



POLARIS EDITORIAL
FIJAR EL RUMBO, ILUMINAR EL CAMINO



VISIÓN ESTRATÉGICA MACROECONÓMICA MEXICO 2026



VISIÓN ESTRATÉGICA

MACROECONÓMICA MEXICO 2026

Por

JUAN CARLOS ERDOZÁIN RIVERA

© Copyright 2026 por POLARIS EDITORIAL- Todos los derechos reservados.

Está permitido reproducir, duplicar o transmitir cualquier parte de este documento, ya sea en el formato electrónico o impreso. Queda estrictamente prohibido registrar esta publicación.



INDICADORES **MACRO**



Tabla de Perspectivas Macroeconómicas: México (2023 - 2026)

Esta tabla integra datos oficiales de cierre y las expectativas más recientes de la *Encuesta de Banxico* (publicada a principios de este mes) y los *Criterios Generales de Política Económica 2026*.

Indicador Económico	2023 (Real)	2024 (Real)	2025 (Pre)	2026 (Proyección)	Tendencia Estratégica
PIB (Crecimiento Real)	3.2%	~1.5%	0.8% – 1.0%	1.2% – 1.8%	Recuperación Lenta Salimos de un bache en 2025; 2026 mejora marginalmente.
Inflación (INPC Cierre)	4.66%	4.40%	3.90%	3.50% – 3.80%	Estabilidad Los precios se controlan, pero servicios siguen presionados.

VISIÓN ESTRATÉGICA MACROECONÓMICA 2026

Indicador Económico	2023 (Real)	2024 (Real)	2025 (Pre)	2026 (Proyección)	Tendencia Estratégica
Tipo de Cambio (MXN/USD Promedio)	17.73	18.90	19.80	20.20 – 20.90	Volatilidad T-MEC: Presión alcista por la revisión del tratado este año.
Tipo de Cambio (Cierre de Año)	16.92	~19.50	20.10	20.50 – 21.20	Cobertura Se recomienda presupuestar con un dólar arriba de \$20.50.
Tasa de Interés (Banxico Cierre)	11.25%	10.00%	8.50%	7.00% – 7.50%	Dinero más barato El costo del crédito bajará, incentivando inversión.
Petróleo (Mezcla Mex. USD/b)	71.00	~65.00	~ 60.00	55.00 – 58.00	Ingresos Públicos Menores ingresos petroleros presionan el gasto público.

Análisis de Fuentes y "Fine Tuning" para Presupuestos

1. Fuentes "Duras" (La base oficial)

INEGI: Datos históricos de PIB e Inflación (Cierres 2023, 2024 y preliminar 2025).

Banco de México (Banxico): *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado* (Febrero 2026) y Minutas de Política Monetaria.

SHCP: *Criterios Generales de Política Económica 2026* (Documento oficial del presupuesto federal).

2. Interpretación

El Factor T-MEC (El "Elefante en la habitación")

2026 es el año de la revisión del tratado comercial. Esto generará ruido político y volatilidad cambiaria.

Consejo: se recomienda en la importación de insumos que considere un escenario de estrés cambiario momentáneo de hasta **\$21.50**, aunque el promedio se mantenga en \$20.50.

Costo Financiero

La buena noticia es la baja de tasas. Si se tiene deuda a tasa variable, 2026 esto dará un respiro financiero importante comparado con 2024 y 2025. Es un buen año para reestructurar pasivos.

Salarios

Aunque la inflación baja, el costo laboral (Salario Mínimo + Reformas) sigue aumentando por encima de la inflación. Se recomienda presupuestar incrementos de nómina cercanos al **6% - 8%** (no solo el 4% de inflación).

LA REVISIÓN DEL T-MEC Y LA CADENA DE SUMINISTRO: RIESGOS CRÍTICOS

CONTEXTO: EL "SUNSET CLAUSE"

Este 2026 no es un año ordinario para el comercio en Norteamérica. Nos enfrentamos a la primera revisión conjunta del T-MEC (USMCA), conocida como la "cláusula de revisión" (Sunset Clause). A diferencia de una renegociación total, este proceso define si el tratado se extiende por 16 años más o si entramos en un periodo de incertidumbre anual.

Para las empresas integradas en cadenas de suministro regionales, identifiqué tres riesgos operativos y financieros que deben mitigarse desde el primer trimestre:

1. Riesgo de Disrupción por el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR)

Este ha sido el diente más afilado del tratado y en 2026 su uso se intensificará por presiones políticas en EE.UU.

