ACTUALIDAD E INNOVACIÓN EN PROCESOS DE MANUFACTURA PARA LATINOAMÉRICA

MANUFACTURA LATAM

EDICIÓN 553 / 94-1



Especial TENDENCIAS 2026

WWW.MANUFACTURA-LATAM.COM

AXIOMA B2B MARKETING

LUBRICANTES SINTÉTICOS AVANZADOS

PARA MAQUINARIAS PROCESADORAS DE ALIMENTOS



Menor frecuencia de lubricación, capacidad para múltiples aplicaciones, reducción del inventario de lubricantes y mejor rendimiento son sólo algunas de las ventajas de usar los lubricantes sintéticos Lubriplate para maquinarias procesadoras de alimentos. Llame hoy mismo para informarse más sobre estos lubricantes de aplicaciones múltiples y cómo pueden ayudarlo en su empresa.

Los lubricantes de clase NSF H1 disponibles

- ACEITES SINTÉTICOS PARA ENGRANAJES
- FLUIDOS SINTÉTICOS PARA COMPRESORES DE AIRE
- FLUIDOS HIDRÁULICOS SINTÉTICOS
- GRASAS SINTÉTICAS DE ALTO RENDIMIENTO
- LUBRICANTES PARA CADENAS DE HORNOS
- LUBRICANTES ATOMIZADOS



Consulte el NSF White Book™ para obtener una lista completa de productos registrados/con certificación ISO 21469.

"It's the Film" ®
PREVENTS WEAR and CORROSION
LUBRIPLATE
SUPER-LUBRICATION

Lubricantes Lubriplate®

Oficinas centrales: 129 Lockwood Street / Newark, NJ 07105 (EE.UU.)
Tel: +973-465-5700 / Correo electrónico: info@lubriplate.com / Sitio web: www.lubriplate.com

LUBRICANTES LUBRIPLATE SÓLO ESTÁN DISPONIBLES A TRAVÉS DE ESTOS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS.

Brasil - Leidinger Representações e Serviços LTDA / Tel: +55 (11) 3699-4432 / www.leidinger.com.br / leidinger@leidinger.com.br
Chile - Prestaciones Industriales Prein Chile LTDA / Barrio industrial Puerta Sur - Chile / Tel: +56 2 24957755 / www.preinchile.cl
Colombia - GRASLUCOL / Calle 48 N 62B-90 Urb. Tres Cantos. Colombia / Tel: +573147946841 / www.graslucol.com
Costa Rica - Industrial Lithio Quimica, S.A. / San Jose, Costa Rica / Tel: (506)22146461 / www.lithiolubs.com / info@lithiolubs.com
Mexico - Para obtener detalles comuníquese con Nick Guerrero / Tel: 00 1 973-934-1929 / nguerrero@lubriplate.com

MANUFACTURA
LATAM

www.manufactura-latam.com

Edición 553 / 94-1
Febrero - Marzo 2026
ISSN 2027 - 1581

Headquarters
B2BPortales, Inc
C/O MMCO
2155 Coral Way
Miami, FL 33145 EEUU
Tel.: +1 (305) 448 68 75

Calle 73 # 10 - 83,
Torre C Piso 4
Bogotá, Colombia

Editor-in-Chief
Ángela Patricia Delgado Amaya
angela.delgado@axiomab2b.com

Design and Layout
Sara Julieth Avila Fonseca
sjavilaf@gmail.com

Sales Representatives

United States, Canada & Brazil
Stan Greenfield
Tel: +1 (203) 938-2418
greenco@optonline.net

Latin America

Mexico
Carmen Bonilla
Cel: +52 (81) 1378-1703
Tel: +52 (81) 1492-7353
carmen.bonilla
@axiomab2b.com

Stella Rodríguez
Cel: +52 1 (55) 1882-4802
Tel: +52 1 (55) 5393-2028
stellar@prodigy.net.mx

Colombia
Valentina Toro
valentina.toro
@axiomab2b.com
Cel: +57 3016463835

Europe

France, Spain & Portugal
Lucas Labarile
Ph: +57 315 055 1970
lucas.labarile@axiomab2b.com

Asia
Sydney Lai
Marketing Manager
Ph: +886-42329-7318 X 16
sydneylai@ringier.com.hk

Taiwan
Ringier Trade
Publishing Ltd
Amber Chang
Ph: +886 (4) 232 - 97318
Ext. 11
amberchang
@ringier.com.hk

East China
Ringier Trade Media Ltd.
Vivian Shang
Ph: +86-21 6289 5533
Vivian@ringiertrade.com

North China
Ringier Trade Media Ltd.
Maggie Liu
Ph: +86-20 8732 3316
maggieliu@ringiertrade.co

Hong Kong
Ringier Trade
Publishing Ltd.
Michael Hay
Ph: +85 (2) 236 - 98788
Ext. 11
mchhay@ringier.com.hk

Image Bank
Shutterstock • Freepik

Prepress & Printing
Quad Graphics Colombia S.A.S.



América Latina
ante el nuevo mapa industrial

La industria manufacturera vuelve a estar en el centro de la conversación global. En un mundo donde las cadenas de suministro se reconfiguran, la automatización avanza y la transición energética redefine prioridades, América Latina enfrenta una pregunta decisiva: ¿seguirá siendo proveedora de materias primas o acelerará su transformación industrial?

La región aporta una fracción aún modesta de la manufactura mundial, pero tiene dos locomotoras claras: México, integrado a Norteamérica y beneficiario del nearshoring, y Brasil, con una base diversificada y capacidad en agroindustria, químicos y bienes de consumo.

A su alrededor, Colombia, Chile, Perú y Argentina muestran realidades contrastantes. Desde recuperaciones sectoriales hasta ajustes industriales marcados por volatilidad macro y menor inversión. Este especial propone una mirada comparativa y práctica para líderes industriales: dónde están las oportunidades reales por subsector, qué barreras persisten y qué alianzas pueden acelerar la entrada o expansión en la región. El desafío es grande, pero el momento ttambién. Quien actúe con foco, datos y colaboración ganará la próxima década manufacturera. ML

Ángela Patricia Delgado Amaya
Directora de contenido

AXIOMA B2B MARKETING

www.axiomab2b.com

CEO
Marcelino Arango L.
mariano.arango@axiomab2b.com

Sales Leader
Valentina Toro
valentina.toro@axiomab2b.com

Director of Operations
Johann Peter Tao
johann.tao@axiomab2b.com

Marketing Director
Diego A González Sañudo
diego.gonzalez@axiomab2b.com

Board of Directors
Marcelino Arango L.

PORTADA

6 **¿Cómo se está moviendo la industria manufacturera en la región?**



INDUSTRIA



11 **Proyecciones de crecimiento por sector** industrial

16 **¿Qué tendencias están reconfigurando** el sector manufacturero?





22 **Manufactura avanzada en México 2026:** inversión, competitividad y el nuevo mapa industrial

RETOS Y OPORTUNIDADES



26 **Riesgos y oportunidades** para 2026

28 **Recomendaciones estratégicas:** cómo convertir el potencial regional en una hoja de ruta



Hecho en Colombia, por Colombianos

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización expresa de los editores.

La opinión de los columnistas no refleja necesariamente la posición editorial de la revista MANUFACTURA LATAM Las imágenes que ilustran los temas no corresponden a publicidad, son utilizadas según el archivo fotográfico de revista MANUFACTURA LATAM y Axioma B2B Marketing para fines editoriales.

@Manufactura-Latam.com

PROTECCIÓN DE ADENTRO HACIA AFUERA

PLANTAS DE FABRICACIÓN DE PLÁSTICO

Chevron INDUSTRIAL LUBRICANTS

Sopladores

ACEITES DE COMPRESOR
Cetus® PAO
Cetus HiPerSYN®

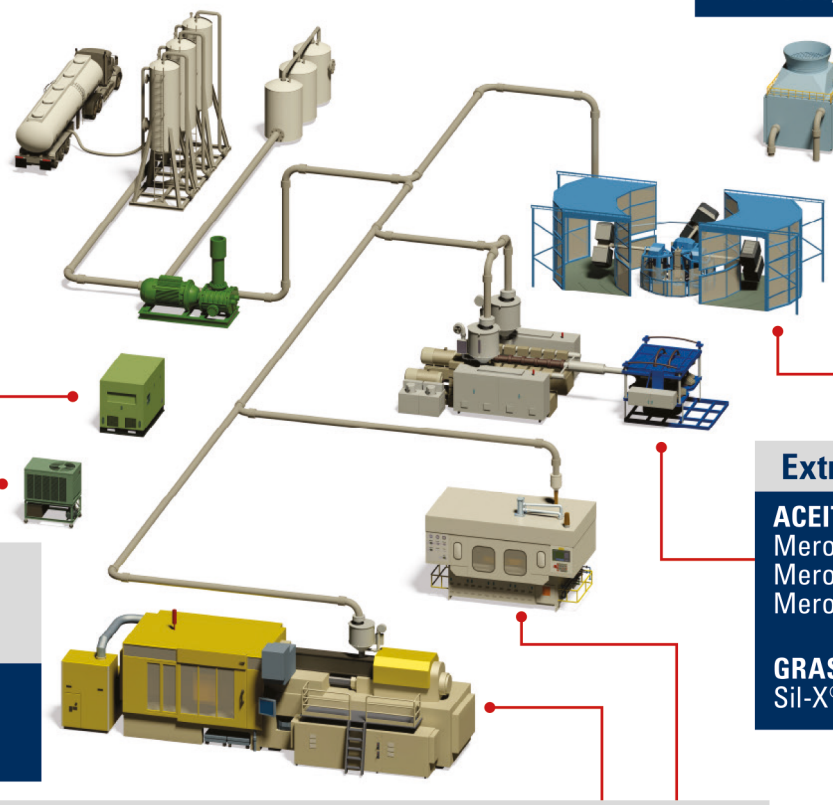
GRASAS
Black Pearl EP
Black Pearl SRI
Starplex HD

ENGRANAJES
Meropa EliteSyn™ XM
Meropa XL
Meropa

Enfriadores

ACEITE PARA ENGRANAJES
Meropa EliteSyn XM
Meropa XL
Meropa

REFRIGERANTES
Delo® XLC
Antifreeze/Coolant



Rotomoldeador

GUÍAS Y CORREDERAS
Way Lubricants
Way Oil Vistac®

Compresores de aire y enfriadores

COMPRESOR
Cetus PAO
Cetus HiPerSYN

Extrusora de plástico

ACEITE PARA ENGRANAJES
Meropa EliteSyn XM
Meropa XL
Meropa

GRASAS
Sil-X® Grease

Moldeadora por inyección y Moldeado por soplado

ACEITES HIDRÁULICOS
Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW
Clarity Hydraulic Oil AW
Rando HDZ
Rando HD

GRASAS
SRI Grease
Black Pearl Grease EP 2
Starplex HD2

ENGRANAJES
Meropa EliteSyn™ XM
Meropa XL
Meropa

Consulte con su asesor comercial cuáles productos **Chevron** están disponibles con la Certificación **ISOCLEAN®**

ISOCLEAN® LUBRICANTES CERTIFICADOS

Para conocer más:



© 2026 Chevron. Todos los derechos reservados.
Todas las marcas son propiedad de Chevron IP LLC.



¿Cómo se está moviendo **la industria manufacturera** en la región?

La manufactura sigue siendo clave en la región. Nearshoring, productividad y política industrial marcan una ventana estratégica para crecer y subir en la cadena de valor.

La industria manufacturera sigue siendo una pieza central para el crecimiento, la estabilidad y la transformación productiva de la región. Y lo interesante es que, aun en un escenario de crecimiento moderado, el momento actual abre una ventana estratégica difícil de ignorar.

En los últimos años, la manufactura regional ha mostrado señales de recuperación y, sobre todo, de reposicionamiento. Tras la etapa más compleja de la pandemia, la región experimentó un renovado interés por la relocalización de cadenas de suministro (nearshoring), con un impulso especialmente visible en México, Centroamérica y algunas regiones andinas. Además, se proyecta una expansión del mercado manufacturero regional cercana al 2% anual, aunque con diferencias importantes según país y subsector. Ese crecimiento no es explosivo, pero sí suficiente para sostener inversiones, modernización y, en el mejor de los casos, una reindustrialización inteligente.

El mapa global: manufactura grande, más concentrada y más estratégica

En términos de magnitud, la manufactura mundial es enorme. En 2024, **el valor agregado manufacturero global** (manufacturing value added) se ubicó alrededor de **US$ 16,8 billones** (trillions) según la serie del Banco Mundial y los reportes presentados por Trading Economics.

Asimismo, la economía manufacturera global está dominada por un grupo relativamente pequeño de países, con **China** como protagonista principal. De acuerdo con la misma métrica del Banco Mundial, China registró en 2024 un valor agregado manufacturero cercano a **US$ 4,66 billones.** Esto implica capacidad para **marcar estándares,** controlar ecosistemas de proveedores, acelerar aprendizaje industrial y, en muchos casos, influir en precios y disponibilidad de insumos industriales en terceros mercados.

En paralelo, la manufactura se ha vuelto más estratégica por tres fuerzas globales:

1. **Reconfiguración de cadenas de suministro:** después de shocks como la pandemia, tensiones geopolíticas y cuellos logísticos, las empresas están revi-

ESSENTRA COMPONENTS
REALIZANDO TU PROCESO DE ENMASCARAMIENTO
FÁCIL DE PRINCIPIO A FIN

¡Descarga hoy nuestro mini catálogo de Enmascaramiento de Alta Temperatura!


¡Obtenga muestras GRATIS hoy www.essentracomponents.mx!
(52) 81 8000-3760

sando dónde producir, con criterios de resiliencia además de costo. La propia OCDE explica por qué la medición tradicional de comercio no captura bien estas redes y promueve el enfoque de **comercio en valor agregado (TiVA)** para entender quién aporta realmente valor en cada etapa de producción.

2 **Nueva competencia industrial:** la apuesta por industrias avanzadas (automatización, semiconductores, baterías, maquinaria, robótica, tecnologías verdes) se traduce en políticas industriales más activas y en una competencia más dura por inversión, talento y capacidades productivas.

3 **Presión por productividad y descarbonización:** digitalización, eficiencia energética y trazabilidad ya no son "mejoras opcionales"; se están convirtiendo en requisitos para operar y exportar.

Mapa regional: peso moderado, alta dependencia, y una ventana de oportunidad

En el tablero mundial, la región compite con un desafío de fondo: **crecer industrialmente y, al mismo tiempo, evitar quedar atrapada en eslabones de bajo valor agregado.**

La CEPAL viene insistiendo en que la región necesita una transformación productiva más profunda para salir de una trampa de bajo crecimiento y baja productividad. En sus publicaciones recientes sobre desarrollo productivo, vuelve a plantear que el cambio estructural requiere **políticas activas, escala, capacidades tecnológicas e instituciones** que sostengan esa transformación. Por su parte, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial posiciona la discusión industrial en clave de desarrollo sostenible y medición (SDG 9), reforzando la idea de que "industria e innovación" no son un lujo, sino un componente del desarrollo.



En término de cifras, **México y Brasil concentran gran parte de la manufactura regional,** mientras que Colombia, Argentina, Chile y Perú operan en escalas significativamente menores.

Comparación con cifras: ¿cuánta manufactura produce cada país?

Una forma directa de comparar es el valor agregado manufacturero. Según el Banco Mundial, para 2024 se reportaron las siguientes cifras:

- **México: ~US$ 364 mil millones**
- **Brasil: ~US$ 265 mil millones**
- **Argentina: ~US$ 96,9 mil millones**
- **Colombia: ~US$ 42,3 mil millones**
- **Perú: ~US$ 36,0 mil millones**
- **Chile: ~US$ 29,8 mil millones**



México y Brasil concentran gran parte de la manufactura regional, mientras que Colombia, Argentina, Chile y Perú operan en escalas significativamente menores.

Estos datos permiten sugerir que:

» **México** produce manufactura equivalente a **más de 12 veces** la de Chile y casi **9 veces** la de Perú.

» **Brasil** tiene un músculo manufacturero enorme, pero aún así está por debajo de México en esta métrica de valor agregado.

» **Argentina** juega en una "segunda liga" regional por escala, pero con una base industrial histórica que puede ser relevante si las condiciones macro se estabilizan.

» **Colombia, Perú y Chile** tienen manufacturas más pequeñas, pero con nichos competitivos (agroindustria, químicos específicos, materiales, alimentos procesados, minería/insumos para manufactura aguas abajo).

Sumado a esto está el tema de qué tan **industrializada está la economía** (manufactura como % del PIB). Según información proporcionada por Our World in Data, en términos generales (y con variación por año), México suele exhibir un peso manufacturero relativamente alto frente a pares latinoamericanos por su integración exportadora. Por su parte, Brasil y Argentina tienden a tener participación relevante pero con ciclos, mientras que Colombia, Chile y Perú suelen mostrar un peso menor, especialmente Chile por su especialización en minería y servicios asociados.

¿Cómo se comportan los principales países industriales de la región?



México

Destaca por su rol como plataforma manufacturera integrada a Norteamérica. En la práctica, esto significa que su industria no solo vende productos finales; también vive en cadenas de suministro: autopartes, electrónicos, equipos, empaques, plásticos, metalmecánica, logística industrial, servicios de ingeniería, automatización, etc.

Cuando crece la manufactura mexicana, suele crecer también un ecosistema de proveedores industriales (maquinaria, refacciones, software, mantenimiento, energía, logística). Y cuando el mundo busca "producir más cerca" (nearshoring), México aparece como un destino natural por infraestructura manufacturera acumulada y cercanía a EE. UU, incluso si la ventana de oportunidad exige resolver cuellos (energía, agua, capacidades técnicas, aduanas, seguridad logística).



Brasil

Juega con otra lógica: escala doméstica, diversidad industrial y capacidad productiva que muchas veces se apalanca en su propio mercado interno. Su industria convive con fortalezas en sectores intensivos en recursos y capacidades (por ejemplo, celulosa/papel, alimentos, químicos, metalurgia), además de clústers automotrices y de maquinaria.

Un punto clave: Brasil puede "aguantar" estrategias industriales de largo plazo por tamaño de mercado y base de proveedores locales, pero también enfrenta desafíos de costos, infraestructura y complejidad regulatoria.



Argentina

Tiene capacidades industriales relevantes, pero el desempeño suele estar fuertemente condicionado por el entorno macro (tipo de cambio, inflación, acceso a insumos importados, financiamiento). Por eso, para proveedores industriales, Argentina es un mercado donde la **oportunidad** existe, pero la **gestión del riesgo** (financiero, comercial y regulatorio) es parte del "producto".



