

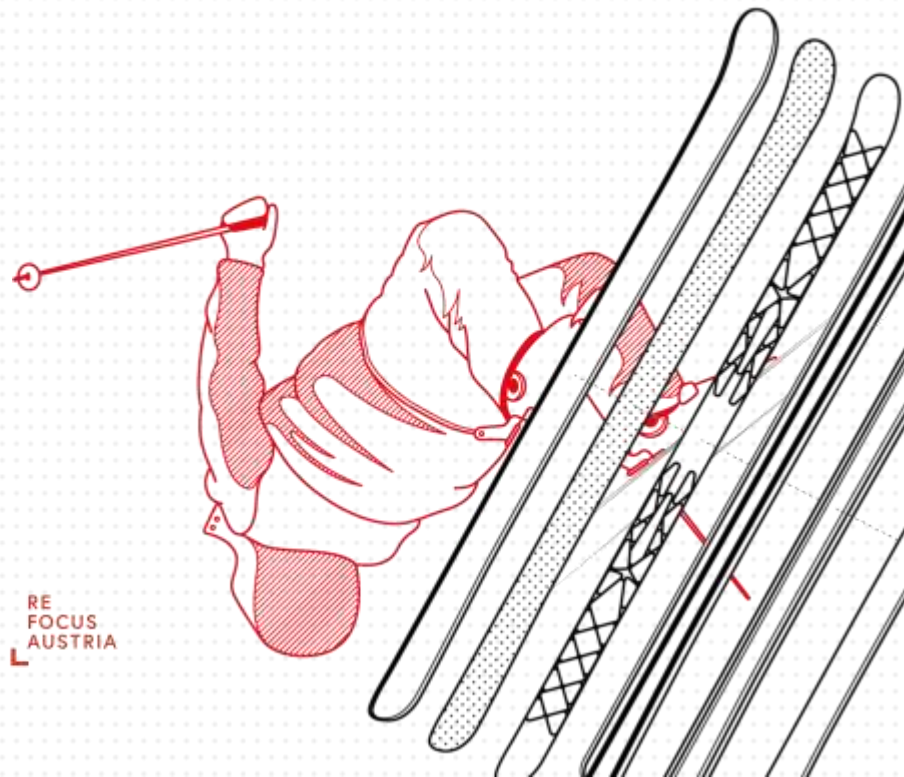
AUSTRIAN BUSINESS CONFERENCE MEXICO



NAVEGANDO EN UN
NUEVO PANORAMA ECONÓMICO
Ciudad de México | 07.05.2026



VON WOBESER



NUESTRO EQUIPO



Nella Hengstler
Consejera Comercial



Bernadette Pointl-Pelka
Agregada Comercial



Georg Josel
Business Development
Manager



Melissa Niedermüller
Business Development
Manager



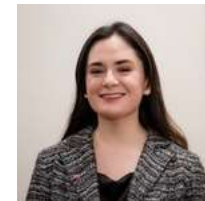
Lisa Harer Neumann
Business Development
Manager



Adolfo Carril
Business Development
Manager



Tatiana Martinez
Administración



Julieta Garcia
Business Development
Manager

¡Muchas gracias por su apoyo!

VON WOBESER

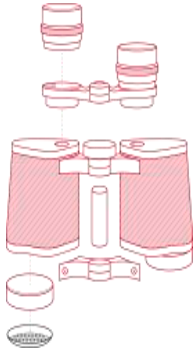


RE
FOCUS
AUSTRIA
L

PRESENTACIÓN

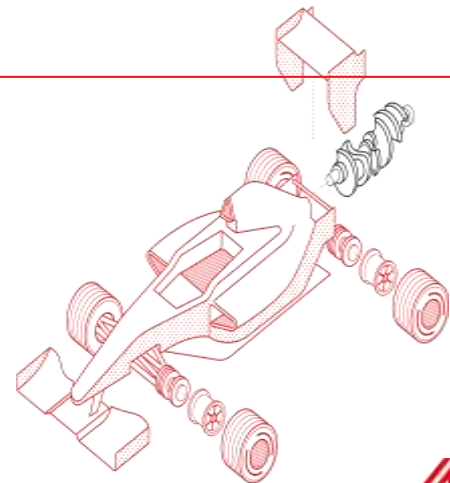
LOS ENLACES ECONÓMICOS ENTRE AUSTRIA Y MÉXICO