El Peligro, ya no se trata solo de aranceles, sino de bloqueos físicos a la exportación. Una sola denuncia anónima sobre libertad sindical en una planta mexicana puede detener los envíos en la frontera en cuestión de días.

Impacto en Suministro, si un proveedor clave de nivel 2 o 3 (Tier 2/3) es sancionado, la línea de producción completa se detiene por falta de insumos críticos.

Acción Recomendada, auditar preventivamente a los proveedores estratégicos no solo en calidad, sino en cumplimiento laboral estricto. El riesgo de contagio es real.

2. Endurecimiento en las Reglas de Origen (Acero, Aluminio y Valor Regional)

La presión estadounidense para reducir la triangulación de insumos asiáticos (especialmente chinos) a través de México será el tema central de la mesa de negociación.

El Peligro, es altamente probable que se exijan certificaciones más estrictas sobre el origen del acero y el aluminio fundido ("melted and poured"). Esto podría descalificar a proveedores actuales que importan materia prima de Asia, haciéndoles perder los beneficios arancelarios del tratado.

Impacto Financiero, un aumento súbito en los costos de materias primas (duties) del 25% si se pierde la certificación de origen.

Acción Recomendada, revisar la estructura de costos asumiendo un escenario donde ciertos insumos pierden el trato preferencial y buscar proveeduría alternativa en la región (Nearshoring real).

3. Volatilidad Cambiaria y "Efecto Espera" (Wait-and-See)

La incertidumbre política genera parálisis. Durante el segundo semestre de 2026, veremos una volatilidad especulativa en el tipo de cambio, cotizando el riesgo de que la revisión se trunque o se politice.

El Peligro, que los proyectos de expansión o renovación de maquinaria (CAPEX) se congelen esperando "claridad", lo que puede dejarnos sin capacidad instalada para 2027 cuando la demanda se reactive.

Impacto Estratégico, pérdida de cuota de mercado frente a competidores que sí invirtieron. Además, el tipo de cambio podría tocar techos de \$21.50 MXN momentáneamente, encareciendo la tecnología importada.

VISIÓN ESTRATÉGICA MACROECONÓMICA 2026

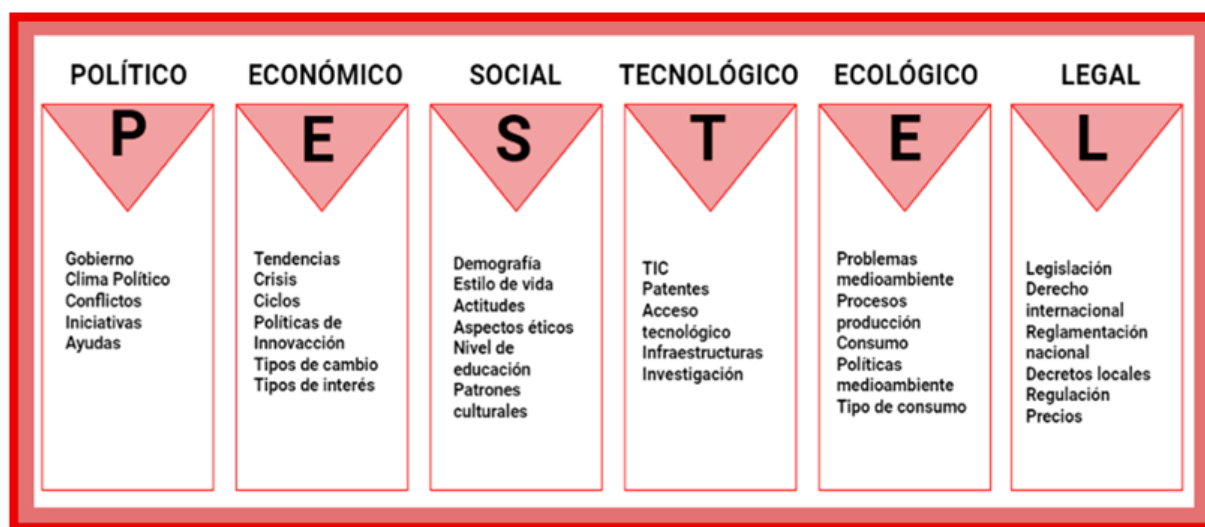
Acción Recomendada, ejecutar las compras de maquinaria crítica y tecnología en el primer semestre del año, y asegurar coberturas cambiarias para las operaciones de cierre de 2026.

