3	2.1	2.0	2.7	4.3	1.9	0.4	-0.6
Producción minera	11.2	-6.3	-6.0	-9.2	-16.1	-5.4	26.3	-4.8	0.0	-23.3	-26.9	-35.6
Producción manufacturera	7.5	-2.3	-0.7	-5.7	-3.2	1.1	2.4	-1.8	-1.1	0.9	0.7	6.4
Construcción	86.0	-26.6	-25.0	-28.0	-45.0	-26.5	90.8	6.8	28.0	-13.2	-29.6	-41.3
Personal Ocupado en Construcción	-17.0	-2.5	4.1	-4.4	2.3	-2.9	6.0	-11.6	-15.7	-12.3	-8.6	5.5
Ventas menudeo	2.2	3.8	4.6	3.3	2.7	0.4	3.5	0.3	0.2	-0.1	-0.9	0.3
Ventas mayoreo	1.4	-7.2	-6.8	-9.3	-7.2	-6.7	0.0	-3.8	-3.3	-6.0	-4.2	-6.4
Flujo exportaciones	15.4	11.7	5.2	5.6	5.8	-16.9	3.2	2.6	4.5	2.3	7.1	9.4
Saldo de crédito	-4.5	5.9	16.7	-0.2	-8.3	-17.9	-5.5	4.4	3.8	7.9	9.8	8.6
Población ocupada (ENOE)1	2.4	4.5	4.4	3.4	6.0	4.7	0.9	-0.5	-0.7	-0.6	-2.0	-1.2
Trabajadores asegurados (IMSS)	3.4	1.9	2.2	1.1	0.8	1.1	2.8	-0.4	0.0	-1.0	-1.3	-2.2
Masa salarial real (IMSS)	8.5	4.2	4.1	1.0	3.1	3.1	10.2	6.6	6.8	6.1	5.6	3.4
Participaciones federales (Ramo 28)	-4.1	9.1	10.2	7.7	2.4	3.7	1.3	6.3	5.2	1.6	1.9	0.8
Deuda Pública***	-14.9	-8.2	-9.0	-9.4	-9.1	-8.6	4.0	-4.3	-4.6	-2.5	-0.2	3.9
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	4187.1	2022.5	394.1	724.9	993.1	109.9	4911.5	7368.5	1809.1	1998.3	2478.5	857.1

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Baja California Sur						Campeche					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	1.7	3.6	4.8	2.9	3.4	4.0	8.8	-7.3	-8.4	-11.8	-15.4	-16.7
Sector Primario	0.3	-2.1	-17.2	16.0	4.2	8.8	2.1	0.0	-12.8	4.2	15.7	-2.9
Sector Secundario	0.8	3.7	3.9	2.7	9.3	6.9	10.2	-8.7	-10.0	-14.5	-19.0	-21.0
Sector Terciario	2.0	4.0	6.3	2.2	2.2	3.2	3.5	-1.5	-0.6	-1.4	-2.1	1.1
Producción minera	-3.8	-2.5	1.9	-2.2	-2.9	-7.9	-8.9	-6.2	-7.3	-4.1	-7.3	-10.7
Producción manufacturera	2.1	2.7	2.5	3.8	1.0	3.2	-0.5	-2.2	3.1	-0.3	-4.2	-8.4
Construcción	44.8	-3.7	5.6	-16.9	-16.6	3.5	381.1	-33.9	-23.7	-60.2	-59.2	-68.8
Personal Ocupado en Construcción	-11.0	1.1	3.6	11.7	23.5	13.1	-9.2	-7.1	-5.4	-6.3	-12.3	-34.5
Ventas menudeo	4.0	0.2	0.3	-0.7	-0.9	0.5	3.7	0.0	0.0	-0.8	-1.0	0.5
Ventas mayoreo	0.3	-1.7	-0.4	-5.1	-2.7	-7.1	0.2	-14.1	-13.6	-16.8	-14.9	-8.0
Flujo exportaciones	5.2	8.0	-0.1	37.1	5.7	3.8	-17.7	-21.3	-19.2	-35.4	-22.2	-23.5
Saldo de crédito	-7.7	2.6	3.8	4.3	7.2	16.5	-8.5	2.8	2.3	3.3	5.3	-5.3
Población ocupada (ENOE)1	5.9	7.1	6.0	9.6	5.9	5.2	1.5	2.6	2.3	0.0	1.9	1.0
Trabajadores asegurados (IMSS)	7.2	0.8	1.3	-0.3	-0.1	-0.2	5.0	-0.1	0.6	0.2	-3.6	-7.7
Masa salarial real (IMSS)	12.2	5.0	5.1	3.9	4.0	4.6	10.7	3.8	5.3	2.5	-1.9	-10.7
Participaciones federales (Ramo 28)	13.3	-3.8	-11.6	-0.7	2.8	12.2	16.5	-9.5	-16.7	-7.6	-3.5	7.2
Deuda Pública***	-18.3	-8.2	-17.1	-14.8	8.2	3.6	-10.6	-5.9	-7.7	-8.0	-7.7	-7.1
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	2630.6	2714.1	366.9	819.7	1353.2	83.7	99.7	811.4	126.6	136.2	536.0	-2.9

