



Octubre nos recuerda que el mejor trámite es cuidar nuestra salud.

15

Indicadores sobre México



HAGAMOS
UN TRUEQUE



Dra. Rocío Villalón Canas

Profesora, investigadora y asesora en materia de comercio exterior en la Universidad Autónoma de Baja California (UABC).



(56) 2752 1798

www.tlcmagazinemexico.com.mx
www.tlcasociados.com.mx



6:00 PM

Hora Centro

5:00 PM

Hora Noroeste



YouTube Live

f LIVE

in Live

t LIVE

TABLA DE CONTENIDO

- 1 IDatos Generales**
- 2 Contenido Económico**
- 3 Contenido Cultural**
- 4 Sectores Económicos Clave**
- 5 Oportunidades de Negocio y Retos**
- 6 Perfiles Regionales de Negociadores en México**
- 7 Principales Socios Comerciales de México**



DATOS GENERALES

- **Nombre oficial:** Estados Unidos Mexicanos
- **Capital:** Ciudad de México
- **Idioma oficial:** Español
- **Moneda:** Peso mexicano (MXN)
- **Población (2024):** 129.6 millones de habitantes (Banco Mundial, 2024).
- **Extensión territorial:** 1,964,375 km² (INEGI, 2024).
- **Forma de gobierno:** República representativa, democrática y federal.
- **Presidente actual:** Claudia Sheinbaum (toma de posesión en octubre 2024).



CONTEXTO ECONÓMICO

- PIB nominal (2023): USD 1.79 billones (FMI, 2024).
- PIB per cápita: USD 13,940 (FMI, 2024).
- Tasa de crecimiento del PIB (2023): 3.2 % (Banco Mundial, 2024).
- Inflación promedio (2023): 5.1 % (Banco de México, 2024).
- Principales sectores del PIB: Manufactura (automotriz, electrónica), petróleo y gas, servicios, agricultura.



CONTEXTO CULTURAL

- 01 Religión predominante:**
Catolicismo (77.7 %), seguido por protestantismo/evangélico (11.2%) y no afiliados (8.1 %) (INEGI, 2021).
- 02 Festividades relevantes:**
Día de la Independencia (16 de septiembre), Día de Muertos (1 y 2 de noviembre), Navidad (25 de diciembre).
- 03 Valores culturales clave:**
Familia, colectivismo, respeto a la jerarquía, hospitalidad.
- 04 Gastronomía representativa:**
Tacos, mole, pozole, tamales, antojitos mexicanos, quesadillas sin queso.
- 05 Expresiones culturales internacionales:**
Mariachi, lucha libre, artesanías, cine mexicano.



SECTORES ECONÓMICOS CLAVE

Automotriz



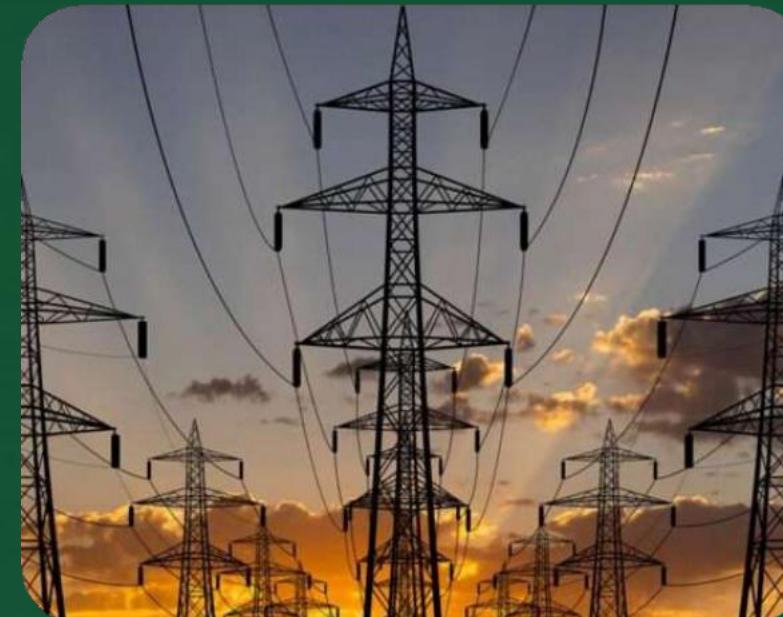
México es el 4.^º exportador mundial de automóviles (OICA, 2024).

Energético



Pemex exportó coque de petróleo a India por primera vez en 2024 (Reuters, 2024).

Tecnología y
manufactura



Electrónica, equipo de telecomunicaciones y aeroespacial.