El T-MEC seguirá vigente, pero las reglas de juego serán vigiladas con lupa. La estrategia ganadora para 2026 no es detenerse, sino **blindarse**: certificar el origen de los insumos y asegurar el cumplimiento laboral de toda la cadena.

Quedo a sus órdenes para profundizar en cómo estos escenarios impactan el presupuesto específico de su organización.

EL ENTORNO DE LOS **NEGOCIOS 2026**

Matriz PESTEL con Intensidad de Impacto



Objetivo: Evaluar las fuerzas externas que inciden en la rentabilidad y operatividad de las empresas en México durante el ciclo 2026. **Escala de Intensidad:** (1) Impacto Bajo / Irrelevante — (5) Impacto Crítico / Decisivo.

1. Resumen de Intensidad

El 2026 se perfila como un año de **alta carga regulatoria y social** (Amenazas), contrapesado por **oportunidades tecnológicas y financieras**.

VISIÓN ESTRATÉGICA MACROECONÓMICA 2026

Variable	Intensidad Promedio	Diagnóstico Rápido
(P) Político	5 / 5	Amenaza Alta , revisión T-MEC y relación con EE.UU.
(E) Económico	3 / 5	Oportunidad Media , tasas a la baja, pero crecimiento lento.
(S) Social	5 / 5	Amenaza Alta , costo laboral y seguridad pública.
(T) Tecnológico	4 / 5	Oportunidad Alta , IA aplicada y digitalización forzada (SAT).
(E) Ecológico	4 / 5	Amenaza Latente , escasez hídrica y costos energéticos.
(L) Legal	5 / 5	Amenaza Alta , fiscalización agresiva y certeza jurídica.

2. Desglose de Factores Críticos (El Detalle)

POLÍTICO (Intensidad: 5)

(5) **Revisión del T-MEC**, es el factor número uno. La incertidumbre sobre las nuevas reglas del juego (especialmente en automotriz y acero) paraliza decisiones de inversión a largo plazo.

(4) **Agenda Gubernamental**, continuidad en políticas de fortalecimiento estatal. El empresario debe navegar una relación gobierno-empresa que prioriza la recaudación sobre el incentivo.

ECONÓMICO (Intensidad: 3)

(2) **Crecimiento PIB**, un crecimiento del 1.5% es bajo, lo que significa que la "marea no subirá para todos"; **el crecimiento de la empresa debe venir de quitarle mercado a la competencia, no del crecimiento inercial del país.**

(4) Costo del Dinero (Tasas): Oportunidad. La baja de tasas al rango del 7.0% - 7.5% abarata el crédito para capital de trabajo y proyectos de expansión que estaban detenidos.

(3) Nearshoring Real, ya no es el "boom" mediático, sino la realidad operativa. Oportunidad focalizada solo para empresas certificadas y listas para exportar.

SOCIAL (Intensidad: 5)

(5) Costo Laboral y Reformas, el aumento acumulado al salario mínimo y la reducción de jornada (o su discusión continua) presionan los márgenes operativos como nunca. El talento es caro y escaso.

(5) Seguridad Pública, el cobro de piso y la inseguridad en carreteras siguen siendo un "impuesto oculto" que afecta directamente la logística y la prima de seguros.

TECNOLÓGICO (Intensidad: 4)

(5) Fiscalización Digital (SAT con IA), amenaza y realidad. La autoridad usa algoritmos para auditar en tiempo real. La empresa que no tenga su contabilidad digital blindada es vulnerable.

(4) Inteligencia Artificial Operativa, oportunidad. Las PYMES que adopten herramientas de IA para ventas y atención al cliente reducirán costos administrativos un 20% frente a las que no lo hagan.

ECOLÓGICO (Intensidad: 4)

(5) Disponibilidad de Agua y Energía, en regiones industriales (Bajío, Norte), la factibilidad de nuevos proyectos depende 100% de garantizar agua y electricidad confiable, más allá de los permisos.

(3) Cumplimiento ESG: Las empresas que exportan enfrentan presiones internacionales para certificar sus emisiones ("Pasaporte de Carbono"), o quedarán fuera de la cadena de suministro.

LEGAL (Intensidad: 5)

(5) Estado de Derecho / Poder Judicial, la implementación de reformas judiciales genera incertidumbre en el cumplimiento de contratos y litigios mercantiles. La "justicia pronta" se percibe lejana.