	Coahuila						Colima					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	-1.0	0.0	2.7	0.9	-0.1	0.6	4.5	3.5	5.7	3.0	2.7	2.7
Sector Primario	-1.5	-0.9	-4.2	-2.1	2.7	0.8	0.2	-1.3	-0.8	2.8	-6.0	17.2
Sector Secundario	-4.5	-2.3	2.0	-1.1	-2.0	-0.6	10.3	6.9	12.3	4.1	8.8	5.8
Sector Terciario	4.1	3.2	4.1	4.0	2.2	2.1	3.4	2.9	4.1	2.7	1.5	0.6
Producción minera	-41.3	-1.3	5.3	-1.3	-5.7	-7.7	6.1	-4.7	-7.9	9.7	9.0	27.2
Producción manufacturera	-3.7	-4.5	-0.3	-4.5	-3.9	-2.7	-2.1	1.2	3.5	0.8	-2.0	1.4
Construcción	50.3	16.4	31.6	20.4	-4.1	0.6	91.4	5.5	41.9	-5.0	-30.7	-32.3
Personal Ocupado en Construcción	2.7	6.9	6.1	12.4	19.1	14.7	-17.6	2.8	14.4	16.3	-7.5	-23.6
Ventas menudeo	3.6	-2.7	-2.4	-3.3	-4.2	0.5	2.9	1.7	2.0	1.3	0.5	0.6
Ventas mayoreo	1.7	-4.8	-4.6	-7.0	-5.0	-6.1	-0.9	-5.8	-4.7	-9.1	-6.9	-8.6
Flujo exportaciones	9.0	3.3	9.4	0.7	5.1	2.2	19.7	11.6	22.5	10.7	1.7	26.9
Saldo de crédito	-7.1	-1.1	-0.3	-3.4	1.5	0.6	-1.8	-1.1	2.2	-7.0	-3.7	-9.4
Población ocupada (ENOE)1	2.4	3.9	3.7	4.1	6.3	4.5	-1.3	-2.9	-4.3	-2.1	-6.5	-5.0
Trabajadores asegurados (IMSS)	4.3	2.1	2.9	1.3	0.8	-0.1	4.1	2.3	2.5	2.6	1.7	3.0
Masa salarial real (IMSS)	9.7	7.1	7.2	7.1	5.9	4.5	8.5	8.1	8.4	9.0	6.9	7.5
Participaciones federales (Ramo 28)	4.3	1.3	-6.6	2.8	4.1	9.6	-7.1	4.7	10.8	-1.1	-0.5	0.2
Deuda Pública***	-7.8	-4.0	-3.6	-3.3	-4.5	-3.8	-8.3	-7.9	-7.8	-6.9	-7.0	-5.9
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	3098.2	1276.5	392.0	481.5	396.7	538.4	143.2	832.9	245.4	261.4	261.0	3.9

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Chiapas						Chihuahua					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	1.2	2.6	3.8	3.1	1.7	-0.5	3.2	0.3	1.0	0.4	-0.1	-0.5
Sector Primario	-0.2	-0.9	0.1	2.5	-3.5	3.6	4.3	-10.5	-9.6	-3.2	-3.8	-5.0
Sector Secundario	-1.8	1.0	7.9	0.0	-5.0	3.4	4.1	0.8	1.4	-0.3	0.5	-1.7
Sector Terciario	2.3	3.4	3.0	4.0	4.3	-1.9	2.7	0.9	2.0	1.9	0.1	0.8
Producción minera	-14.9	0.7	-10.3	2.8	15.9	16.1	15.7	-2.3	-6.6	-3.5	-0.4	-5.2
Producción manufacturera	-2.7	-6.0	-7.6	-7.4	-5.5	-1.3	-0.1	-1.3	-0.7	-1.6	0.2	0.0
Construcción	99.8	-22.9	13.9	-36.7	-43.3	-44.9	122.0	-8.7	1.9	-24.4	-31.6	-27.7
Personal Ocupado en Construcción	-27.3	-10.9	3.2	-4.6	-16.6	-0.7	0.2	9.4	14.4	6.3	5.2	-13.2
Ventas menudeo	3.6	1.1	1.2	0.6	0.3	0.7	2.8	-2.3	-1.9	-2.9	-3.4	0.7
Ventas mayoreo	-0.5	-2.1	-1.5	-5.0	-2.5	-6.4	0.0	-4.5	-4.3	-6.5	-4.2	-6.5
Flujo exportaciones	-13.2	-7.5	-0.9	-24.2	-6.6	-3.9	-8.7	7.8	-2.1	23.7	11.6	27.5
Saldo de crédito	-7.5	-6.1	-7.7	-5.9	-2.7	0.0	-2.7	1.3	1.4	1.4	4.1	1.4
Población ocupada (ENOE)1	0.9	2.9	2.7	0.4	3.9	3.4	2.0	2.5	1.8	1.9	4.7	0.3
Trabajadores asegurados (IMSS)	4.1	5.3	5.4	6.4	3.7	3.1	2.2	-0.7	-0.7	-1.0	-0.9	-0.7
Masa salarial real (IMSS)	9.8	11.2	10.3	11.4	9.1	6.5	9.4	5.3	5.1	4.7	5.5	4.4
Participaciones federales (Ramo 28)	-5.7	7.1	-4.8	7.0	7.8	-8.7	4.1	4.2	5.1	1.9	-5.2	0.0
Deuda Pública***	-6.6	-6.7	-6.5	-7.1	-6.8	-6.5	-7.1	-1.5	-1.9	-2.0	2.1	-0.3
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	199.8	322.8	101.2	107.4	104.7	2.0	5152.1	4506.3	1076.3	1250.2	1496.7	440.5