Agroindustria



Aguacate, cerveza, tequila, frutas y hortalizas.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y RETOS

OPORTUNIDADES

- **Expansión de manufactura avanzada.**
- **Integración en cadenas de suministro diversificadas post-COVID.**
- **Comercio agroalimentario y energías renovables.**

RETOS

- **Inseguridad y percepción de riesgo.**
- **Infraestructura logística insuficiente en algunas regiones.**
- **Barreras regulatorias y burocráticas.**

PERFILES REGIONALES DE NEGOCIADORES EN MÉXICO

OESTE DE MÉXICO

- **Estilo de negociación:** Predomina un estilo más directo y contractual, orientado a obtener resultados rápidos y enfocado en la eficiencia (Ávila, 2008).
- **Cultura laboral y social:** Se observa una alta adopción de la modernidad y la tecnología, así como una fuerte influencia cultural anglosajona por la cercanía con Estados Unidos (Martin & Chaney, 2007).
- **Idioma y comunicación:** Es común el uso de un español con marcada entonación, presencia de anglicismos y tratamiento formal ("usted") tanto en contextos formales como informales (Remington & Moran, 2018).



OCÉNTRODEMÉXICO

- **Estilo de negociación:** Se caracteriza por un equilibrio entre lo contractual y lo relacional, con comunicación semi-directa y énfasis en la construcción de confianza (Cabeza, Jiménez & Corella, 2013).
- **Cultura y valores:** Influenciada por el mestizaje y la tradición histórica, la negociación suele basarse en el diálogo, la cortesía y el respeto a la autoridad (Ávila, 2008).



- **Contexto literario-cultural:** Según Octavio Paz, el mexicano del centro vive una identidad reflexiva marcada por la herencia indígena y española, lo que genera una negociación interna constante (citado en Martin & Chaney, 2007).

OBSur de México (y algunas zonas centro-sur)

- **Estilo de negociación:** Predomina el enfoque relacional, la comunicación indirecta y se prioriza el vínculo personal sobre los acuerdos contractuales (Cabeza, Jiménez & Corella, 2013).
- **Cultura y valores:** Existe mayor presencia de tradiciones indígenas, fuerte sentido de colectividad y profundo respeto por la comunidad (Remington & Moran, 2018).
- **Emoción y persuasión:** La negociación tiende a ser más emotiva, y la confianza personal es un elemento decisivo para el cierre de acuerdos (Ávila, 2008).



PRINCIPALES SÓCIOS COMERCIALES DE MÉXICO

México mantiene una relación comercial estrechamente integrada con varios países, siendo Estados Unidos su principal socio comercial por un amplio margen (The Observatory of Economic Complexity, 2024).