Colombia

Posee industria en alimentos, químicos, plásticos, metalmecánica, textiles y ensamble, con un mercado interno interesante. El desafío típico es escalar productividad, sofisticación tecnológica y exportaciones manufactureras más complejas. Para proveedores industriales, suele ser un entorno con demanda en **mantenimiento, eficiencia operativa, digitalización gradual y logística.**



Chile

En este país, la manufactura es menor en tamaño, pero su economía genera una demanda industrial enorme por minería, energía, puertos y servicios asociados. Para proveedores industriales, Chile puede ser menos "fábrica de productos finales" y más **plataforma de proyectos industriales, automatización, equipos, ingeniería, mantenimiento y materiales.**

Perú



Combina manufactura ligada a recursos (alimentos, procesamiento, insumos) con crecimiento de agroexportación y cadenas de empaque, frío, trazabilidad y logística. Para proveedores, suele haber oportunidad en **procesos, control de calidad, automatización en plantas medianas, empaques y eficiencia energética.**

El contexto global de la manufactura es, al mismo tiempo, una historia de escala y una historia de estrategia. El mundo produce manufactura por billones de dólares, pero esa producción está cada vez más concentrada y más "politizada" por la competencia tecnológica y la resiliencia de cadenas.

En América Latina, la realidad es dual. Por un lado, la región tiene dos grandes anclas industriales —México y Brasil— que concentran la mayor escala manufacturera y que, por su estructura productiva, arrastran ecosistemas de proveedores industriales. Por el otro, países como Argentina, Colombia, Chile y Perú muestran oportunidades interesantes, pero con restricciones de escala, productividad o especialización que exigen estrategias más selectivas y colaborativas.

La ventana que se abre con la reconfiguración de cadenas globales no es automática. Para capturarla, la región necesita algo más que inversión: requiere políticas de desarrollo productivo y capacidades industriales que permitan subir en la cadena de valor, como enfatiza CEPAL en su discusión reciente sobre cómo "salir de la trampa" de bajo crecimiento y baja productividad.



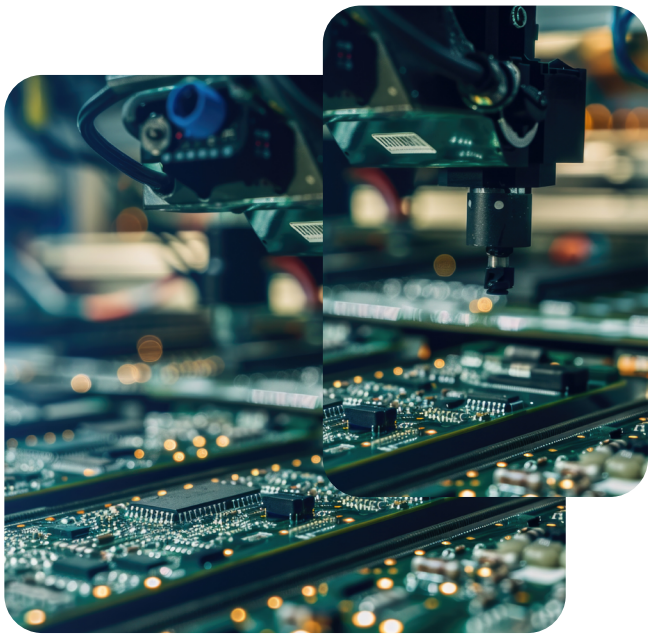
Proyecciones de crecimiento

por sector industrial

Proyecciones de crecimiento industrial en América Latina 2026-2030: sectores clave, países ganadores y las variables que marcarán la inversión.

Hablar de proyecciones de crecimiento industrial en América Latina exige mirar dos tableros al mismo tiempo. En el primero, la manufactura global sigue concentrada y altamente competitiva, con presiones de costos, tensiones comerciales y una carrera tecnológica que acelera la automatización, la electrificación y la digitalización. En el segundo tablero, según datos proporcionados por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, América Latina y el Caribe aportan cerca del **5% del valor agregado manufacturero mundial** y menos del 5% de las exportaciones manufactureras, un peso "modesto pero significativo" que, bien gestionado, todavía ofrece espacio para ganar participación en nichos de valor y cadenas regionales.

En el corto plazo (2026), el "piso" de crecimiento para la mayoría de sectores industriales en la región estará condicionado por el ciclo macro. La CEPAL proyecta que **América Latina y el Caribe crecería 2,3% en 2026,** con diferencias por subregión: **México 1,3%,** Sudamérica 2,4%, Centroamérica 3,2%. En este marco, es claro que sin un impulso fuerte de inversión, productividad y demanda externa, muchos subsectores crecerán a ritmos moderados. El Banco Mundial, por su parte, describe un escenario donde los **PMI manufactureros se han suavizado en México** y se mantienen **volátiles en Brasil y Colombia,** lo que sugiere un entorno de actividad industrial con altibajos y sensibilidad a tasas de interés, confianza y comercio.



Electrónica, tecnología y servicios de manufactura electrónica (EMS)

Este es uno de los bolsillos más atractivos de crecimiento por tres razones: (1) demanda sostenida de dispositivos y conectividad, (2) relocalización de cadenas (nearshoring/friendshoring) y (3) expansión de manufactura por contrato (EMS) para atender marcas globales sin que estas fabriquen directamente.

- En **consumo,** una estimación comercial de Grand View Research proyecta que el **mercado de electrónica de consumo en América Latina** alcanzaría ~**US$ 88,6 mil millones hacia 2030,** con un **CAGR de 5,6% entre 2025 y 2030.**
- El Latin America Electronic Manufacturing Services (EMS) Market Size and Forecasts 2031, realizado por Mobility Foresights, estima un un crecimiento más agresivo. El mercado regional pasaría de **US$ 53,2 mil millones (2025) a US$ 97,4 mil millones (2031), equivalente a CAGR ~10,6%.**

¿Qué países capturan más?

» **México** es el candidato natural en manufactura tecnológica por su integración con Norteamérica y ecosistemas de exportación.
» **Brasil** tiene base industrial y mercado interno grande, aunque con desafíos de costo país.
» **Colombia, Chile y Perú** tienden a capturar más valor en ensamblaje, servicios, software industrial y hardware especializado, salvo polos específicos.

Automotriz (incluye autopartes y transición a EV)

La automoción en LatAm no se va a "disparar" homogéneamente y crecerá donde haya plataforma exportadora, reglas de origen claras, proveedores de autopartes robustos y una ruta real hacia electrificación. Aun así, el sector seguirá siendo un motor industrial.

En este contexto, OICA muestra que México y Brasil se mantienen como grandes productores globales (con México destacado en comerciales y Brasil en autos), y que la región conserva relevancia manufacturera automotriz.

Proyección 2026–2030

- Crecimiento **moderado** en volumen de producción, con reconfiguración hacia modelos más eficientes, mayor contenido tecnológico y presión por proveedores Tier 2/ Tier 3 más competitivos.
- En **México,** el nearshoring puede elevar inversión en autopartes y componentes (arneses, interiores, electrónica automotriz).
- En **Brasil,** el tamaño del mercado interno sostiene demanda, pero la volatilidad macro puede suavizar el ciclo.

En medio de estas proyecciones, hay una variable clave. La transición a EV no será lineal; en la región conviven incentivos, infraestructura de carga y estrategia industrial con ritmos distintos. Además, la competencia de vehículos importados (incluyendo EV) de bajo costo puede frenar a fabricantes locales si no hay adaptación tecnológica y de costos.

Alimentos y bebidas (manufactura + maquinaria de procesamiento)

En América Latina, alimentos y bebidas tienden a comportarse como un "sector ancla": crecen con población, urbanización, modernización del retail y exportaciones agroindustriales, y resisten mejor que otros en ciclos de desaceleración.

Un buen indicador indirecto es el crecimiento esperado en **maquinaria de procesamiento de alimentos** (demanda de inversión industrial). El reporte Latin America Food Processing Machinery Market estima que el mercado latinoamericano de maquinaria de procesamiento de alimentos pasaría de **US$ 4,96 mil millones (2025) a US$ 8,18 mil millones (2033), con CAGR ~6,46%.**

Esto se traduce en que si crece la inversión en equipos, crecerá la modernización de plantas (automatización, inocuidad, trazabilidad, eficiencia energética). Aquí destacan:

- **Brasil** por escala agroindustrial.
- **México** por integración exportadora y demanda interna grande.
- **Argentina** por potencial agroindustrial, aunque condicionado por estabilidad macro.



» **Colombia, Chile y Perú** por nichos de exportación (procesados, bebidas, pesquería y agroindustria especializada).



Construcción y materiales (cemento, concreto, acero para obra)

Este subsector suele crecer más lento que tecnología, pero su importancia es enorme por arrastre: activa demanda de químicos, plásticos, metales, logística y maquinaria.

Según estimaciones de Expert Market Research, el **mercado de cemento en América Latina** llegaría a **~180 millones de toneladas en 2025** y crecería con un **CAGR de 1,30% entre 2026 y 2035,** hasta ~205 millones de toneladas.

Esto implica que el crecimiento será **gradual** y estará muy ligado a inversión pública/privada en infraestructura, vivienda y rehabilitación urbana. Sin embargo, la gran historia hacia 2030 no es solo volumen: es **descarbonización** (clinker reducido, cementos mezclados, combustibles alternos), donde líderes regionales ya están actuando para bajar huella de CO_2 y ganar competitividad.

Por país:

- **México y Brasil** suelen marcar el ritmo por tamaño de mercado e infraestructura.
- **Chile y Perú** están condicionados por ciclos de inversión minera/infraestructura y políticas de vivienda.
- **Colombia** depende mucho del ciclo de construcción y del costo financiero.



Químicos y petroquímicos

Químicos y petroquímica crecen cuando lo hace el resto de la economía: empaques, limpieza, construcción, automotriz, agricultura y energía empujan demanda. Pero hay dos fuerzas que definirán 2026–2030:

1. **Competitividad energética y logística:** quien tenga mejor costo de energía, feedstock y puertos, gana.
2. **Regulación ambiental y circularidad:** productos "más limpios" y reciclaje químico comienzan a pesar en decisiones de compra industrial.

Si bien no hay una única cifra regional robusta para todo el sector, el marco de crecimiento moderado (CEPAL ~2,3% 2026) sugiere expansión contenida, con ganadores por especialización y escala.



Textiles y prendas de vestir

El textil y confección en América Latina tiene dos narrativas: presión por importaciones de bajo costo y, al mismo tiempo, oportunidades por sostenibilidad, "reshoring" parcial y marcas regionales.

Estimaciones de mercado sitúan el tamaño del **mercado textil latinoamericano** alrededor de **USD 36,21 mil millones en 2025,** con proyección a **USD 53,15 mil millones en 2030,** equivalente a un **CAGR cercano a 7,98% (2025–2030).**

Brasil aparece como gran motor escala mientras México tiene oportunidades de confección vinculadas a cadenas norteamericanas. Por su parte, Perú y Colombia suelen destacar por textiles de mayor valor (algodón, blends, confección especializada), aunque el entorno competitivo exige productividad y cumplimiento.



Metales, minerales y manufacturas asociadas

Este subsector es crítico para Chile y Perú (cobre), y para Brasil (hierro), y conecta directamen-

te con manufactura: acero, construcción, cables, equipos eléctricos.

Según el World Steel Association, en acero se estima que la demanda global crezca en 2026 alrededor de 1,8%. No es un "boom", pero sí un rebote moderado.

Para minerales críticos, la IEA advierte que, pese al fuerte impulso de electrificación, el pipeline minero actual podría llevar a un **déficit potencial de oferta de cobre del 30% hacia 2035** si no se aceleran proyectos. Esa tensión estructural suele sostener inversión, aunque los precios fluctúen.

En término de commodities, el Banco Mundial ha señalado un escenario de **caída de precios globales de commodities en 2026,** lo que puede moderar ingresos y capex minero si se prolonga.

En este escenario, Chile y Perú están altamente expuestos al ciclo del cobre; Brasil, al hierro; Argentina aparece en la narrativa del litio, aunque la dinámica inversión/producción depende de estabilidad macro y regulatoria.



Maquinaria y equipo industrial

La maquinaria industrial suele crecer cuando la industria invierte para aumentar capacidad y productividad. En proyecciones regionales, el mercado de maquinaria en Latinoamérica se estima hacia **US$ 141 mil millones en 2030, con CAGR 5,9% (2024–2030).**

Además, en categorías específicas de control y calidad, la región muestra crecimiento: por ejemplo, el mercado latinoamericano de **máquinas de medición por coordenadas (CMM)** se proyecta de **US$ 198,1 millones (2024) a US$ 298,9 millones (2030), con CAGR 7,3%.**

Qué países se benefician más:

- **México:** por nearshoring automotriz/electrónica.
- **Brasil:** por su base industrial y sustitución de importaciones selectiva.
- **Colombia, Chile, Perú:** inversión más focalizada, pero creciente en minería, alimentos y construcción.

En 2026–2030, la industria latinoamericana no está frente a un "boom" uniforme, sino ante un crecimiento **selectivo** por sector y por país. El escenario macro de la región (CEPAL: 2,3% para 2026 y México 1,3%) sugiere que la expansión de la manufactura dependerá menos de inercia y más de estrategia, productividad e inversión.

De esta manera, la región crecerá donde combine mercado, integración en cadenas, competitividad de costos y una propuesta tecnológica clara. El reto no es solo "estar" en América Latina, sino elegir el subsector correcto, el país correcto y el modelo operativo correcto para ganar en 2026–2030.



¿Qué tendencias están reconfigurando el sector manufacturero?

Tendencias clave como nearshoring, digitalización, IA, energía, talento y regulación están redefiniendo la manufactura en América Latina y su rol en las cadenas globales de valor.

Lejos de ser un sector estático o meramente operativo, hoy se encuentra en el centro de grandes cambios económicos, tecnológicos, geopolíticos y sociales que están redefiniendo cómo, dónde y para quién se produce. Estas transformaciones no solo afectan a las economías industrializadas tradicionales, sino que tienen un impacto directo y creciente en América Latina, una región que busca reposicionarse estratégicamente dentro de las cadenas globales de valor.

México, Brasil, Colombia, Argentina, Chile y Perú viven estas tendencias desde realidades distintas, pero con desafíos y oportunidades comunes. Desde la reconfiguración del comercio internacional hasta la digitalización de las plantas, pasando por la presión por producir de forma más sostenible, el sector industrial enfrenta una nueva lógica de competitividad. Comprender estas **tendencias clave** es un requisito para sobrevivir y crecer.

¿Cuáles son las principales fuerzas que están moldeando el presente y el futuro del sector industrial y manufacturero?

1 Nearshoring, friendshoring y resiliencia

La primera gran tendencia es estructural, donde las cadenas de suministro globales se están **reacomodando.** La pandemia, los cuellos logísticos, los conflictos geopolíticos y la competencia tecnológica aceleraron una idea que ya venía creciendo: reducir riesgos concentrados en pocas geografías y acercar producción a los mercados finales.

En ese contexto, el **nearshoring** se convirtió en una oportunidad especialmente visible para México por su integración con Norteamérica. La CEPAL ha analizado cómo este fenómeno puede traducirse en **escalamiento industrial** y mayor sofisticación, pero también advierte que los beneficios no llegan "en automático" si no hay una estrategia nacional que multiplique el impacto (infraestructura, proveedores locales, formación, innovación, etc.).

A nivel regional, según el Banco Mundial, conviene aprovechar el nearshoring y la inversión asociada a la transición verde **no solo como empleo e impuestos,** sino como palanca de aprendizaje y transformación productiva (transferencia tecnológica, capacidades locales, ecosistemas). Para lograrlo, la región necesita mejoras en facilitación de comercio, eficiencia portuaria y entornos de negocios más previsibles.

Para la industria, esto implica que el mapa de proveedores se está moviendo, pero también que habrá una competencia más intensa por ubicaciones "listas para manufacturar": energía, agua, suelo industrial, permisos, logística, seguridad y talento.

2 Volatilidad y señales mixtas en actividad y demanda

El ciclo industrial global se ha vuelto más irregular, con periodos de desaceleración en pedidos y exportaciones, seguido por recuperaciones parciales. Los indicadores tipo PMI sirven como termómetro del pulso manufacturero.

Por ejemplo, en México el PMI manufacturero de S&P Global registró **contracción** hacia finales de 2025 (por debajo de 50), con presión en nuevos pedidos y exportaciones, según

TECHMASTER™
DE MEXICO S.A. DE C.V.
Global Leader in Test Equipment Solutions
LABORATORIO DE CALIBRACIÓN
CALIBRACIÓN
MEDICIÓN DIMENSIONAL
PRUEBAS PARA AMBIENTES CONTROLADOS ISO 14644
VENTA DE EQUIPO DE MEDICIÓN
Cumple con normas y auditoría sin contratiempos. Techmaster de México, Laboratorio de Calibración te brinda trazabilidad, respaldo técnico y confianza total.

Contáctanos y asegura mediciones confiables.
contacto@techmaster.us 664 387 5607

reportes de Trading Economics. Asimismo, de acuerdo con el análisis de S&P Global, América Latina presenta divergencias relevantes (alzas puntuales en algunos países mientras otros sostienen caídas), reflejando que no hay una "única" historia regional, sino contextos nacionales distintos.

¿Por qué importa? Porque obliga a operar con mayor agilidad. Y requiere planificación de inventarios más dinámica, contratos flexibles con proveedores, diversificación de mercados y una gestión financiera que soporte "subidas y bajadas" sin perder inversión estratégica.

Geopolítica y competencia importada

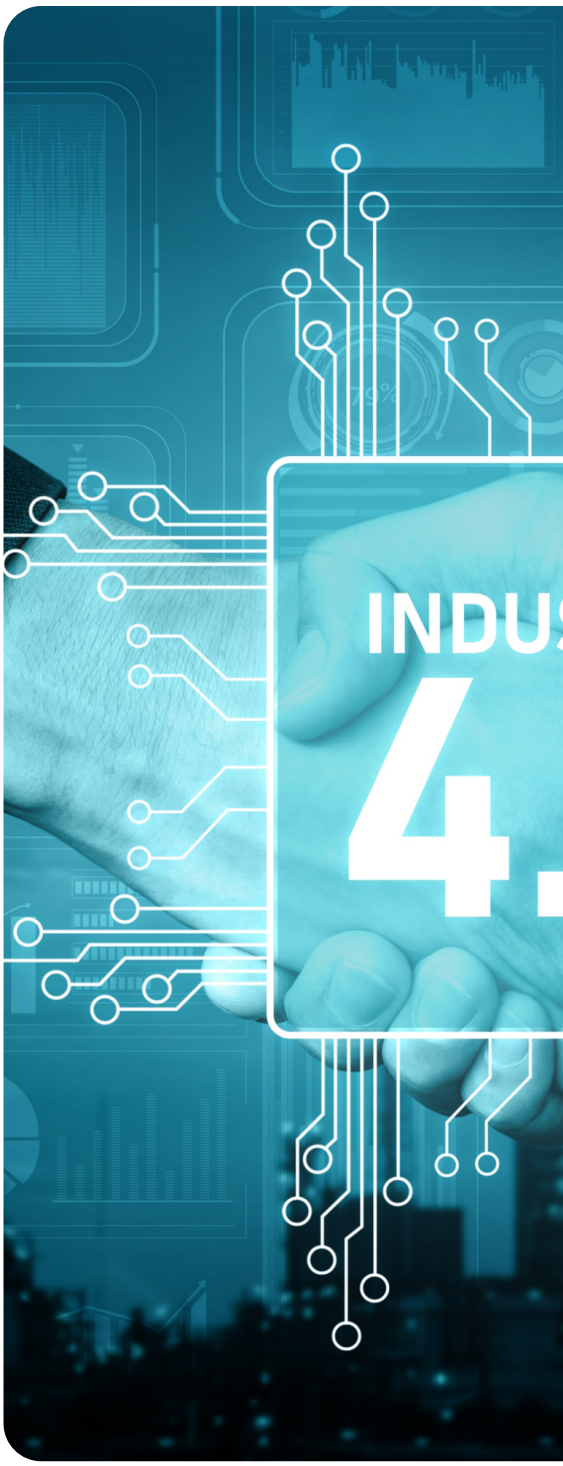
En la misma línea, la combinación de tensiones comerciales globales y exceso de oferta industrial en Asia está incrementando la presencia de productos chinos en mercados latinoamericanos, presionando industrias locales y empujando respuestas de política comercial (aranceles, eliminación de exenciones, mayor control).

Esto impacta especialmente sectores como automotriz (incluyendo eléctricos), e-commerce y bienes de consumo, pero el efecto se propaga a toda la cadena. Así, proveedores locales pueden ver presión en precios, mientras que algunas industrias podrían beneficiarse de insumos más baratos. En cualquier caso, la estrategia industrial deberá equilibrar competitividad, empleo y acceso a tecnología.

3| Industria 4.0 y digitalización real

Durante años se habló de Industria 4.0 como promesa. Hoy, la tendencia es la **captura de valor,** en la que se pueda digitalizar para elevar productividad, calidad, mantenimiento y velocidad de respuesta, no solo para "modernizar" por moda.

Según la encuesta 2025 Smart Manufacturing and Operations Survey: Navigating challenges to implementation, realizada por Deloitte, la conversación está pasando de pilotos aislados a escalamiento, con foco en agilidad y productividad. En paralelo, KPMG destacada en su reporte global de tecnologías altos niveles de madurez digital comparativa del





sector manufacturero frente a otras industrias, aunque con brechas internas por tamaño de empresa y cadena de suministro.

En América Latina, esta digitalización suele tomar dos caminos:

- **Modernización incremental:** sensores, conectividad, MES, analítica básica.
- **Saltos focalizados** donde hay ROI claro: mantenimiento predictivo, control de calidad con visión, trazabilidad, optimización energética.

IA (incluida la generativa) entra al corazón de la operación indrustria

La IA está pasando del "laboratorio" a la planta. Según el estudio AI-Enhanced Manufacturing in Latin America, esta tendencia se presenta como una oportunidad específica para la región. Esto se ve reflejado en aplicaciones aplicaciones como mantenimiento predictivo, control de calidad y eficiencia operativa.

Pero el cambio más disruptivo de 2024–2026 es la IA generativa como capa transversal: documentación técnica, soporte a mantenimiento, entrenamiento acelerado de operarios, ingeniería asistida, y automatización de tareas de oficina industrial (compras, planificación, reportes). En paralelo, la OCDE ha estudiado el impacto de la IA generativa en el trabajo en América Latina, aportando contexto sobre cambios de habilidades y adopción.

En otras palabras, la fábrica se está convirtiendo en un activo de datos. Quien logre convertir esos datos en decisiones operativas ganará ventajas sostenibles.

> ***En América Latina, esta digitalización suele tomar dos caminos: la modernización incremental y los saltos focalizados donde hay ROI claro.***

4| Talento, habilidades y brechas

Una verdad incómoda: no basta con comprar tecnología. Hay que **operarla, integrarla, asegurarla y mejorarla.** Y ahí aparece una tendencia crítica: la brecha de habilidades.

El BID ha estudiado la adopción tecnológica y las competencias para la cuarta revolución industrial en países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, resaltando cómo cambian las necesidades de habilidades en el periodo pospandemia y la importancia de alinear formación con transformación productiva.

En términos simples: se necesitan más perfiles híbridos (automatización + datos + procesos), más supervisores capaces de interpretar analítica, y más especialistas en OT/IT. Para proveedores industriales, esto abre un campo enorme: **servicios de capacitación, acompañamiento de adopción y soporte** se vuelven parte del producto.

5| La energía vuelve al centro del tablero

La transición energética impacta a la manufactura por tres vías principales:

- **Precio y confiabilidad** de suministro.
- **Exigencias de descarbonización** de clientes y mercados.
- Disponibilidad de **energía limpia** como ventaja comparativa.

El Foro Económico Mundial, en su evaluación de preparación para la transición energética en América Latina y el Caribe, plantea que la región tiene una base favorable (recursos renovables y electrificación), pero avances moderados y desafíos en inversión, innovación y capacidades.



El Foro Económico Mundial plantea que la región tiene una base favorable, pero avances moderados y desafíos en inversión, innovación y capacidades.

A nivel global, el reporte realizado por IEA resalta cómo industria, competitividad y seguridad energética se entrelazan: mejorar eficiencia es una de las rutas más directas para reducir emisiones y costos a la vez.

Para empresas industriales, el acceso a energía competitiva y más limpia puede definir dónde se invierte y qué se exporta. **Para proveedores, por su parte,** crece la demanda de soluciones de eficien-



cia, electrificación, medición, gestión energética, almacenamiento y mantenimiento especializado.

Regulación climática y "trade compliance"

El marco regulatorio internacional también está cambiando la forma de competir. Un caso emblemático es el **Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono de la UE (CBAM),** que aplica inicialmente a importaciones de bienes intensivos en carbono (cemento, hierro y acero, aluminio, fertilizantes, electricidad e hidrógeno).

Aunque el pago directo suele recaer en importadores, el efecto se siente en exportadores porque obliga a **medir emisiones, documentar datos y eventualmente absorber costos** o perder competitividad. Además, la discusión europea ha reconocido fricciones administrativas del esquema y ajustes durante su implementación, lo que confirma que estamos ante un terreno regulatorio dinámico, no una norma "estática".

En América Latina, esto afecta especialmente a cadenas de **metales, minería y materiales de construcción,** y también a proveedores industriales que venden a esas industrias. palabras, incluso si una empresa no exporta directamente a Europa, podría recibir exigencias de huella desde clientes que sí lo hacen.

6 Ciberseguridad industrial

A medida que la fábrica se conecta, también se expone. La tendencia es clara: crece la relevancia de la **ciberseguridad en entornos OT/ICS,** con una agenda propia (diferente a TI tradicional) por los riesgos operativos y de seguridad física.

Según el reporte The State of OT Cyber Security in LATAM 2024, realizado por CS4CA, se ha identificado un cambio del panorama de amenazas y se ha priorizado la urgencia de proteger infraestructura industrial. A nivel global, el reporte State of OT Security Report 2024 resalta obstáculos como silos entre equipos OT y TI y la necesidad de inversión y gobernanza adecuadas.

Esto lleva a que la seguridad se convierta en un criterio de compra. Proveedores de automatización, redes industriales, sensores, software y mantenimiento deberán incorporar ciberseguridad como parte del valor, no como "accesorio".

Las tendencias que hoy impactan a la manufactura regional son fuerzas estructurales que están redefiniendo **dónde se produce, con qué energía, con qué tecnología, bajo qué reglas y con qué capacidades humanas.**

Así, la industria latinoamericana no solo compite por costo; compite por **capacidad de adaptación.** Y quienes construyan esa adaptación con disciplina —y con alianzas correctas— serán los que capturen el crecimiento de los próximos años.

Manufactura avanzada en México 2026:

inversión, competitividad y el nuevo mapa industrial

En 2026, la manufactura avanzada en México impulsa inversión y competitividad con digitalización, automatización, metrología e IA.

La manufactura avanzada en México se consolida en 2026 como un eje clave de competitividad, inversión y transformación industrial. Con una fuerte captación de Inversión Extranjera Directa, el sector manufacturero acelera la adopción de digitalización, automatización inteligente, metrología avanzada e inteligencia artificial para responder a mercados más exigentes, mayores presiones regulatorias y retos de sostenibilidad.

Este nuevo mapa industrial posiciona a los datos, la precisión y la calidad en tiempo real como factores estratégicos para mejorar eficiencia, reducir costos, asegurar trazabilidad y fortalecer la rentabilidad de las empresas en sectores como automotriz, aeroespacial, electrónico, médico y de autopartes.





Un contexto económico que empuja la modernización

La manufactura avanzada en México se encamina en este 2026 como uno de los principales motores de competitividad económica del país. En un entorno marcado por presión en costos, mayor escrutinio regulatorio y mercados globales más exigentes, las empresas manufactureras están redefiniendo sus estrategias productivas. Producir más ya no es suficiente: el foco está en producir con precisión, trazabilidad y control, apoyados por la transformación digital en la industria.

Este cambio ocurre en un momento decisivo para la economía mexicana. De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, México captó 40.906 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED) durante el tercer trimestre de 2025. Del total, la manufactura concentró el 37,1% lo que confirma el papel estratégico del sector; además, subraya la urgencia de fortalecer su base tecnológica para sostener el crecimiento y atraer nuevas inversiones.

En este contexto, sectores como el automotriz, aeroespacial, electrónico, médico y de autopartes están acelerando la adopción de manufactura avanzada y metrología como base de la Industria 4.0, integrando automatización, análisis de datos y sistemas de medición para sostener su crecimiento en los próximos años.

"La manufactura está evolucionando hacia modelos donde la calidad se gestiona en tiempo real. La metrología avanzada permite pasar de un control reactivo a uno preventivo, con información confiable que impacta directamente la eficiencia, la seguridad y la rentabilidad de las operaciones", señala Arturo Zavala, director de ZEISS Industrial Quality Solutions.

Digitalización: datos como activo de negocio

Una de las principales tendencias en este 2026 es la digitalización total de las plantas industriales. Sensores inteligentes, plataformas de análisis y sistemas conectados permiten a las empresas tener visibilidad continua de sus procesos productivos, desde la materia prima hasta el producto final.

Para los tomadores de decisión, este avance representa un cambio estructural. Las decisiones operativas y de inversión dejan de basarse en supuestos y se apoyan en datos medibles, comparables y trazables. La manufactura avanzada en México avanza así hacia modelos predictivos que reducen riesgos, optimizan costos y mejoran la planeación financiera.

Automatización inteligente como motor de competitividad

La automatización seguirá creciendo, pero con un enfoque más estratégico. En lugar de limitarse a robots o líneas automatizadas, las empresas están invirtiendo en automatización inteligente, especialmente en procesos críticos de inspección y verificación.

Esta tendencia está respaldada por datos contundentes. Una encuesta realizada por Deloitte a 600 ejecutivos manufactureros en 2025 reveló que el 92% espera que la manufactura inteligente, apoyada en analítica e inteligencia artificial, sea el principal motor de competitividad en los próximos tres años.

Un informe de Rockwell Automation señala que el 95% de los fabricantes a nivel global ya utiliza o evalúa tecnologías de manufactura inteligente.

Además, un informe de Rockwell Automation señala que el 95% de los fabricantes a nivel global ya utiliza o evalúa tecnologías de manufactura inteligente, lo que confirma que esta transición no es opcional, sino estructural.

Metrología avanzada y el nuevo eje del control de calidad

Durante años, el control de calidad en la industria se concibió como una etapa final del proceso. Hoy, esa visión ha quedado atrás. La metrología avanzada se integra desde las primeras fases de producción y se convierte en una herramienta estratégica para garantizar precisión, trazabilidad y estabilidad operativa.

De acuerdo con ZEISS, la metrología moderna permite conectar medición, análisis y automatización para detectar desviaciones en tiempo real,



reducir retrabajos y optimizar el uso de materiales. En industrias con tolerancias cada vez más estrictas, medir con precisión deja de ser un requisito técnico y se transforma en una ventaja competitiva.

Inteligencia artificial aplicada a la calidad

Otra tendencia en este 2026 es la incorporación de inteligencia artificial (IA) en los procesos de manufactura. Algoritmos capaces de identificar patrones, correlacionar variables y anticipar fallas están redefiniendo la gestión de la calidad.

El impacto ya es medible. De acuerdo con el informe Manufactura inteligente: una hoja de ruta para crear valor mediante la transformación impulsada por IA de KPMG (2025):

- 96% de las organizaciones reporta mejoras operativas y de eficiencia tras adoptar tecnologías con IA.
- 45% obtiene mejores resultados financieros.
- 62% alcanza un retorno de inversión (ROI) superior al 10% en sus proyectos de IA.

Cuando la IA se combina con metrología avanzada, los datos de medición adquieren un valor estratégico: permiten anticipar desviaciones, mejorar la estabilidad del proceso y elevar la calidad del producto final.

¿En qué están invirtiendo las empresas manufactureras?

Las prioridades de inversión reflejan este nuevo escenario. Cada vez más empresas están destinando recursos a:

- Sistemas de medición automatizada.
- Software de análisis metrológico.
- Soluciones de inspección en línea.
- Plataformas de integración digital entre producción y calidad.

El objetivo es claro: mejorar la calidad desde el origen, reducir costos acumulados y minimizar riesgos regulatorios y operativos.

Sostenibilidad y eficiencia como ventaja competitiva

La manufactura avanzada en México también enfrenta una presión creciente en materia de sostenibilidad. Reducir desperdicios, optimizar recursos y mejorar la eficiencia energética son prioridades que impactan tanto en costos como en reputación corporativa.

La metrología contribuye directamente a estos objetivos. Al asegurar procesos más estables y precisos, se reduce el retrabajo y el desperdicio, y se facilita el desarrollo de productos más ligeros y eficientes.

Un nuevo estándar industrial en 2026

Las tendencias de manufactura para este año apuntan a un cambio profundo en la forma de producir. Digitalización, automatización inteligente, inteligencia artificial y metrología avanzada ya no operan de forma aislada: forman parte de un mismo modelo industrial.

Para México, el reto no es solo adoptar estas tecnologías, sino integrarlas de manera estratégica. En ese camino, la manufactura avanzada en México se consolida como un pilar de competitividad económica, donde medir, controlar y optimizar los procesos será tan importante como producir. El futuro industrial ya está en marcha, y se construye a partir de datos, precisión y decisiones mejor informadas.

**Artículo original creado por ZEISS Industrial Quality Solutions. Editado por Manufactura Latam.*

Riesgos y oportunidades para 2026

Análisis de riesgos y oportunidades por sector manufacturero en Latinoamérica hacia 2026: alimentos, automotriz, electrónica, textiles, metales, maquinaria y farmacéutica.

Para 2026, la manufactura latinoamericana enfrentará un escenario donde la "estabilidad" ya no bastará: competir significará adaptarse más rápido que el entorno. Este análisis recorre riesgos y oportunidades en seis sectores clave —alimentos y bebidas, automotriz, electrónica, textiles, metales y maquinaria, y farmacéutico— para entender cómo cambian las reglas del juego.

En común, aparecen cuatro fuerzas: consumidores más exigentes, regulaciones más estrictas, cadenas de suministro reconfiguradas por el nearshoring y presión por eficiencia, trazabilidad y sostenibilidad. En ese cruce, los sectores con mayor potencial serán los que traduzcan tendencias (salud, electrificación, industria 4.0, economía circular, biotecnología) en capacidades productivas reales, sin subestimar barreras como estándares, certificaciones, dependencia de insumos críticos y volatilidad climática y comercial.

1 Manufactura de alimentos y bebidas

En ALyC, alimentos y bebidas no solo es un sector grande: es un **pilar estructural.** La Alianza Latinoamericana de Asociaciones de la Industria de Alimentos y Bebidas (ALAIAB) señala que este subsector emplea directamente a **más de 7 millones de personas** y que por cada empleo directo genera **4,1 empleos indirectos** en actividades relacionadas. Además, el ecosistema empresarial es enorme: **más de 435.000 empresas, donde 96 % son PYME.**

Ese dato es clave para entender 2026. La oportunidad no está únicamente en "crecer", sino en **elevar estándares,** integrar tecnología y capturar valor agregado en un entramado de compañías muy heterogéneas. En 2026, alimentos y bebidas seguirá siendo un "motor estable" dentro del escenario base, por su anclaje en demanda interna y su capilaridad productiva regional. Pero estabilidad no significa ausencia de riesgos

Oportunidades hacia 2026

- **Innovación en formulación y portafolio** por la doble tendencia de consumo: la conveniencia/ultraprocesados por un lado, y productos saludables o "free-from" por el otro. Para los proveedores, esto abre espacio para ingredientes especializados y soluciones de reformulación.

- **Tecnología para eficiencia y trazabilidad:** automatización, sensores IoT para control de calidad en tiempo real, cadena de suministro digital y empaques sostenibles aparecen como rutas ya en marcha.
- **Crecimiento de nichos:** saludables, orgánicos, origen local con valor agregado, bebidas funcionales y productos tradicionales latinoamericanos "industrializables" (snacks, salsas, cacao fino, cafés especiales).

Riesgos hacia 2026

- **Regulaciones más estrictas:** Deloitte menciona etiquetados frontales en países como Chile, México, Uruguay y Perú, además de impuestos a bebidas azucaradas y alimentos altamente procesados en Colombia, vigentes desde 2023. Esto presiona márgenes, exige reformulación y puede afectar demanda en categorías sensibles.
- **Volatilidad de insumos agrícolas** (maíz, trigo, leche) y shocks climáticos que golpean rentabilidad, particularmente a actores menos diversificados.
- **Brechas de escala y distribución:** la fuerza de incumbentes con economías de escala puede hacer más difícil la entrada o expansión de nuevos jugadores.

2 Industria automotriz

Automotriz es de los sectores con mayor efecto arrastre sobre metales, plásticos, químicos, electrónica y maquinaria. La región tiene mercado interno creciente (ventas de vehículos nuevos al alza en 2024) y, sobre todo, una ventana de oportunidad asociada a la renovación tecnológica (electrificación, infraestructura de carga, componentes)

MOCAP®
Soluciones que se Ajustan

Gran variedad de Modelos y Medidas en Inventario para Ajuste y Roscas Métricas, NPT, SAE, BSP, JIC y más

Disponibles en cajas, mini-packs & micro packs al ordenar en línea para envíos rápidos

Con 30 años de Experiencia en Fabricación

MOCAP tiene más que ofrecer en Cubiertas, Tapas, Tapones, Cubiertas, Cintas, Tubos y Mallas que cualquier otro fabricante.



Tapas • Tapones • Cubiertas • Protectores • Enmascaramiento
01-800-706-6227 www.mocap.com.mx ventas@mocap.com
MUESTRAS GRATIS

Oportunidades hacia 2026

- **Nearshoring:** esta es una tendencia que impulsa inversiones para reducir dependencia de Asia y abastecer Norteamérica con mayor agilidad. Según estimaciones realizadas por BID, las nuevas exportaciones para México (en varios sectores) alcanzan alrededor de los +29 mil millones, lo que explica por qué automotriz y autopartes se vuelven estratégicas.
- **Transición tecnológica:** avance de vehículos eléctricos e híbridos, incentivos y nuevas cadenas de suministro (baterías, electrónica de potencia, infraestructura de carga).
- **Integración de autopartes:** reglas de contenido regional y estándares de calidad favorecen proveedores que logren certificaciones y desempeño "just-in-time".
- **Electrificación y cadena de valor asociada:** fabricación local de cargadores, estaciones de carga y componentes vinculados a baterías.

Riesgos hacia 2026

- **Altísimas barreras de entrada** por capital y know-how. En 2026, el riesgo no es "no crecer", sino crecer sin cumplir estándares de calidad y trazabilidad que el sector exige.
- **Riesgo comercial/político:** una variable crítica es la evolución de tratados y la renovación del T-MEC. Esta incertidumbre puede frenar decisiones de inversión o relocalización si se percibe riesgo de reglas de origen o acceso preferencial.
- En un escenario pesimista, automotriz aparece como uno de los sectores que caería con menor venta global y reducción de turnos, mostrando sensibilidad a shocks macro.

3 Electrónica y tecnología

ALyC ha sido una región históricamente más importadora que productora en electrónica, pero con polos relevantes, especialmente en México (orientado a exportación) y Brasil (mercado interno, Zona Franca de Manaus). La oportunidad hacia 2026 se asocia a la capacidad de ensamblaje, la digitalización de fábricas y el surgimiento de electrónica especializada.

Oportunidades hacia 2026

- **Nearshoring tecnológico:** las tensiones comerciales y necesidad de cadenas más cercanas abren espacio para manufactura orientada al mercado norteamericano, con menor tiempo de entrega. México aparece como candidato natural para manufactura dirigida al mercado norteamericano, con ventajas de arancel y tiempos de entrega.
- **Industria 4.0 en plantas:** robots colaborativos, visión artificial, ĪoT para monitoreo y mejora de rendimientos.
- **Electrónica industrial y IoT:** sensores, medidores inteligentes y hardware adaptado a sectores como energía y agro.

Riesgos hacia 2026

- **Ecosistema incompleto de componentes:** el riesgo central es depender de importaciones para piezas críticas, lo que aumenta costos logísticos e inventarios.
- **Obsolescencia rápida:** montar una línea para un dispositivo puede ser riesgoso si el ciclo tecnológico cambia en 2–3 años; por eso se privilegian líneas flexibles.
- **Competitividad frente a Asia:** competir con Asia es el principal desafío por escala, ecosistemas de proveedores y costos, además de la necesidad de importar muchos componentes, lo que eleva logística e inventarios

4 Textiles y confecciones

Textiles sigue siendo intensivo en mano de obra y enfrenta competencia asiática. Acuerdos como

T-MEC y CAFTA-DR sostienen demanda regional bajo reglas de origen, pero también subraya riesgos por informalidad/contrabando y presión laboral.



Oportunidades hacia 2026

- **Nearshoring en moda rápida:** retailers buscan proveedores cercanos para reducir tiempos; México, Guatemala y Colombia aparecen bien posicionados por lead times más cortos. Así, la producción cercana para reducir tiempos de reposición y responder a temporadas.
- **Textiles técnicos y sostenibles:** crecimiento en indumentaria de protección, geotextiles y fibras con menor huella.
- **E-commerce y producción bajo demanda:** modelos que reducen inventario obsoleto y permiten personalización.



Riesgos hacia 2026

- **Competencia de importaciones asiáticas:** el riesgo de 2026 es, sobre todo, competencia por precio (importaciones asiáticas) y mercados informales/contrabando, que erosionan la rentabilidad del fabricante formal.
- **Volatilidad:** hay riesgo de inventario por volatilidad de moda y barreras tecnológicas en subcategorías de alto desempeño, que suelen requerir transferencia tecnológica o alianzas.
- **Sensibilidad a costos laborales:** los aumentos salariales sin productividad pueden restar competitividad frente a Asia. Además, el sector enfrenta presión social por certificaciones y cumplimiento laboral para mantener clientes internacionales.

5 Metales y minerales

Este sector es altamente capital-intensivo. La mayor disrupción se aloja en la dimensión ambiental y el potencial de energías renovables (hidrógeno verde) a futuro, además del empuje de infraestructura.



Oportunidades hacia 2026

- **Demanda por transición energética:** cobre, aluminio, acero y materiales para renovables (torres, cables, subestaciones).
- **Transición tecnológica (automotriz eléctrica, electrónica):** eleva demanda de materiales específicos. Un mayor desarrollo electrónico incrementa demanda de metales raros y materiales de alta precisión.
- **Demanda de acero y metales:** sectores como construcción y automotriz han elevado la demanda de estos mimnerales y amplificado las oportunidades para metalurgia cuando hay proyectos.
- **Economía circular:** reciclaje de acero y aluminio; tecnologías para hornos eléctricos y flexibilidad productiva. "Acero verde": ruta DRI/EAF, potencial de descarbonización y nuevas exigencias de clientes industriales.



Riesgos hacia 2026

- **Dumping y volatilidad de materias primas:** se presenta una gran presión directa sobre márgenes y continuidad operativa. Además, para los productores medianos la presión aumenta cuando hay excedentes globales. En escenario pesimista, acereras sufrirían por baja construcción y dumping intensificado, con riesgo de cierres.
- **Costo de energía:** la competitividad metalúrgica depende críticamente de electricidad y gas; en escenarios de crisis energéticas, han colapsado industrias en ciertos países.
- **Ciclicidad** ligada a construcción, automotriz y economía general.

6 Maquinaria y equipo industrial

Este es un eslabón históricamente débil, con fuerte dependencia de importaciones, aun-

que con nichos competitivos y casos regionales relevantes. Para 2026, el juego se gana menos por volumen y más por especialización, integración digital y capacidad de servicio local.



Oportunidades hacia 2026

Aquí, 2026 es un año de oportunidad por dos vías:

- **Integración a cadenas globales (nearshoring):** si fabricantes globales localizan producción, se activa una red de proveedores locales (fundición, hidráulicos, mecanizado).
- **Mercados "desatendidos":** maquinaria modular y accesible para pymes (alimentos, agro), retrofit/remanufactura y servicios de ingeniería y customización sobre maquinaria base importada.

Para países como México y Colombia, esta lógica es especialmente importante: en México por el arrastre de automotriz/electrónica; en Colombia por la necesidad de elevar productividad con soluciones de modernización, mantenimiento y reconversión.



Riesgos hacia 2026

- **Preferencia por marcas globales** y barrera reputacional: los clientes prefieren proveedores con trayectoria por el riesgo asociado a la compra.
- **Dependencia tecnológica**: sin alianzas o licenciamiento, desarrollar desde cero puede ser costoso y lento.
- **Normalización y certificaciones:** también hay costos y exigencias por normalización/certificaciones de seguridad y calidad que pueden ser onerosas para fabricantes locales, aunque elevan competitividad.

7 Industria farmacéutica

El sector farmacéutico se describe con un mercado regional que alcanzó US$127 mil millones en 2024, con proyecciones que lo llevarían a más de US$230 mil millones en 2033. Esto no solo sugiere expansión: también explica por qué 2026 puede ser un año de consolidación de capacidades.



Oportunidades hacia 2026

Se ubica oportunidades con dirección muy clara:

- **Biosimilares:** patentes de biológicos relevantes vencen, abriendo mercado para capacidades biotecnológicas regionales y alianzas.
- **Manufactura por contrato:** multinacionales pueden tercerizar producción a plantas latinoamericanas competitivas, si cumplen estándares exigentes.
- **Fitomedicamentos y nutracéuticos:** biodiversidad y nichos como cannabis medicinal pueden convertirse en verticales de valor.

Además, existe una relación directa entre el crecimiento farmacéutico con la demanda de insumos industriales: química fina, envases (vidrio/plástico), impresión, cadena de frío y equipos especializados.



Riesgos 2026

- **Dependencia de API importados** (India/China principalmente) que puede tensionarse ante disrupciones globales.
- **Barreras regulatorias y de confianza:** GMP, farmacovigilancia y aprobación de productos por agencias (ANVISA, COFEPRIS, INVIMA, etc.)
- **Competencia de genéricos importados** en precio.

El 2026 premiará a las empresas que conviertan los hallazgos del entorno en acciones concretas, y que traduzcan el diagnóstico sectorial en prioridades claras —dónde invertir, qué optimizar, qué asegurar y qué transformar.

El siguiente paso es convertir ese mapa de riesgos y oportunidades en un plan ejecutable, con responsables, plazos e indicadores que permitan medir avances antes de que la presión externa obligue a reaccionar.



Recomendaciones estratégicas:

cómo convertir el potencial regional en una hoja de ruta



Recomendaciones estratégicas para el sector manufacturero en 2026 con foco en mercados, nichos, alianzas, calidad, logística ágil, tecnología 4.0 y sostenibilidad para crecer en la región.

Tras los impactos estructurales que dejó la pandemia, la industria regional ha mostrado señales claras de recuperación, impulsada por factores como el repunte de la demanda interna, la reconfiguración de las cadenas globales de valor y, especialmente, el fenómeno del nearshoring. Sin embargo, esta recuperación no garantiza por sí sola un crecimiento sostenido ni una mayor competitividad hacia 2026.

De cara a los próximos años, el verdadero desafío para fabricantes y proveedores industriales no será únicamente crecer, sino hacerlo de forma estratégica, rentable y resiliente. En este contexto, las recomendaciones estratégicas se convierten en una hoja de ruta clave para capitalizar oportunidades reales, mitigar riesgos estructurales y fortalecer la posición del sector manufacturero latinoamericano en un entorno global cada vez más exigente.

1 | Priorizar mercados y apuestas: entrar con foco (no con dispersión)

Una decisión que suele subestimarse en expansión industrial es **dónde y en qué subsector "anclar" la operación.** Aquí, la diversidad regional es clave. Sectores tradicionales como alimentos/bebidas y automotriz combinan tamaño y plataformas exportadoras consolidadas (especialmente en México y Brasil), mientras sectores emergentes —electrónica,

farmacéutico y energías limpias— abren nichos de crecimiento impulsados por tendencias como el nearshoring y la demanda sanitaria.

En 2026, esta recomendación se traduce en una regla sencilla: **definir un "mercado pivote" y mercados complementarios.** Por ejemplo, México y Brasil como pivotes, complementados por países como Chile/Colombia/Perú en sectores específicos (minería, agroalimentos).