	Ciudad de México						Durango					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	4.3	1.9	1.3	1.6	3.6	3.0	3.4	5.0	8.2	5.3	2.0	-0.9
Sector Primario	-5.9	5.4	-2.2	21.0	15.0	10.1	-1.4	0.8	-5.2	9.0	-0.8	6.8
Sector Secundario	-0.8	0.1	4.8	-0.3	2.0	8.9	5.6	8.9	16.5	8.1	3.9	-4.5
Sector Terciario	4.9	2.1	1.0	1.8	3.8	2.4	2.7	2.8	4.0	2.6	1.3	0.9
Producción minera	-0.4	4.6	13.4	9.2	9.2	23.3	-8.7	-4.7	-2.7	-6.8	-6.7	-6.7
Producción manufacturera	-1.4	0.0	1.1	0.2	0.5	-2.2	0.6	0.5	1.8	2.0	-0.1	-3.0
Construcción	8.1	-9.5	7.6	-13.9	-6.5	5.3	116.9	35.9	97.0	8.4	-21.6	-36.8
Personal Ocupado en Construcción	56.8	8.0	21.2	3.5	-28.3	-37.5	0.7	-7.6	1.2	-6.8	-13.5	-0.2
Ventas menudeo	4.5	-0.8	-0.4	-0.7	-1.5	1.7	3.0	2.7	2.9	2.2	1.4	0.3
Ventas mayoreo	1.1	-5.8	-3.8	-10.1	-8.2	-8.3	0.4	-5.4	-4.5	-8.4	-5.8	-7.3
Flujo exportaciones	10.1	4.1	7.4	6.6	6.7	0.7	1.2	-3.9	-6.7	2.9	-1.8	2.2
Saldo de crédito	-5.5	-2.5	-0.2	-4.5	-0.2	1.8	-3.9	-8.4	-9.3	-8.8	-6.2	-5.3
Población ocupada (ENOE)1	3.3	7.1	6.6	7.7	10.5	7.6	1.5	3.6	2.6	2.2	5.6	1.9
Trabajadores asegurados (IMSS)	2.6	1.6	2.1	2.0	0.6	0.2	0.7	-0.2	0.3	-0.7	-0.2	-0.3
Masa salarial real (IMSS)	6.7	5.1	5.5	4.8	4.0	3.4	6.9	5.4	5.1	4.3	5.7	4.5
Participaciones federales (Ramo 28)	2.5	4.1	5.3	3.0	-0.4	3.8	18.1	-7.0	-22.3	1.5	3.6	9.7
Deuda Pública***	-1.7	-1.6	-2.0	-1.9	-2.4	-1.5	-8.1	0.0	5.7	9.1	-7.0	-4.9
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	39040.5	56432.1	14184.4	15778.2	14426.5	11805.8	1044.6	698.2	134.9	226.4	230.2	-13.9

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Guanajuato						Guerrero					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	1.4	4.0	4.7	5.4	3.5	3.2	0.9	3.2	2.6	1.2	10.2	6.8
Sector Primario	-3.2	-1.5	3.0	-3.7	-2.8	9.5	-3.9	-1.3	-9.8	0.1	10.2	0.5
Sector Secundario	-0.1	6.1	6.9	9.9	5.7	6.0	0.2	3.8	6.5	3.2	6.1	-0.5
Sector Terciario	2.8	2.8	3.3	2.8	2.4	0.8	1.4	3.3	2.5	0.8	11.1	8.8
Producción minera	-3.7	12.0	5.4	16.6	14.7	14.1	18.3	1.0	1.5	-5.4	-6.1	8.0
Producción manufacturera	0.9	4.4	6.8	8.4	2.6	0.5	-2.3	-1.4	-0.7	0.4	0.3	0.4
Construcción	24.4	3.7	-3.3	-4.5	-8.8	17.5	97.7	17.9	104.6	-14.2	-24.1	-27.0
Personal Ocupado en Construcción	-14.1	16.5	17.8	31.7	21.6	1.8	-22.0	-5.2	-11.1	11.4	21.7	7.8
Ventas menudeo	2.7	0.1	0.5	-0.3	-0.8	0.7	-3.2	-2.4	-10.6	-9.5	30.3	22.2
Ventas mayoreo	-0.4	-6.3	-6.3	-8.5	-6.3	-7.4	-7.1	-10.8	-17.9	-19.5	25.5	17.1
Flujo exportaciones	5.1	8.8	11.0	15.0	-2.5	-15.9	6.5	29.5	19.5	78.5	28.3	-13.4
Saldo de crédito	-3.1	2.2	4.5	6.6	4.6	5.3	-6.9	-5.9	-5.7	-6.1	-3.0	1.2
Población ocupada (ENOE)1	2.6	3.1	3.2	2.8	3.2	1.9	8.0	5.7	5.3	1.3	4.5	-0.7
Trabajadores asegurados (IMSS)	3.8	2.8	2.9	2.6	2.0	1.8	4.1	2.5	3.0	1.8	3.4	3.9
Masa salarial real (IMSS)	10.0	8.6	8.8	8.4	7.8	6.6	9.7	9.0	8.4	6.9	9.8	5.9
Participaciones federales (Ramo 28)	-1.1	5.1	0.8	10.6	2.5	-1.9	-1.6	7.1	8.7	0.2	2.7	-4.6
Deuda Pública***	-10.0	7.2	5.0	-0.7	-4.0	-10.1	-6.0	7.5	21.7	-1.1	-18.0	-19.9
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	3154.1	5061.4	1351.0	1671.2	1442.4	700.5	-30.9	123.3	42.3	18.4	50.4	-15.6