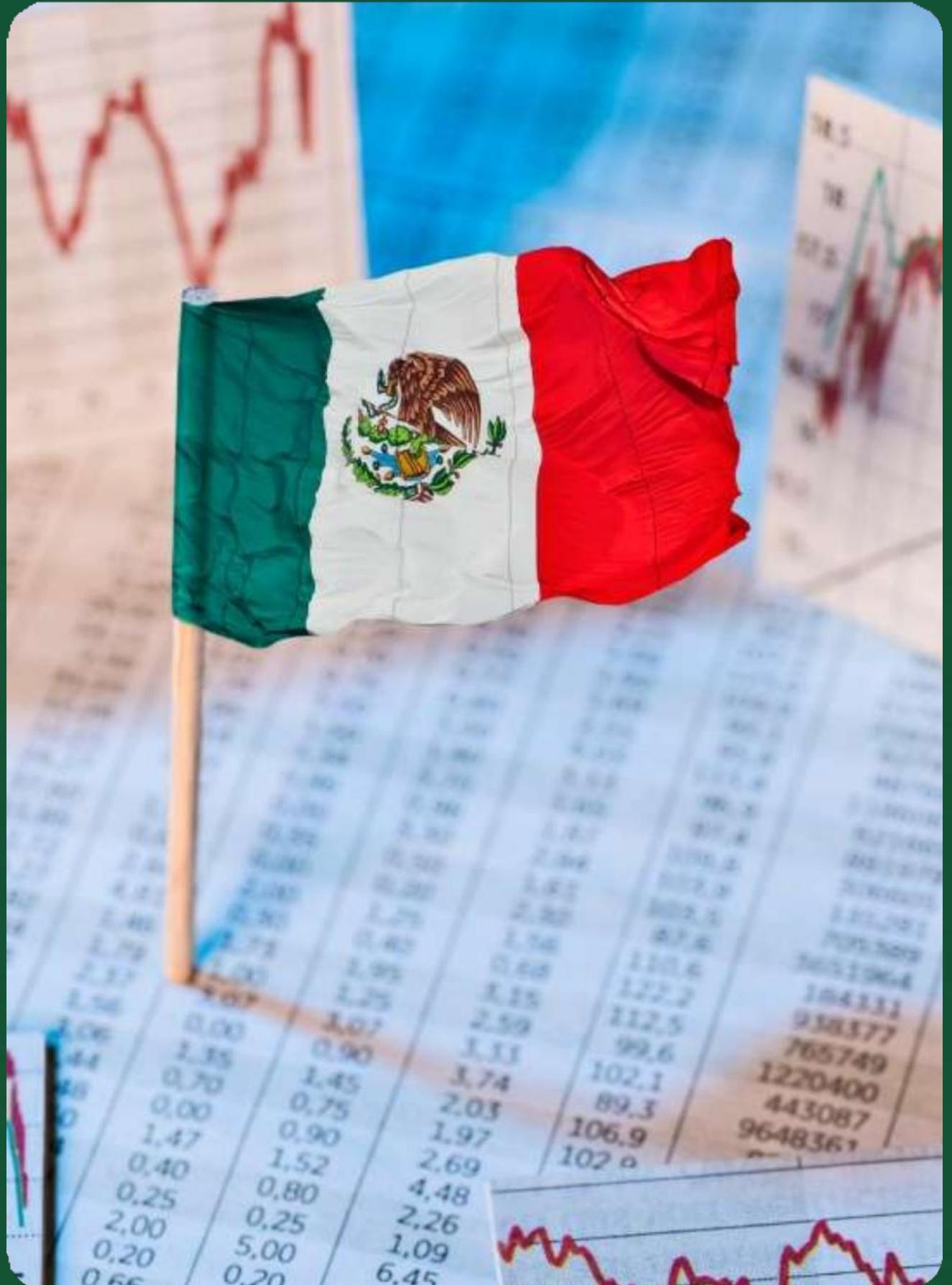
- En 2023, el principal destino de las exportaciones mexicanas fue Estados Unidos, que absorbió aproximadamente USD 503.3 mil millones, lo que representó el 81.3 % del total de exportaciones del país (World's Top Exports, 2024).
- Otros socios comerciales relevantes incluyen Canadá, que representó el 3 % de las exportaciones mexicanas, y China, con el 1.5% del total (World's Top Exports, 2024).
- A nivel regional, el comercio con América del Norte representó cerca del 86.9 % de las exportaciones mexicanas, seguido por Asia (4.8 %) y Europa (4.4 %) (World's Top Exports, 2024; The Observatory of Economic Complexity, 2024).
- Por su parte, el comercio con América Latina, Oceanía y África constituye una fracción menor: 3.7 %, 0.2 % y 0.1 % respectivamente (World's Top Exports, 2024).