1

RELACIONES ECONÓMICAS DE AUSTRIA EN EL MUNDO



**TASA DE
EXPORTACIÓN**

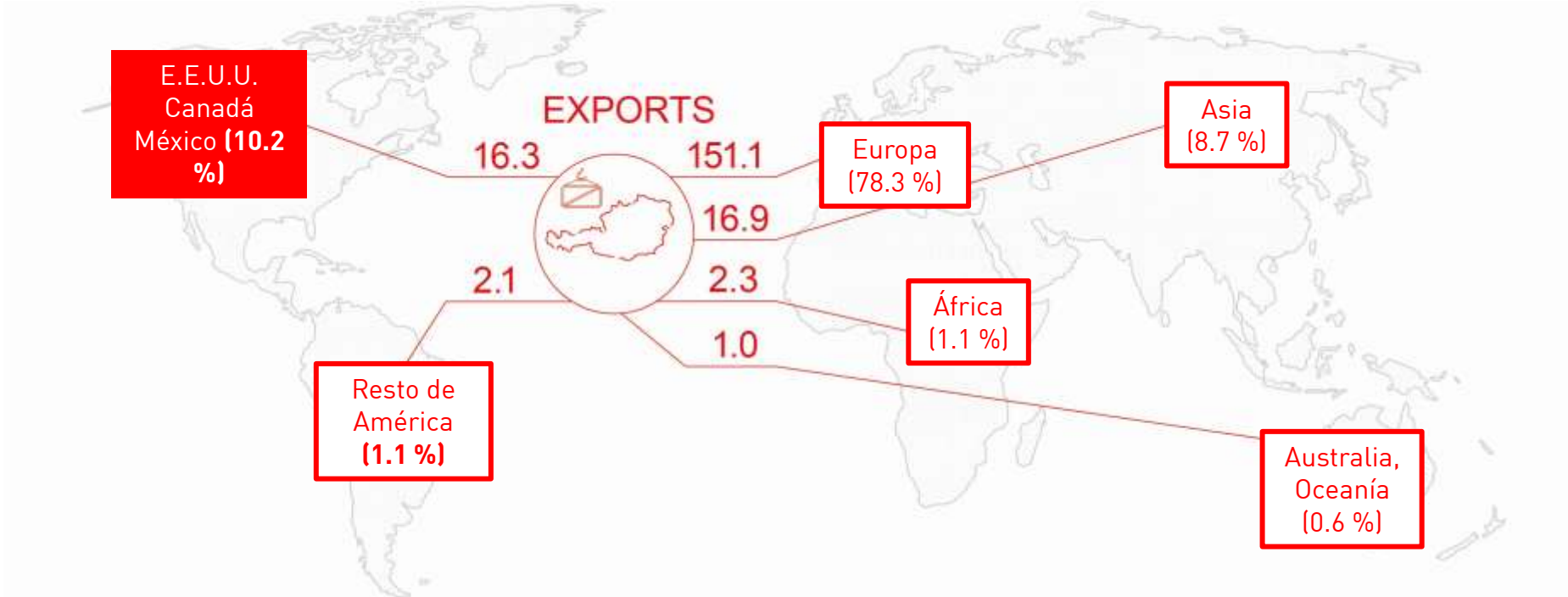
60 %



DESTINOS DE EXPORTACIÓN

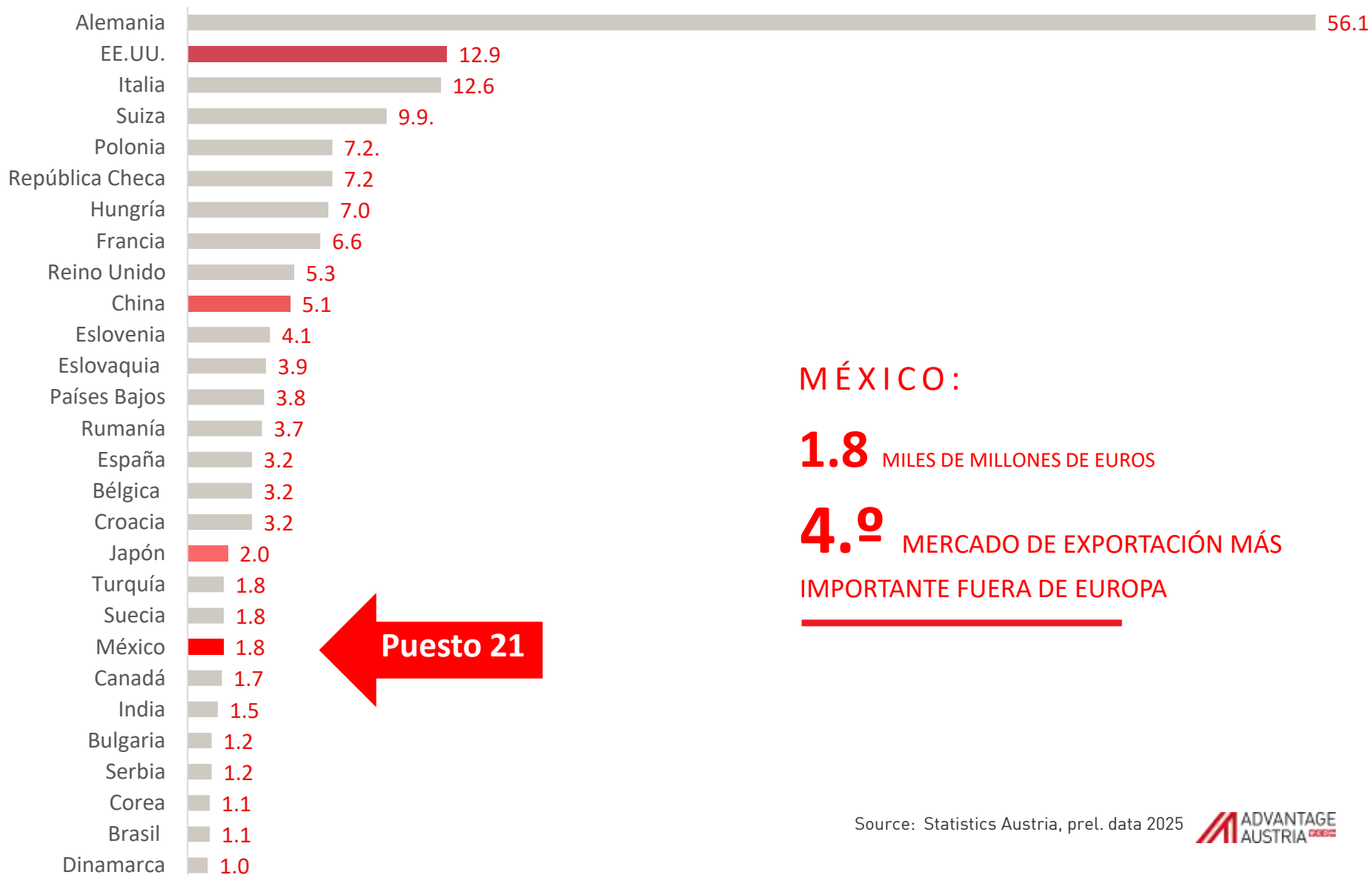
DE AUSTRIA 2025

191 MILES DE MILLONES DE EUROS EN TOTAL



PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACION

VOLUMEN TOTAL DE EXPORTACIONES: 191 MILES DE MILLONES DE EUROS EN 2025

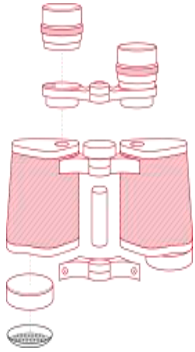


Puesto 21

MÉXICO:

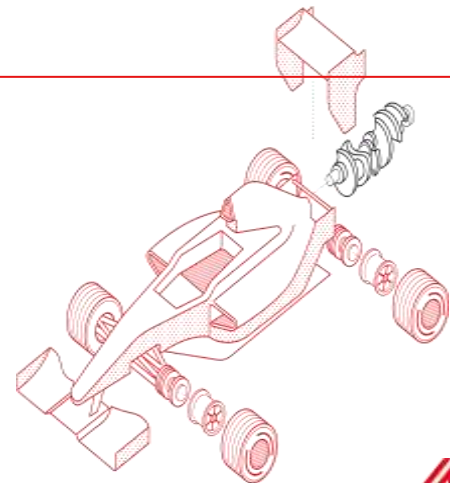
1.8 MILES DE MILLONES DE EUROS

4.º MERCADO DE EXPORTACIÓN MÁS IMPORTANTE FUERA DE EUROPA

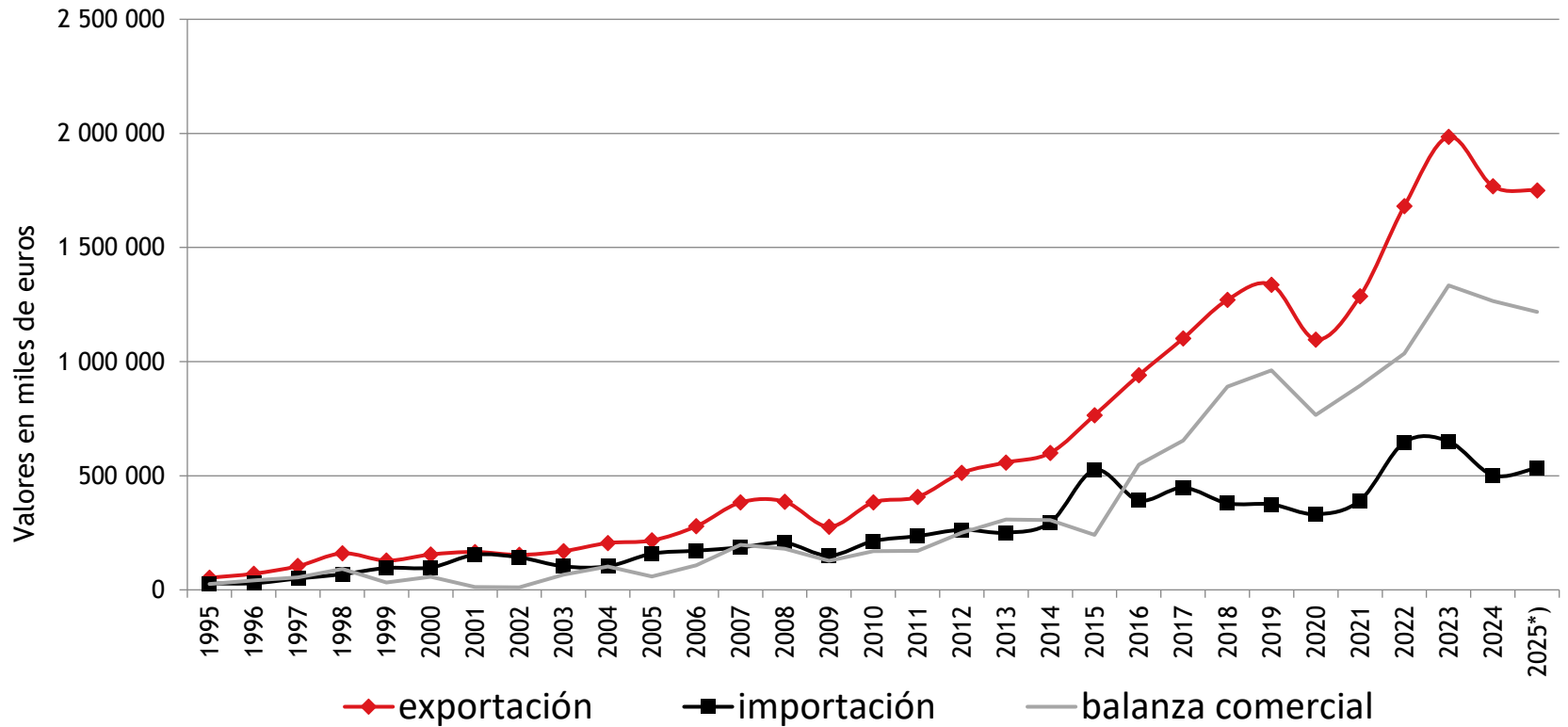


2

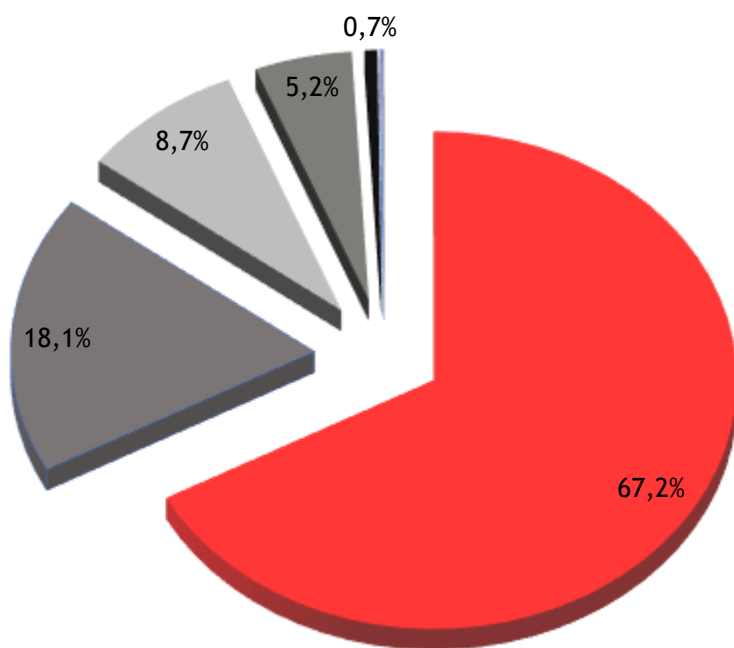
RELACIONES ECONÓMICAS CON MÉXICO



COMERCIO CON MÉXICO (1995-2025)



EXPORTACIONES DE BIENES A MÉXICO (2025)



■ Productos de maquinaria y vehículos

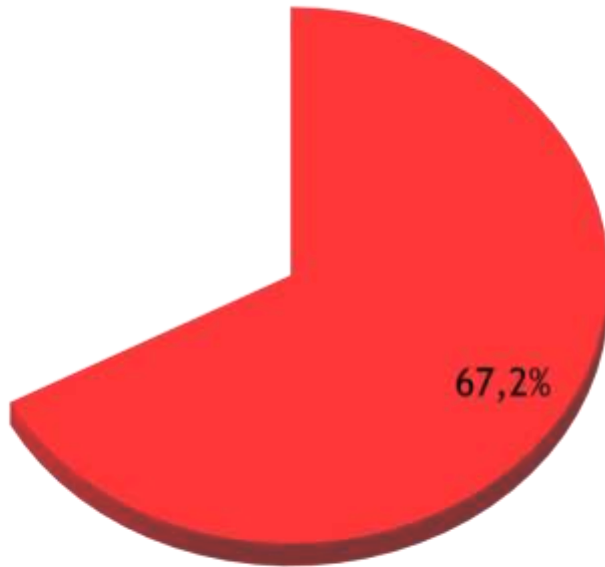
■ Bienes manufacturados

■ Productos químicos

■ Otros productos terminados

■ Alimentos y animales vivos

EXPORTACIONES DE BIENES A MÉXICO (2025)