	Hidalgo						Jalisco					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	2.5	2.1	1.5	3.4	0.6	0.9	2.9	0.5	2.7	0.2	-1.6	1.0
Sector Primario	-1.9	1.0	-19.4	29.2	-2.9	6.0	-0.8	-0.3	-3.5	3.0	1.7	1.7
Sector Secundario	2.4	2.9	1.2	3.8	0.7	-0.6	3.1	-2.5	-0.2	-2.3	-5.4	3.1
Sector Terciario	2.7	1.6	2.6	1.7	0.7	1.7	3.1	2.1	4.7	1.1	-0.1	0.0
Producción minera	-2.8	-1.3	-0.6	0.7	3.1	4.7	-56.6	5.5	5.2	11.4	15.0	5.8
Producción manufacturera	2.4	-4.7	-5.3	-4.2	-10.2	-7.4	5.3	-0.8	0.9	-2.2	-2.6	1.2
Construcción	93.8	8.1	15.9	1.5	-20.1	-15.7	30.4	-16.3	-5.9	-12.9	-34.8	-7.6
Personal Ocupado en Construcción	-2.2	-14.7	-3.3	-17.1	-15.3	42.1	-1.6	-0.5	-0.5	-6.1	-1.8	-1.4
Ventas menudeo	2.7	5.1	5.5	4.7	4.4	0.8	3.3	-0.4	0.0	-0.7	-1.2	0.9
Ventas mayoreo	-0.3	-5.4	-4.3	-8.5	-6.3	-7.4	0.9	-6.5	-6.2	-8.7	-6.7	-7.3
Flujo exportaciones	15.2	-7.1	-21.4	3.6	4.1	-15.3	1.3	11.9	3.7	2.8	37.0	25.0
Saldo de crédito	-5.5	-2.2	3.2	-4.7	-6.6	3.1	-1.3	-3.1	-5.8	-1.0	0.7	2.3
Población ocupada (ENOE)1	4.6	3.5	4.4	1.7	5.9	4.2	1.1	-1.2	-0.1	-2.8	-2.0	-2.5
Trabajadores asegurados (IMSS)	5.0	5.3	5.2	5.3	4.5	2.6	4.2	2.1	2.4	1.9	1.6	1.6
Masa salarial real (IMSS)	10.9	11.9	11.8	11.8	10.6	6.0	9.6	6.1	7.1	5.3	4.3	4.1
Participaciones federales (Ramo 28)	4.5	9.9	12.6	5.7	1.7	-7.5	3.0	5.5	3.9	2.4	4.1	-1.7
Deuda Pública***	-14.2	-14.6	-14.6	-15.0	-14.4	-14.3	0.8	-11.5	-7.0	-7.5	-7.2	-6.2
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	877.5	926.1	210.9	282.9	296.0	68.9	5952.5	3747.6	893.0	1161.0	1100.3	606.9

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Estado de México						Michoacán					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	2.3	2.0	1.6	2.6	1.1	1.6	4.0	-0.2	0.6	1.6	-2.1	1.3
Sector Primario	-1.8	-1.6	-2.8	0.0	-3.8	6.1	9.6	-5.9	-4.0	15.6	-21.0	8.1
Sector Secundario	-1.3	3.4	1.5	5.3	1.7	1.7	4.7	-6.4	-9.8	-15.1	-2.4	-3.2
Sector Terciario	3.9	1.5	1.7	1.6	1.0	1.5	2.7	3.3	4.6	3.8	3.7	1.2
Producción minera	-3.9	3.3	0.4	10.1	1.0	-34.0	-3.1	2.4	-10.6	6.2	4.3	-8.6
Producción manufacturera	0.1	2.2	0.6	3.3	1.7	1.0	8.4	-7.3	-8.8	-20.9	-3.1	0.2
Construcción	1.6	8.5	15.7	6.8	-23.6	-18.5	54.4	-26.3	-25.6	-30.6	-44.8	-51.5
Personal Ocupado en Construcción	-34.8	0.3	0.9	4.1	-0.1	5.2	-7.6	-6.3	-9.8	-8.3	4.4	1.9
Ventas menudeo	3.7	-3.7	-3.2	-3.9	-5.2	1.0	2.9	0.7	0.9	0.4	0.0	0.9
Ventas mayoreo	2.1	-8.7	-8.2	-11.3	-9.3	-6.4	-0.9	-4.6	-4.4	-6.6	-4.2	-7.0
Flujo exportaciones	11.7	0.0	-1.2	-8.2	1.8	11.3	-7.6	4.1	-6.4	3.1	15.1	11.8
Saldo de crédito	-6.6	-2.9	-2.3	-1.1	0.2	1.0	-7.0	-5.5	-3.3	-5.2	-4.3	-5.5
Población ocupada (ENOE)1	2.9	4.8	5.1	4.1	4.8	2.8	0.0	1.6	2.3	-0.8	1.0	1.0
Trabajadores asegurados (IMSS)	4.3	4.7	4.6	4.8	4.8	3.9	2.7	1.3	1.2	0.7	1.1	0.8
Masa salarial real (IMSS)	9.0	9.2	8.9	8.9	9.2	7.3	7.1	6.3	5.4	5.4	6.8	5.7
Participaciones federales (Ramo 28)	0.7	4.7	6.3	-4.6	4.2	-0.7	0.8	7.5	12.9	0.9	-9.3	-11.7
Deuda Pública***	-0.8	-1.1	0.3	1.5	0.5	0.2	9.5	-2.6	-3.9	-6.8	4.7	-4.1
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	5623.2	7620.3	1709.3	2594.5	2641.7	1888.3	822.2	654.0	201.3	174.6	110.6	106.3

	Morelos						Nayarit					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	2.0	1.9	3.5	2.7	0.8	1.3	-0.3	-1.4	-0.2	-1.5	-1.5	4.7
Sector Primario	-4.9	3.8	6.4	9.8	1.3	0.0	-9.6	0.2	5.6	-3.6	-6.0	18.7
Sector Secundario	-1.8	2.0	3.8	5.2	4.1	3.6	-1.9	-11.3	-12.2	-7.7	-6.7	12.6
Sector Terciario	4.0	1.8	3.2	1.3	-0.5	0.4	1.4	1.0	2.3	0.5	0.3	1.9
Producción minera	-5.8	8.0	10.1	10.6	8.8	-10.0	8.9	-19.5	-16.8	-23.4	-15.3	2.3
Producción manufacturera	4.5	4.1	7.1	6.3	4.5	8.6	-1.7	-5.1	-6.7	-3.9	-0.9	7.5
Construcción	-0.1	0.1	-1.5	3.5	-9.4	-27.2	59.9	-34.8	-14.9	-42.7	-43.2	-1.0
Personal Ocupado en Construcción	-2.3	-12.1	-16.1	-9.5	-4.7	-4.2	-2.9	-34.5	-33.6	-23.6	-35.5	5.0
Ventas menudeo	3.3	0.5	0.9	0.1	-0.5	1.0	2.8	0.6	0.7	0.0	-0.2	0.6
Ventas mayoreo	-0.1	-4.9	-4.3	-7.4	-5.3	-5.8	0.3	-3.9	-3.6	-6.4	-4.1	-7.4
Flujo exportaciones	10.6	21.5	13.0	29.6	27.3	16.3	16.7	19.6	27.9	15.0	16.9	-3.8
Saldo de crédito	-6.0	8.8	-2.2	4.2	48.0	56.5	12.6	9.7	14.2	9.7	14.8	11.7
Población ocupada (ENOE)1	4.2	4.3	6.0	4.6	4.4	3.6	3.1	4.3	4.9	2.5	3.0	4.0
Trabajadores asegurados (IMSS)	2.1	1.4	2.4	0.8	-0.6	-1.0	6.7	3.0	3.8	2.5	0.4	-0.2
Masa salarial real (IMSS)	5.9	7.1	6.9	6.5	6.3	4.5	12.1	10.3	11.2	9.3	7.9	5.1
Participaciones federales (Ramo 28)	1.1	5.2	2.4	1.9	9.4	-0.3	7.6	-3.1	-8.8	-3.0	-5.6	-4.1
Deuda Pública***	-11.0	-6.6	-7.3	-7.4	-6.8	-5.1	0.0	-0.4	2.7	-4.5	-6.3	-6.8
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	661.1	419.1	148.4	152.3	160.5	5.4	750.1	875.5	183.3	317.4	363.5	45.9