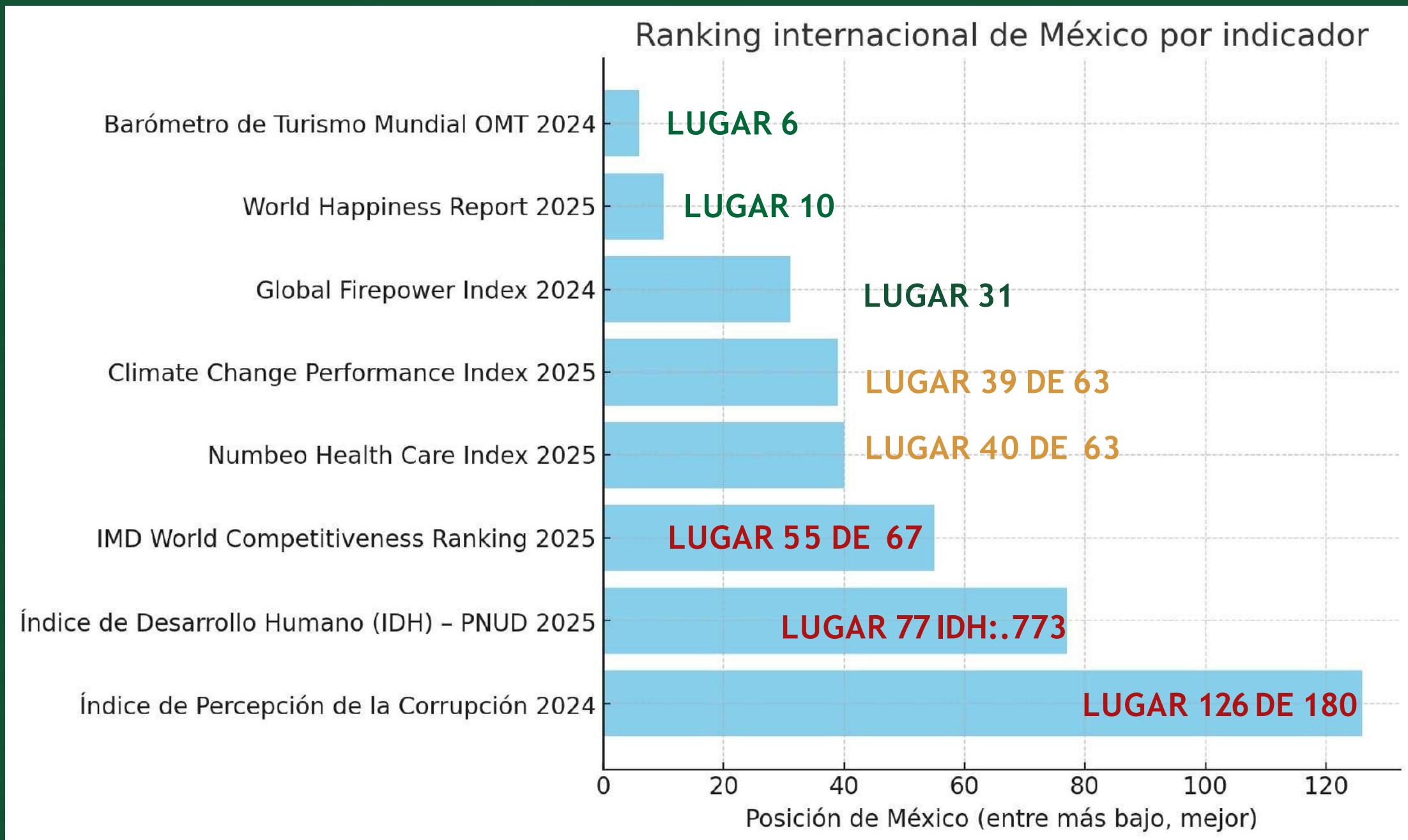
INTERPRETACIÓN ESTRATÉGICA

La economía mexicana depende críticamente del mercado estadounidense, lo que hace esencial diversificar sus relaciones comerciales para reducir riesgos y fomentar oportunidades en otros bloques económicos como Asia y Europa.

Aunque socios como Canadá, China y Brasil tienen menor peso porcentual, representan áreas con potencial creciente para la expansión de exportaciones e inversión.



RANKINGS DE MÉXICO



Referencias

- · Banco de México. (2024). Informe Anual 2023. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-anuales/>
- · Banco Mundial. (2024). Datos de México. <https://data.worldbank.org/country/mexico>
- · Fondo Monetario Internacional. (2024). World Economic Outlook Database, April 2024. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO>
- · Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2024). México en cifras. <https://www.inegi.org.mx/app/areasgeograficas/>
- · OEC. (2024). México-India Trade. <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/mex/partner/ind>
- · Organización Internacional de Constructores de Automóviles. (2024). Statistics. <https://www.oica.net/>
- · Reuters. (2024, septiembre 27). Mexico's Pemex ships first fuel export from new Olmeca refinery to India. <https://www.reuters.com/business/energy/mexicos-pemex-ships-first-fuel-export-new-olmeca-refinery-india-2024-09-27/>
- · Secretaría de Economía. (2025). Perfil comercial: India. [REFERENCIAS](#)
- · Workman, D. (2024). Mexico's Top Trading Partners 2024. World's Top Exports. Recuperado de <https://www.worldstopexports.com/mexicos-top-export-partners/>
- · Gestiópolis.(s.f.). The culture of negotiation in Mexico. Recuperado de <https://iscsisantarget.com/en/articles/18103-the-culture-of-negotiation-in-mexico--gestiopolis>
- · Hofstede Insights. (2024). Country Comparison: Mexico. <https://www.hofstede-insights.com> (cultura general mexicana)
- · Octavio Paz. (1950). El laberinto de la soledad. Ediciones Era.
- · Census of Mexico (INEGI). (2021). Religious composition.
- · Redalyc. (2014). ¿Cómo negocian los mexicanos?. Revista de Negociación Intercultural.
-



TRADE LAW & CUSTOMS

magazine[®]

EL ADN DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS



www.tlcmagazinemexico.com.mx

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx