

INFORME DE MERCAT

Mèxic – Nearshoring i Serveis TIC

FITXA DEL PAÍS

Nom oficial del país: Estats Units Mexicans

Capital: Ciutat de Mèxic

Població: Aproximadament 130 M habitants (2024)

Moneda: Pes mexicà (MXN)

Equivalència: 1 EUR $\approx$ 19,75 MXN (juny 2025)

Idiomes: Espanyol (oficial federal) i 68 llengües indígenes reconegudes

Règim polític: República federal presidencialista

PIB nominal 2024: 1,79 bilions USD (12a economia mundial, 2a d'Amèrica Llatina)

PIB per càpita: 13.700 USD aprox. (nominal, 2024)

Creixement PIB 2024: +1,5%

Inflació: 4,7% interanual (desembre 2024); objectiu Banxico: 3% $\pm$ 1 punt

Tipus d'interès: 10,0% (Banxico, juny 2025); cicle de retallades iniciat l'agost 2024

Principals sectors: Manufactura (vehicles, electrònica), petroli, agroalimentari, serveis TIC

1. RESUM EXECUTIU

Mèxic és, en l'actualitat, un dels mercats de nearshoring tecnològic de major creixement a nivell mundial. La seva proximitat geogràfica i horària amb els EUA, la disponibilitat d'enginyeria qualificada a costos competitius i la sòlida infraestructura de telecomunicacions el converteixen en una destinació prioritària per a empreses europees que volen accedir als mercats nord-americans o que busquen externalitzar processos tecnològics amb talent llatinoamericà.

Per a empreses catalanes del sector tecnològic —especialment en IA aplicada, ciberseguretat, software de gestió i serveis cloud— Mèxic representa una finestra d'oportunitat real i immediata. L'entrada al mercat mexicà pot canalitzar-se per la via directa (filial o representació), per aliances amb partners locals establerts, o per licitació pública en projectes de transformació digital.

El T-MEC/USMCA ofereix marc regulatori i estabilitat per a inversions TIC. La Presidenta Claudia Sheinbaum (en funcions des d'octubre 2024) ha manifestat prioritat per la

digitalització de serveis públics i sobirania tecnològica, creant oportunitats en govtech i salut digital.

2. CONTEXT MACROECONÒMIC

2.1 Situació econòmica actual

L'economia mexicana el 2024 ha mostrat resiliència malgrat un entorn global complicat. El creixement ha estat moderat (+1,5%), però la inversió estrangera directa (IED) ha assolit nivells rècord (+22% vs. 2023), impulsada principalment pel nearshoring. Monterrey, Tijuana i Guadalajara s'han consolidat com a pols industrials i tecnològics de primer nivell.

La política econòmica de la nova administració Sheinbaum manté la disciplina fiscal heretada de López Obrador, però amb major aposta per projectes d'infraestructura digital i educació tecnològica. El Pla Nacional de Digitalització 2025-2030 preveu inversions superiors a 4.000 M USD en fibra òptica, centres de dades i serveis digitals públics.

2.2 Relació comercial amb Espanya i Catalunya

Espanya és el 4t inversor estranger a Mèxic (acumulat històric) i el 2n de la UE. El flux bilateral de serveis tecnològics creix a ritme del 12% anual. Catalunya concentra al voltant del 35% de l'exportació espanyola de serveis TIC cap a Mèxic, amb especial fortalesa en software de gestió empresarial, IA i ciberseguretat.

2.3 Riscos macroeconòmics a considerar

- Volatilitat del pes mexicà davant el dòlar (deprecació del 15% en 2024).
- Dependència excessiva de la conjuntura econòmica dels EUA (80% de les exportacions van als EUA).
- Incertesa regulatòria en sectors energètic i telecom per decisió política.
- Taxes d'interès elevades que encareixen el finançament local de clients.

3. OPORTUNITAT SECTORIAL: NEARSHORING I SERVEIS TIC

3.1 Dimensió del mercat TIC mexicà

El mercat de tecnologies de la informació a Mèxic va generar ingressos estimats de 22.000 M USD el 2024, amb una CAGR del 9,5% per al període 2024-2028 (Statista, 2025). Els segments de major creixement són: serveis cloud (+23% anual), ciberseguretat (+19%), IA aplicada (+31%) i outsourcing de processos tecnològics (+14%).

3.2 Nearshoring: el factor diferencial

Mèxic ha captat el 28% del flux global de nearshoring TIC redirigit fora d'Àsia el 2023-2024. Les raons estructurals d'aquesta tendència: zona horària compatible amb tots els EUA, nivell

d'anglès tècnic creixent, costos salarials d'enginyer 3-4 vegades inferiors als EUA i bona connexió aèria amb hubs tecnològics com Austin, San Francisco i Chicago.

3.3 Subsectors amb major potencial per a empreses catalanes

- Software de gestió empresarial (ERP, CRM) per a PIMES mexicanes en procés de digitalització.
- Intel·ligència artificial aplicada a finances, logística i salut.
- Ciberseguretat: el 62% de les empreses mexicanes van patir ciberatacs el 2023 (IQSEC, 2024).
- Govtech i serveis digitals per a l'administració pública (Pla Nacional de Digitalització 2025-2030).
- Plataformes e-commerce: el comerç electrònic mexicà va créixer un 24% el 2024 (AMVO).

4. ACTORS CLAU DEL MERCAT

4.1 Associacions i organismes rellevants

- CANIETI: principal interlocutor sectorial TIC. Organitza el Forum TIC México anualment.
- AMITI (Asociación Mexicana de Internet): seguiment d'indicadors digitals i lobby davant l'administració.
- Secretaría de Economía – Dirección de Servicios de TI: responsable de licitacions i projectes de digitalització pública.

4.2 Competidors principals

- Locals: Softtek, Neoris, GBM. Empreses consolidades amb relació de llarga data amb la gran empresa i l'administració.
- Internacionals instal·lats: IBM Mèxic, Accenture, Infosys, TCS. Centrats en grans comptes corporatius.
- Espanyols: Indra (govtech), Telefónica Tech. Avantatge de proximitat cultural i lingüística respecte als players asiàtics.

El nínxol disponible per a empreses catalanes de mida mitjana és el segment PIMES i midcap mexicanes (20-500 empleats) que busquen solucions especialitzades amb suport en espanyol.

4.3 Partners i canals de distribució recomanats

- Integradors TIC locals: Axity, Ingram Micro Mèxic o SCC Latam actuen com a distribuïdors de solucions europees.
- Cambra Hispano-Mexicana de Comerç i Indústria (CAMESCOM): networking i representació legal.

- Clústers tecnològics: Clúster TI Jalisco (Guadalajara), NL Digital (Monterrey).

5. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC

5.1 Barreres regulatòries

- Constitució de societat: requereix notari mexicà, registre al SAT i inscripció al RPC. Termini: 4-8 setmanes.
- IVA del 16% sobre serveis digitals prestats des de l'estranger a clients mexicans (Llei vigent des del 2020).
- Protecció de dades: Llei Federal de Protecció de Dades Personals (LFPDPPP). Equivalent al RGPD però menys exigent en transferències internacionals.

5.2 Barreres culturals i operatives

- Cultura de relació personal: els contractes importants es tancen amb relació prèvia de confiança. Les visites presencials són imprescindibles.
- Cicles de venda llargs: en el segment corporatiu i públic poden superar els 12 mesos.
- Bretxa digital territorial: la digitalització és molt desigual entre CDMX/Monterrey/Guadalajara i la resta del país.

5.3 Riscos operatius

- Volatilitat del tipus de canvi EUR/MXN.
- Rotació de talent TI elevada (fins a 25-30% anual en alguns perfils).
- Corrupció en licitacions públiques: recomanable associació amb player local consolidat per a projectes d'estat.

6. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT

Basat en les característiques del mercat mexicà, el perfil d'empresa catalana amb millors condicions per abordar Mèxic és:

- Empresa TIC de mida petita-mitjana (10-200 empleats) amb producte o servei propi verticalitzat o especialitat clarament diferenciable.
- Experiència mínima en exportació o client internacional de referència com a palanca de credibilitat.
- Capacitat de disposar de personal que parli castellà nadiu o molt fluent.
- Disponibilitat per viatjar a Mèxic 2-3 vegades l'any els primers 2 anys.

- Capacitat d'adaptació del producte al context mexicà (suport local, facturació en MXN, integració amb sistemes locals).
- Pressupost per a internacionalització: mínim 30.000-50.000 EUR en fase d'entrada (viatges, adaptació, comercial).

Sectors especialment ben posicionats: ciberseguretat, IA aplicada a PIMES, plataformes e-commerce B2B, healthtech i edtech.

7. RECURSOS

7.1 Recursos de suport disponibles

- ACCIÓ – Oficina Exterior de Mèxic (Ciutat de Mèxic): assessorament, agenda de reunions i informes de mercat sectorials.
- ICEX – Centro de Negocios de México: informes gratuïts en línia, suport per a primera missió comercial.
- Cambra Hispano-Mexicana de Comerç i Indústria (CAMESCOM): networking i representació legal.
- Programa Empresa Internacionalitzada (ACCIÓ): finançament parcialment subvencionat per a primera presència física.
- Forum TIC Mèxic (CANIETI): plataforma d'exposició i prospecció de clients.