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Nuevo León						Oaxaca					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	3.5	4.0	3.9	6.1	3.5	2.0	7.9	5.7	8.1	7.2	5.3	5.6
Sector Primario	-0.2	0.6	-7.8	12.9	-2.2	15.1	-1.2	-1.8	-0.6	0.0	-0.9	8.9
Sector Secundario	3.1	4.2	2.8	9.2	3.6	3.2	16.9	12.7	17.6	16.5	13.6	15.0
Sector Terciario	3.8	3.9	4.7	3.7	3.5	1.1	4.1	2.1	3.2	1.8	0.9	-0.4
Producción minera	12.7	-4.3	1.1	-7.8	-10.6	-10.3	12.5	-3.7	-1.9	-5.4	-9.1	-2.0
Producción manufacturera	2.9	1.2	-2.0	7.3	2.0	2.7	-1.9	9.6	16.8	8.7	4.0	10.3
Construcción	83.0	16.8	40.7	6.4	-16.3	-12.3	245.8	15.6	53.4	13.5	-14.3	-27.5
Personal Ocupado en Construcción	21.1	4.2	1.4	-2.2	-2.8	8.3	-29.4	-16.3	-19.7	17.3	11.9	57.1
Ventas menudeo	3.3	1.2	1.4	0.8	0.1	0.8	3.2	0.8	1.0	0.4	-0.1	0.7
Ventas mayoreo	1.9	-5.1	-4.1	-8.1	-6.3	-7.5	-0.5	-2.8	-2.0	-5.9	-3.5	-7.3
Flujo exportaciones	5.6	2.3	-2.8	7.4	6.6	1.6	-4.8	16.0	44.6	5.6	-3.3	-1.6
Saldo de crédito	-1.1	-1.6	1.4	-3.5	-2.2	-2.0	-6.4	-5.5	-5.5	-7.6	-3.7	-3.8
Población ocupada (ENOE)1	2.3	5.1	5.4	4.6	5.8	2.6	0.1	-1.9	-0.9	1.5	-6.4	-5.0
Trabajadores asegurados (IMSS)	4.6	3.9	3.8	3.9	3.8	3.4	3.7	3.5	4.2	4.1	2.8	1.0
Masa salarial real (IMSS)	10.2	8.4	8.2	8.0	8.0	7.5	9.9	10.7	10.2	10.6	10.6	6.1
Participaciones federales (Ramo 28)	7.6	5.3	-0.1	4.3	4.2	-4.7	-7.7	13.5	17.5	6.9	8.7	-4.7
Deuda Pública***	15.8	-5.7	5.5	5.5	3.9	-2.7	-3.1	-9.3	-6.0	-6.5	-5.8	-4.9
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	10492.1	7335.6	2304.2	1582.4	2098.2	2674.2	186.5	231.9	63.5	79.6	82.0	-0.6

	Puebla						Querétaro					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	2.9	3.7	6.2	5.5	-0.2	-0.1	4.0	2.3	5.1	2.5	-0.7	1.5
Sector Primario	3.6	3.5	4.4	2.4	-1.6	-1.5	2.5	-2.5	-0.2	-0.3	-7.0	5.0
Sector Secundario	2.3	4.0	9.8	8.1	-4.2	-4.1	3.0	3.1	7.2	4.3	-0.9	3.2
Sector Terciario	3.3	3.5	4.1	4.0	2.4	2.2	4.9	2.0	3.7	1.0	-0.3	0.0
Producción minera	-5.8	-2.8	1.8	-4.3	-7.3	-5.4	9.2	8.3	14.5	9.4	-2.5	-0.3
Producción manufacturera	2.1	0.7	4.7	4.4	-5.9	-6.4	-1.4	1.0	3.9	0.8	0.6	1.1
Construcción	81.5	40.0	96.9	29.4	-1.8	-6.6	135.4	3.1	17.4	1.8	-25.5	-6.4
Personal Ocupado en Construcción	-1.9	10.2	10.1	17.4	19.3	13.2	-1.1	9.6	8.7	12.5	12.7	13.4
Ventas menudeo	3.2	1.3	1.9	0.9	0.2	1.1	3.3	3.4	3.8	2.8	2.6	0.4
Ventas mayoreo	-0.1	-2.6	-2.3	-4.7	-2.4	-5.8	3.0	-7.7	-7.4	-9.9	-8.2	-8.3
Flujo exportaciones	-0.7	-4.2	6.8	-9.4	-2.6	-19.0	9.1	-3.2	0.2	-6.8	-10.2	-10.7
Saldo de crédito	-4.6	4.9	4.4	10.4	7.4	3.3	-7.1	1.0	1.0	6.0	7.1	8.5
Población ocupada (ENOE)1	2.0	2.4	-0.5	6.1	0.7	3.4	10.0	15.0	17.3	16.2	23.2	16.3
Trabajadores asegurados (IMSS)	3.6	2.5	2.7	2.5	1.9	1.3	5.3	3.1	3.4	2.7	1.9	1.3
Masa salarial real (IMSS)	8.9	7.7	8.1	6.9	6.6	4.7	10.7	7.5	8.0	6.8	6.0	5.4
Participaciones federales (Ramo 28)	7.4	1.9	-3.9	-2.8	-1.4	-1.8	11.5	5.3	3.1	-0.6	5.6	-4.5
Deuda Pública***	-26.3	2.5	-13.2	-13.7	-14.3	-13.7	-	541.0	-	-	52.9	2.6
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	3213.8	3577.4	933.4	1113.2	1168.4	384.4	2603.7	3417.6	878.6	994.5	1055.1	302.0