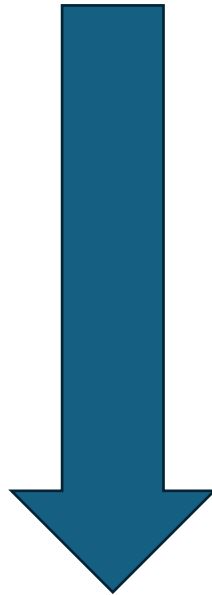
(4) Normativa Laboral (REPSE y Sindicatos), la vigilancia sobre la subcontratación y la legitimación de contratos colectivos sigue siendo estricta.

3. Conclusión Estratégica para el Empresario

Del análisis anterior, derivan tres imperativos para la Alta Dirección en 2026:

1. **Defensa (Blindaje Legal-Fiscal)**, ante la intensidad **(5) en Legal y Político**, la prioridad no es solo vender más, sino evitar contingencias. Auditoría preventiva en materia laboral y fiscal es obligatoria.
2. **Eficiencia (Respuesta a lo Social)**, dado que la mano de obra es más cara **(Social 5)**, la única salida es invertir en **Tecnología (4)** para automatizar procesos y no depender tanto de crecimiento en plantilla.
3. **Financiamiento (Aprovechar lo Económico)**, utilizar la baja en tasas **(Económico 4)** para refinanciar pasivos caros o comprar tecnología que genere eficiencia.

PARA MÁS DETALLES VER EL ICONOGRAMA DEL PESTEL MÉXICO PARA UN EMPRESARIO EN MÉXICO:



VISIÓN ESTRATÉGICA MACROECONÓMICA 2026

ANÁLISIS PESTEL PARA INVERSIONISTAS MEXICANOS

2026 (FEBRERO)

PARÁMETRO	VARIABLES	Evaluación		Valoración			OBSERVACIONES
		Intensidad	Amenaza / Oportunidad	AMENAZA	NEUTRO	Oportunidad	
1 ENTORNO POLÍTICO	1 ESTABILIDAD POLÍTICA	3	1			●	Año post-electoral de ajuste, sin grandes sobresaltos pero con incertidumbre.
	2 RELACIÓN CON EE.UU.	5	5	A			Crítico: La revisión del T-MEC dominará la agenda.
	3 POLÍTICAS PÚBLICAS	4	5		●		Mayor intervención estatal y regulación.
	4 CORRUPCIÓN	4	5		●		Persiste como un "impuesto oculto" operativo.
	5 T-MEC (Tratado)	5	5	A			Riesgo de paneles y aranceles focalizados (Acero/Auto).
2 ENTORNO ECONÓMICO	1 CRECIMIENTO ECONÓMICO MODERADO	2	1		●		PIB 1.2% - 1.8%. El mercado no crecerá solo; hay que arrebatárselo a otros.
	2 INFLACIÓN	3	1		●		Controlada (~3.8%), pero los servicios siguen caros.
	3 TIPO DE CAMBIO	5	5	A			Alta volatilidad esperada por especulación T-MEC (Rango \$20.20 - \$21.50).
	4 PODER ADQUISITIVO	3	1		●		Aumento real al salario fortalece el consumo popular.
3 ENTORNO SOCIAL	1 CLASE MEDIA EN CRECIMIENTO	3	1		●		Lento pero constante crecimiento del mercado de consumo interno.
	2 DESIGUALDAD SOCIAL	4	1			●	Tensión en regiones rezagadas puede afectar logística.
	3 EDUCACIÓN	3	5			●	Brecha de talento técnico calificado para Nearshoring.
4 ENTORNO TECNOLÓGICO	1 ADOPCIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS	5	1			Op	Decisivo: IA y automatización son la única vía para cuidar márgenes.
	2 COMERCIO ELECTRÓNICO	4	1			●	Canal de venta obligatorio ante el encarecimiento de piso de venta físico.
	3 BRECHA DIGITAL	3	1		●		Limita el alcance en zonas rurales para ciertos servicios.
5 ENTORNO ECOLÓGICO	1 CAMBIO CLIMÁTICO	4	5		●		Escasez de agua en el norte frena expansiones industriales.
	2 ENERGÍAS RENOVABLES	4	5		●		Limitaciones regulatorias para autoabastecimiento limpio.
6 ENTORNO LEGAL	1 MARCO REGULATORIO	5	5	A			Sobrerregulación laboral y fiscal (SAT/Auditorías).
	2 ESTADO DE DERECHO	5	5	A			Incertidumbre judicial afecta cumplimiento de contratos.
	3						