Para los expertos, la lógica no es "apostar a todo", sino crear una expansión escalable: primero asegurar volumen, clientes ancla y aprendizaje operativo; luego, extender la red regional.

2 Enfocarse en nichos desatendidos para capturar demanda real

Una de las recomendaciones más claras para los próximos años es el **enfoque en nichos desatendidos.** A pesar del tamaño del mercado industrial latinoamericano, muchos segmentos siguen dependiendo de insumos importados o de proveedores externos, especialmente en componentes especializados, servicios técnicos avanzados y soluciones de alto valor agregado.

Hacia 2026, esta situación representa una oportunidad concreta para fabricantes y proveedores que puedan ofrecer soluciones locales o regionales con tiempos de entrega más cortos, mayor flexibilidad y mejor adaptación a las condiciones del mercado. Nichos vinculados a energías renovables, farmacéutica genérica, aditivos químicos especializados, automatización industrial o mantenimiento avanzado aparecen como áreas con demanda creciente y oferta limitada.

La clave no está en competir por volumen, sino en resolver problemas específicos de la industria local. Aquellas empresas que logren posicionarse como especialistas en segmentos concretos podrán construir ventajas competitivas sostenibles y relaciones de largo plazo con sus clientes.

3 Construir alianzas estratégicas y esquemas de colaboración

Otra recomendación central rumbo a 2026 es abandonar el enfoque aislado y avanzar hacia **modelos colaborativos.** La experiencia de grandes corporaciones industriales latinoamericanas demuestra que las alianzas, joint ventures y acuerdos de suministro estratégico han sido determinantes para escalar operaciones, incorporar tecnología y acceder a nuevos mercados.

Para proveedores industriales, colaborar con fabricantes líderes, integrarse a clústeres productivos o participar en ecosistemas sectoriales permite reducir barreras de entrada y acelerar el aprendizaje del mercado. Para fabricantes, asociarse con proveedores estratégicos garantiza continuidad operativa, mejora la calidad del suministro y facilita la adopción tecnológica.

Este enfoque colaborativo será especialmente relevante en un contexto donde el nearshoring continúa fortaleciendo cadenas regionales de valor. Las empresas que se integren tempranamente a estas redes tendrán mayores probabilidades de capturar crecimiento sostenido en los próximos años.

4 Certificaciones y estándar como estrategia comercial

A medida que el sector manufacturero latinoamericano se vuelve más sofisticado, la competencia basada únicamente en precio pierde relevancia. Una recomendación estratégica clave para 2026 es **apostar decididamente por la diferenciación en calidad y cumplimiento normativo.**

Los fabricantes y compradores industriales de la región valoran cada vez más a proveedores que

cumplan con estándares internacionales (ISO, API, ASME, GMP, etc.).

Esto no solo por exigencias regulatorias, sino porque estas certificaciones garantizan estabilidad, trazabilidad y reducción de riesgos operativos. En sectores como alimentos, automotriz, farmacéutica o química, contar con certificaciones reconocidas se ha convertido en un requisito básico para participar en cadenas de suministro relevantes. En alimentos, por ejemplo, se exigen certificaciones como HACCP/FSSC 22000, y en automotriz IATF 16949.

Más allá del sello formal, la calidad debe reflejarse en procesos consistentes, productos confiables y capacidad de respuesta ante contingencias. De cara a 2026, esta diferenciación será un factor decisivo para acceder a clientes multinacionales y contratos de largo plazo.

5 Convertirse en socio técnico

Uno de los aspectos más valorados por la industria manufacturera latinoamericana es el **soporte técnico y el servicio postventa.** En un entorno donde la continuidad operativa es crítica, los proveedores que ofrecen acompañamiento cercano, capacitación y asistencia en sitio se posicionan como socios estratégicos y no como simples vendedores.

La recomendación para 2026 es clara: invertir en capacidades técnicas locales, equipos de campo y modelos de atención personalizados. Esto incluye desde mantenimiento preventivo y correctivo hasta asesoría en optimización de procesos y adaptación de soluciones.

Este enfoque no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que incrementa los costos de sustitución y fortalece relaciones comerciales a largo plazo, un factor clave en mercados industriales altamente competitivos.

6 Pricing flexible y financiamiento

El acceso al capital sigue siendo un desafío estructural para muchas empresas industriales en América Latina. Por ello, una recomendación estratégica fundamental para los próximos años es **ofrecer esquemas flexibles de pricing y financiamiento.**

Hacia 2026, los proveedores que faciliten la adquisición de maquinaria, insumos o tecnología mediante arrendamientos, pagos diferidos o modelos escalonados tendrán una ventaja clara frente a competidores menos adaptables.

Este enfoque no solo impulsa la venta inicial, sino que fomenta relaciones de largo plazo basadas en confianza y acompañamiento financiero. Entender las restricciones del cliente y diseñar soluciones a la medida será un diferenciador clave en un contexto de crecimiento moderado y alta sensibilidad al costo.

7 Localización y logística ágil

La resiliencia de la cadena de suministro se ha convertido en una prioridad estratégica para la industria. Por ello, una recomendación crítica rumbo a 2026 es establecer presencia local (almacenes, centros de distribución e incluso producción parcial) para reducir tiempos de entrega —especialmente con mayor énfasis en just-in-time— y mitigar riesgos logísticos (aduanas, tipo de cambio).

Es claro que en 2026, la recomendación se puede resumir así: **la logística ya no es un costo; es una ventaja competitiva.** Quien entregue más rápido, con menos incertidumbre y mejor cumplimiento, gana contratos.

Contar con centros de distribución, inventarios regionales o incluso capacidades productivas lo-

cales permite reducir tiempos de entrega, minimizar riesgos logísticos y cumplir con requisitos de contenido regional en mercados estratégicos. Esto es espacilmente importante para cumplir requisitos de contenido regional en mercados como T-MEC. Esta cercanía al cliente también facilita una mejor comprensión de sus necesidades y una respuesta más rápida ante cambios de demanda.

En un entorno donde el just-in-time vuelve a ganar protagonismo, la proximidad operativa será un factor determinante de competitividad.

8 Tecnología y talento

Aunque las barreras de talento en algunos sectores son evidentes, el punto transversal está en que la sofisticación tecnológica, regulatoria y operativa requiere habilidades nuevas.

Es claro que la adopción de tecnologías 4.0 (automatización, IoT industrial, analítica) y la disponibilidad de talento calificado separarán ganadores de rezagados.

En este sentido, invertir en capacitación y colaborar con universidades e institutos técnicos para asegurar personal competente es esencial. Esto implica, incluso, crear centros de capacitación internos y transferencia tecnológica "genuina", que provea a la fuerza laboral de las competencias que necesitan.

Así, 2026 debería ser el año para convertir la modernización en un programa medible: qué procesos se automatizan, qué indicadores de productividad se persiguen, cómo se entrena al personal y cómo se sostiene la mejora en el tiempo.

En un entorno donde el just-in-time vuelve a ganar protagonismo, la proximidad operativa será un factor determinante de competitividad.

9 Sostenibilidad como requisito de cadena (y también como diferenciador)

La sostenibilidad aparece en dos planos clave: como diferenciador competitivo para proveedores y como exigencia creciente de auditoría en cadenas industriales.

Muchos sectores comienzan a auditar sostenibilidad en proveedores, por lo que adelantarse con prácticas responsables (huella de carbono reducida, logística optimizada, comercio justo) evita exclusiones de cadenas globales y funciona como diferenciador en licitaciones.

En el plan de acción para empresas, también se habla de mayor escrutinio ambiental y de integrar estándares como ISO 14001, metas de carbono neutro y programas con comunidades, con compromisos medibles.

En 2026, esta recomendación implica pasar de "campañas ESG" a operaciones con métricas: reducción de emisiones, trazabilidad, economía circular y vínculo comunitario. Con esto es posible mitigar riesgos y añadir valor de marca ante consumidores y gobiernos.

En suma, **2026 debe ser un año de ejecución estratégica.** La clave está en **priorizar mercados clave, asociarse con líderes locales, aprovechar incentivos, invertir en tecnología y talento, operar con sostenibilidad y gestionar riesgos.** Si las empresas convierten esa ruta en decisiones operativas durante 2026 —con indicadores y responsables claros—, estarán mejor posicionadas para integrarse a cadenas de valor fortalecidas por el nearshoring y prosperar en un entorno regional que, aunque complejo, sigue mostrando un potencial industrial considerable.

AXIOMA B2B
MARKETING

Sabemos generar miles de *conexiones comerciales* para proveedores de productos y servicios en **8 industrias.**

Contamos con los directorios de proveedores más completos y catálogo de productos en cada sector.

- Plástico
- Manufactura
- HORECA
- Salud
- Metalmecánica
- Alimentos
- Empaque
- Ferretera

Conozca nuestras nuevas soluciones:

Plataformas posicionadas en LATAM que le permiten gestionar a usted mismo, sus contenidos, clics y LEADS.

Nuestros servicios



Plataformas B2B



Contenidos impresos y digitales



Eventos

Adquiera su membresía anual, conozca nuestros planes y cómodos pagos mensuales

Escríbanos: marketing@axiomab2b.com
Síganos: /axiomab2bmarketing

RESISTENCIA TOTAL PARA LOS RETOS MÁS DUROS

FLEXTEC® 350XP, 500X Y 650X



La línea de máquinas Flextec® es lo suficientemente resistente para ser utilizada en ambientes de construcción, fabricación y aplicaciones estructurales, tanto interiores como exteriores, de servicio pesado.

Contacta a un asesor aquí

www.lincolnelectric.com.mx

LINCOLN® ELECTRIC