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Quintana Roo						San Luis Potosí					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	14.8	-2.5	6.1	-14.5	-17.7	-9.4	7.6	0.4	2.4	-1.4	-0.7	3.1
Sector Primario	-8.1	-16.0	-25.4	3.9	-24.4	-16.9	-3.6	-3.6	-14.0	0.9	16.7	12.1
Sector Secundario	178.3	7.2	20.5	-49.3	-57.9	-51.4	14.0	-0.1	4.2	-4.2	-3.0	5.4
Sector Terciario	-2.1	1.1	3.0	-1.0	-0.7	2.6	2.6	1.6	2.5	1.4	0.3	0.0
Producción minera	-50.0	7.9	16.0	5.5	-15.3	-49.4	0.4	-1.1	-6.9	5.7	-1.8	5.5
Producción manufacturera	7.3	4.6	3.9	5.7	-0.5	-1.6	17.3	1.3	5.0	-4.0	-0.7	7.9
Construcción	907.1	-41.5	-3.3	-73.3	-72.6	-75.8	65.5	-10.4	30.7	-26.2	-42.2	-45.9
Personal Ocupado en Construcción	-7.1	53.9	66.8	76.7	55.4	35.2	-9.2	-9.0	-5.2	-3.2	-8.9	-10.4
Ventas menudeo	4.8	-0.6	-0.9	-1.0	-1.5	0.4	2.7	1.2	1.7	0.7	0.2	0.8
Ventas mayoreo	0.7	-1.0	-0.1	-4.3	-2.1	-6.6	0.4	-4.7	-4.6	-6.7	-4.7	-6.7
Flujo exportaciones	-43.4	-2.1	82.7	25.3	-47.4	-53.8	28.8	2.0	12.2	-11.8	-2.3	-0.8
Saldo de crédito	-15.9	1.9	-7.4	7.4	15.1	22.6	-1.7	-2.2	-4.2	-1.9	3.0	0.4
Población ocupada (ENOE)1	3.2	3.3	2.8	4.6	4.5	4.0	3.6	3.9	5.4	5.5	2.8	0.4
Trabajadores asegurados (IMSS)	8.3	4.4	4.9	3.5	1.8	0.6	3.3	2.4	2.8	2.0	0.6	0.6
Masa salarial real (IMSS)	16.6	10.7	11.3	9.5	7.5	4.9	7.7	8.1	8.4	7.3	5.4	4.1
Participaciones federales (Ramo 28)	22.7	-2.5	-16.1	1.7	6.4	13.1	-2.9	6.0	15.6	3.2	-5.3	9.0
Deuda Pública***	-5.3	-5.8	-4.5	-2.2	-1.3	-0.6	-12.6	27.4	18.1	12.5	24.5	-8.8
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	2347.3	2424.4	579.0	841.2	921.3	289.6	4110.5	3556.0	1064.2	984.5	843.7	125.7

	Sinaloa						Sonora					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	0.5	-0.8	-1.7	0.3	-3.5	1.5	4.7	0.8	2.0	-0.4	-0.5	0.2
Sector Primario	-0.9	-13.1	-20.0	-25.7	-24.6	16.7	-2.9	-9.1	-9.6	-4.7	-15.2	-2.8
Sector Secundario	0.0	-7.2	-11.9	-0.5	-6.5	-4.4	6.3	1.2	3.3	-1.5	0.9	0.8
Sector Terciario	2.3	2.3	3.8	2.8	0.4	-0.1	4.0	2.0	3.1	1.4	0.2	0.0
Producción minera	0.2	-14.6	-20.4	-6.3	-14.3	-12.1	-4.2	2.7	2.6	2.1	1.6	-1.1
Producción manufacturera	0.2	0.2	-1.3	2.0	-1.0	-3.4	7.1	2.3	6.5	-0.5	-0.6	0.2
Construcción	49.1	-29.4	-20.5	-33.9	-48.8	-29.9	100.6	-30.1	-20.0	-47.1	-37.1	1.2
Personal Ocupado en Construcción	-12.0	-16.4	-16.0	-12.3	-16.0	-0.5	7.0	-4.4	1.7	-11.3	-11.5	-11.3
Ventas menudeo	2.9	-0.9	-0.6	-1.6	-1.7	0.7	2.9	-3.6	-3.3	-4.2	-4.8	0.2
Ventas mayoreo	-1.6	-0.7	-0.6	-2.0	0.2	-7.8	0.2	-4.4	-4.0	-6.5	-4.2	-7.0
Flujo exportaciones	10.5	11.0	8.5	13.1	17.1	-9.6	12.1	6.5	15.2	5.7	-0.6	2.2
Saldo de crédito	-7.2	-4.1	-7.7	0.4	4.1	3.4	12.6	-20.9	-26.4	-24.8	-20.2	-13.6
Población ocupada (ENOE)1	5.3	4.8	5.9	3.3	4.4	5.4	2.9	0.9	1.0	0.8	-0.6	0.7
Trabajadores asegurados (IMSS)	2.4	0.1	0.1	-0.3	-0.4	-1.1	1.8	0.3	0.3	-0.3	-0.8	-1.3
Masa salarial real (IMSS)	9.5	6.8	6.7	5.9	6.7	4.2	8.1	6.1	4.7	5.7	5.2	3.2
Participaciones federales (Ramo 28)	3.9	1.6	1.7	1.7	-5.0	-10.9	-2.8	1.9	-0.7	1.2	5.3	2.1
Deuda Pública***	23.9	13.3	39.4	-17.4	-10.6	-24.9	-1.3	2.5	2.6	10.7	-4.9	-8.1
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	1123.8	1003.8	262.8	283.1	316.1	17.4	6123.2	687.5	105.0	213.2	305.4	3.9

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Tabasco						Tamaulipas					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAEE**) Total	2.6	-7.4	-9.7	-6.5	-10.3	-12.8	0.0	2.4	2.9	2.7	4.4	2.7
Sector Primario	-0.7	2.5	3.0	2.2	2.9	-5.1	-14.1	-3.7	-20.6	-7.1	28.5	24.3
Sector Secundario	2.4	-12.8	-16.3	-10.8	-17.5	-20.3	-3.3	3.3	4.6	1.7	7.3	3.4
Sector Terciario	3.3	2.3	3.1	1.0	1.5	0.7	3.2	2.3	2.7	3.7	1.8	0.7
Producción minera	14.8	-9.8	-12.4	-10.3	-15.0	-21.8	37.6	9.5	16.1	14.6	7.5	43.5
Producción manufacturera	-11.1	8.6	-3.7	22.4	20.9	12.1	-7.7	4.2	4.0	1.4	8.8	0.3
Construcción	-10.9	-45.7	-46.1	-39.9	-68.3	-66.4	55.8	-10.5	11.2	-8.9	-31.1	-18.1
Personal Ocupado en Construcción	-8.7	-18.6	-12.2	-18.6	-25.3	-16.4	-0.4	-14.3	-14.3	-17.0	-12.9	-16.5
Ventas menudeo	4.5	-1.0	-0.9	-1.6	-2.4	0.7	3.1	-3.1	-3.0	-3.6	-4.3	0.4
Ventas mayoreo	0.7	-11.0	-10.9	-12.8	-10.9	-6.7	0.2	-5.0	-4.5	-7.6	-5.4	-7.0
Flujo exportaciones	-2.0	-20.2	-17.5	-35.2	-21.1	-15.9	-3.2	7.7	6.8	7.8	10.8	0.9
Saldo de crédito	-2.2	-13.9	-4.2	-22.2	-11.6	-10.0	-5.6	-3.0	-3.8	-2.0	-0.6	0.1
Población ocupada (ENOE)1	6.4	8.2	9.5	7.2	13.6	7.3	2.2	1.6	-0.4	3.8	0.6	2.3
Trabajadores asegurados (IMSS)	6.9	-9.9	-10.2	-11.1	-11.8	-9.6	0.2	0.1	0.2	0.2	-0.3	-0.3
Masa salarial real (IMSS)	13.9	-10.4	-11.1	-12.9	-13.4	-10.4	6.6	7.5	7.5	7.5	7.1	5.0
Participaciones federales (Ramo 28)	2.8	0.6	2.8	1.3	-6.5	-4.5	0.8	4.3	5.9	2.6	-1.9	-1.3
Deuda Pública***	-29.5	-18.5	-23.7	-12.9	-12.7	-12.4	-8.1	-9.9	-8.3	-15.0	-13.7	-11.5
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	484.2	1186.8	390.9	363.6	384.2	-49.5	1414.6	1226.1	341.7	317.3	463.0	232.3

	Tlaxcala						Veracruz					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAEE**) Total	1.1	1.3	3.4	2.1	-1.5	1.1	2.6	3.2	3.8	4.8	1.2	0.4
Sector Primario	-1.8	-0.3	3.9	-3.7	2.7	1.3	-1.3	1.0	4.8	4.4	0.1	11.3
Sector Secundario	0.3	-0.7	1.4	2.1	-6.6	0.4	3.7	5.8	7.6	8.9	2.0	-2.6
Sector Terciario	1.8	2.5	4.6	2.3	1.4	1.5	2.4	2.3	1.9	3.1	0.9	0.4
Producción minera	-10.2	6.3	2.4	8.1	6.6	4.5	-2.8	12.7	17.2	13.7	17.9	14.6
Producción manufacturera	0.1	-0.2	-0.4	2.4	-3.5	4.3	1.2	0.2	-3.4	2.3	-0.5	-5.4
Construcción	19.2	-8.9	16.6	-25.0	-18.3	-19.6	92.6	8.8	40.4	8.6	-26.6	-24.1
Personal Ocupado en Construcción	-0.9	6.8	8.1	18.1	19.2	-2.3	-10.8	-13.5	-13.0	-9.1	-11.6	4.5
Ventas menudeo	3.0	-1.0	-0.5	-1.5	-2.0	0.9	3.6	-1.2	-0.9	-1.7	-2.3	0.8
Ventas mayoreo	-2.1	-8.5	-8.3	-10.7	-8.1	-7.3	-0.5	-2.9	-2.4	-5.5	-3.2	-6.9
Flujo exportaciones	-11.1	-0.4	-5.4	8.4	9.8	8.2	-13.9	-2.3	3.9	-11.9	2.5	-1.8
Saldo de crédito	2.7	-6.8	-11.0	0.2	-7.9	-1.9	-12.4	-2.6	-4.4	0.2	4.9	3.0
Población ocupada (ENOE)1	5.2	8.9	10.3	8.8	10.6	9.6	4.3	5.4	1.0	10.1	1.6	6.4
Trabajadores asegurados (IMSS)	5.4	2.7	3.3	2.4	1.7	1.5	2.5	2.0	3.1	1.9	0.3	-0.1
Masa salarial real (IMSS)	11.0	8.4	8.7	7.6	8.2	7.4	6.8	7.8	8.6	6.8	7.0	4.2
Participaciones federales (Ramo 28)	10.0	5.0	1.1	3.7	8.4	4.9	3.4	2.2	2.3	1.8	-3.6	4.8
Deuda Pública***	-	-	-	-	-	-	-2.2	-5.4	-6.1	-5.9	-4.9	-4.3
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	941.9	274.2	69.7	77.0	94.2	34.2	3157.9	1985.8	361.3	519.7	419.9	99.9

Continúa en la página siguiente

INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS (cont)

	Yucatán						Zacatecas					
	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25	2023	2024	2T24	3T24	4T24	1T25
Actividad Económica (ITAE**) Total	5.5	3.0	4.7	2.3	1.5	1.8	2.6	3.0	2.3	6.6	4.9	2.7
Sector Primario	1.6	2.8	2.9	3.8	4.4	7.8	-2.2	4.0	-8.9	21.9	20.9	23.0
Sector Secundario	6.0	2.5	4.8	-1.8	-0.7	-1.4	6.0	0.9	-1.1	5.1	6.7	4.0
Sector Terciario	5.6	3.3	4.8	3.7	2.2	2.7	2.0	4.1	6.5	4.2	1.5	0.6
Producción minera	4.8	8.9	13.2	5.7	8.7	-1.7	25.5	11.7	6.5	27.1	23.5	11.8
Producción manufacturera	-4.0	0.0	1.0	0.2	0.0	-0.5	-5.8	-3.8	-6.4	-5.0	-2.6	-5.6
Construcción	53.3	-3.9	18.8	-27.3	-24.3	-27.2	27.0	-7.2	-39.7	24.2	16.8	-20.9
Personal Ocupado en Construcción	1.0	-4.8	6.1	2.3	-12.6	-20.9	-20.9	-19.6	-19.6	-11.8	-4.8	0.0
Ventas menudeo	3.3	1.3	1.7	0.7	0.1	0.7	2.3	3.3	3.6	2.8	2.2	0.3
Ventas mayoreo	0.3	-4.1	-2.8	-7.6	-5.5	-7.3	0.4	-0.5	-0.4	-2.6	0.3	-6.1
Flujo exportaciones	2.1	25.1	21.6	32.2	31.6	29.3	-21.0	39.5	14.9	61.1	92.1	25.8
Saldo de crédito	-2.5	13.0	12.6	16.8	23.3	21.8	-6.1	-5.1	-4.9	-4.9	-0.6	-1.2
Población ocupada (ENOE)¹	0.1	1.1	0.4	2.2	0.5	1.8	-0.5	0.1	-0.7	1.5	-2.4	-4.3
Trabajadores asegurados (IMSS)	5.1	2.7	3.4	2.7	0.7	0.2	1.0	-1.2	-0.8	-1.7	-3.0	-3.0
Masa salarial real (IMSS)	10.3	8.2	9.0	7.8	5.4	3.3	6.8	4.7	5.2	4.9	0.9	1.4
Participaciones federales (Ramo 28)	3.7	2.9	1.9	0.4	-0.1	-3.8	-12.4	3.5	4.5	0.4	1.2	-2.6
Deuda Pública^{***}	0.2	-3.9	-11.2	-11.3	8.1	12.7	-7.4	-6.6	-7.0	-7.5	-7.3	-6.3
Inv. Extranjera Dir. (millones USD)	619.6	425.8	98.8	130.7	147.8	16.5	1524.8	273.6	72.9	81.2	131.0	12.1

* Todos los indicadores, con excepción de la Inversión Extranjera Directa, se muestran en variaciones porcentuales anuales de cantidades reales.

** Indicador Global de la Actividad Económica

1 La población ocupada (mayores de 15 años) incluye como subconjunto a los trabajadores asegurados en el IMSS y es un indicador más representativo del empleo nacional.

2 Saldo Histórico de los Requerimientos Financieros del Sector Público

*** Nota de deuda respaldada por Gob. Fed

Fuente: Inegi, SE, SHCP y STPS, CNH.

5. Temas en números anteriores

Primer Semestre 2025

- ¿2024 último año de crecimiento?
- 5G como ventaja competitiva industrial y digital en México

Segundo Semestre 2024

- Exportación automotriz disminuye la velocidad
- Canales de transmisión de la deuda pública al PIB de Servicios Financieros
- México en las cadenas globales de valor (GVC) durante el nearshoring

Primer Semestre 2024

- Equipo de Transporte, la manufactura más dinámica
- ¿Qué es primero la manufactura o la IED en el sector energético?
- Diversificación de exportaciones en el *nearshoring*

Segundo Semestre 2023

- Mercado externo y doméstico a mayor velocidad
- Estimación del PIB Municipal
- Nearshoring Recap: Industrias clave y oportunidades regionales

Primer Semestre 2023

- Mercado exterior impulsa el sector automotriz
- ¿Son perceptibles los efectos del *nearshoring*?
- Ahorro y crédito en el ciclo económico

Segundo Semestre 2022

- De nuevo camino áspero en la industria automotriz
- Oportunidades de inversión a nivel regional
- Restricciones tecnológicas y de capacidad de México ante el *nearshoring*

Primer Semestre 2022

- Sinuoso camino a la recuperación del sector automotriz
- Repatriación de las cadenas de valor, una oportunidad única para México
- Difusión de costos del sector eléctrico



Este informe ha sido elaborado por:

Carlos Serrano

Economista Jefe

carlos.serrano@bbva.com

Mauricio Escalera

Economista Senior

mauricio.escalera@bbva.com

Diego López

Economista Senior

diegoalberto.lopez@bbva.com

Samuel Vázquez

Economista Principal

samuel.vazquez@bbva.com

Jesús Hernández

Economista Intern

Análisis Microeconómico



AVISO LEGAL

El presente documento no constituye una "Recomendación de Inversión" según lo definido en el artículo 3.1 (34) y (35) del Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre abuso de mercado ("MAR"). En particular, el presente documento no constituye un "Informe de Inversiones" ni una "Comunicación Publicitaria" a los efectos del artículo 36 del Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión ("MiFID II").

Los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos u opiniones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA en su sitio web www.bbvarresearch.com.