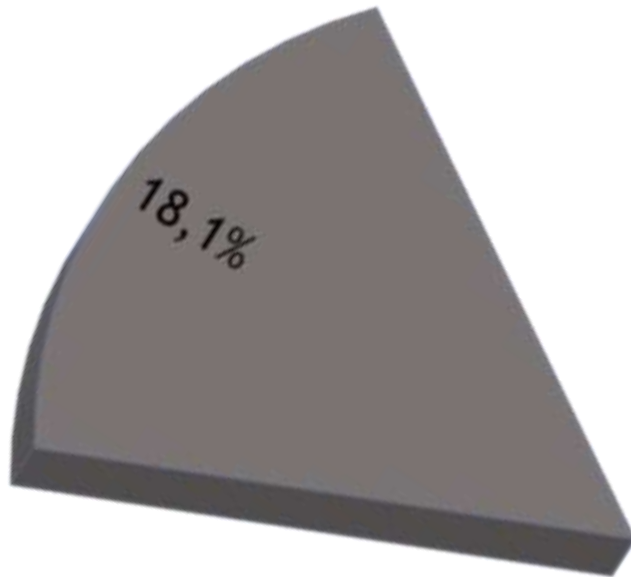


PRODUCTOS DE MAQUINARIA Y VEHÍCULOS:

1.2 Miles de mill. de euros

- Motores y partes (492 millones de euros)
- Partes de automóviles (p.ej. faros, ejes de transmisión, cajas de cambio manuales, airbags y piezas de carrocería etc.)
- Teleféricos (primera línea en Michoacán, en Uruapan)

EXPORTACIONES DE BIENES A MÉXICO (2025)

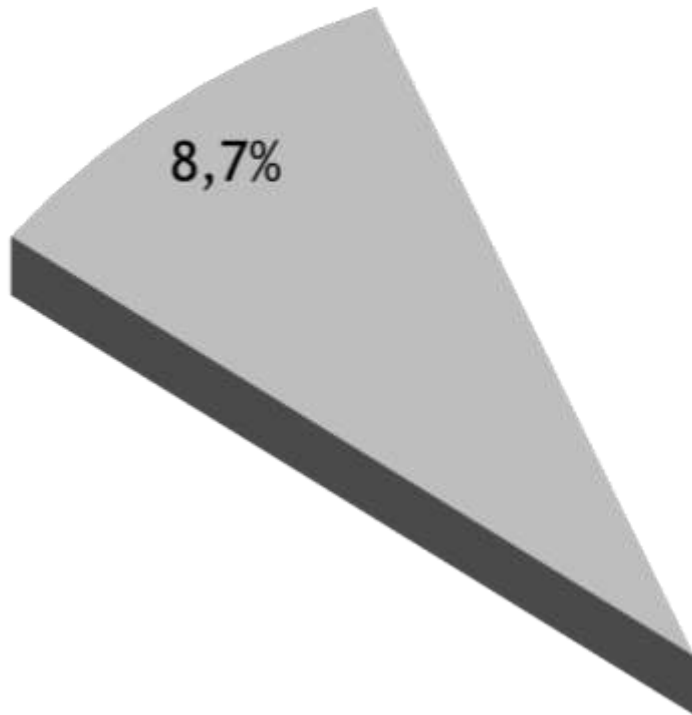


BIENES MANUFACTURADOS

317 Mil. de euros

- Hierro, acero y aluminio y productos; papel y cartón; material refractorio; materiales abrasivos; productos de vidrio

EXPORTACIONES DE BIENES A MÉXICO (2025)



PRODUCTOS QUÍMICOS

152 Mil. de euros

- Productos farmacéuticos (antisuero producido en Austria por Baxter)
- Plásticos

EXPORTACIONES DE BIENES A MÉXICO (2025)



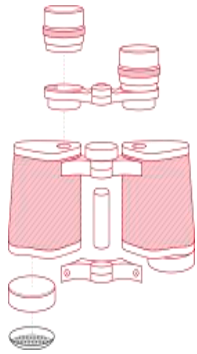
Otros productos terminados

91 Mil. de euros

- Productos de plástico (botellas, cápsulas etc.)
- Equipos de medición y control

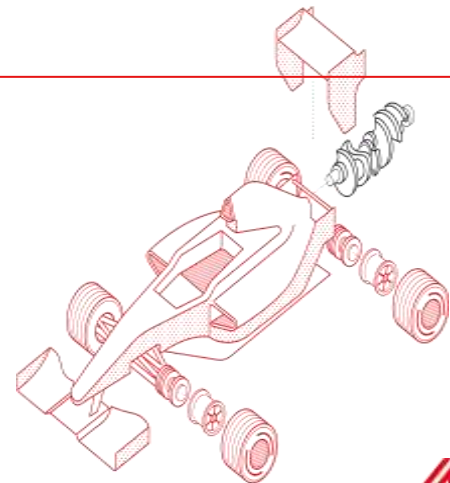
BIENES DE CONSUMO AUSTRIACOS EN MÉXICO



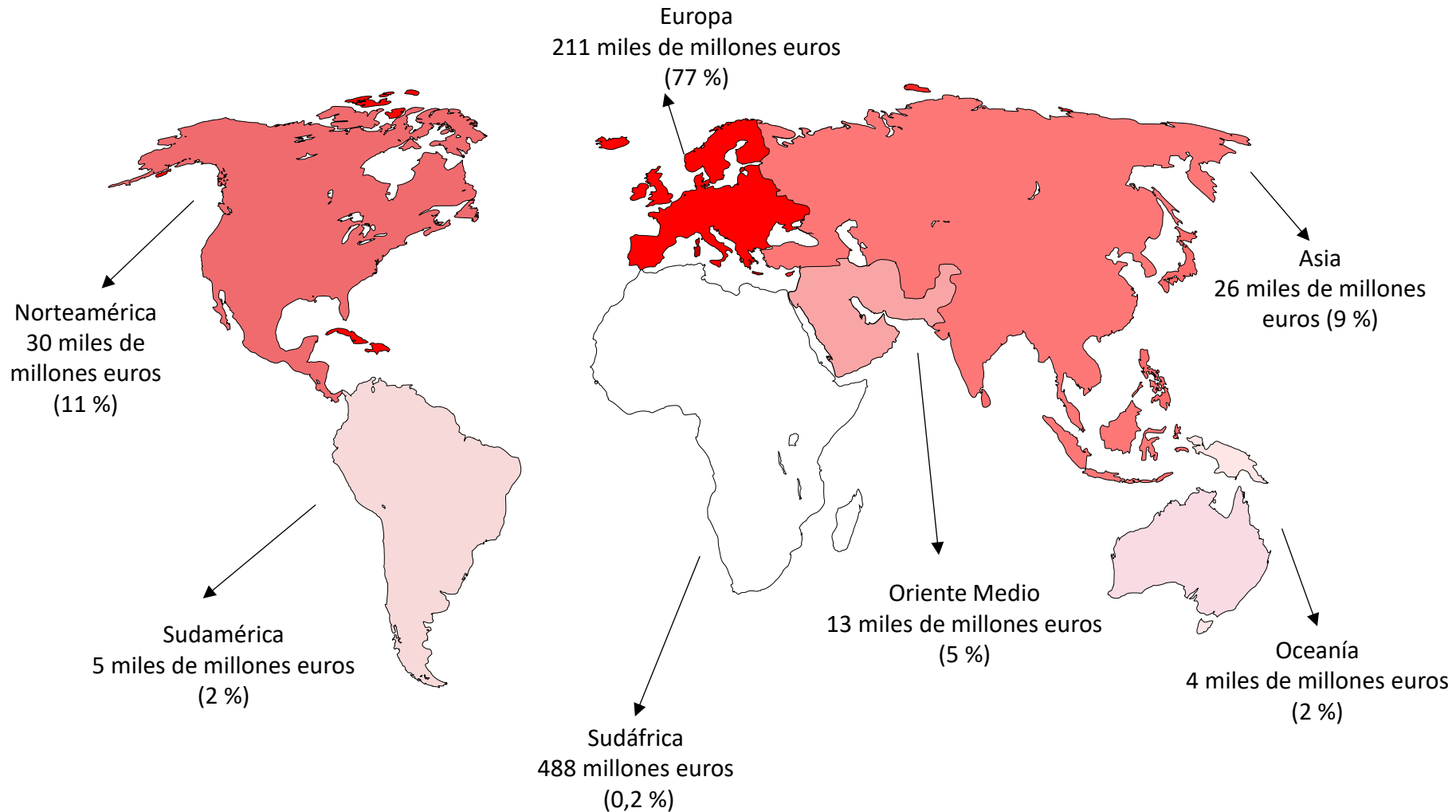


3

PANORAMA DE LAS INVERSIONES

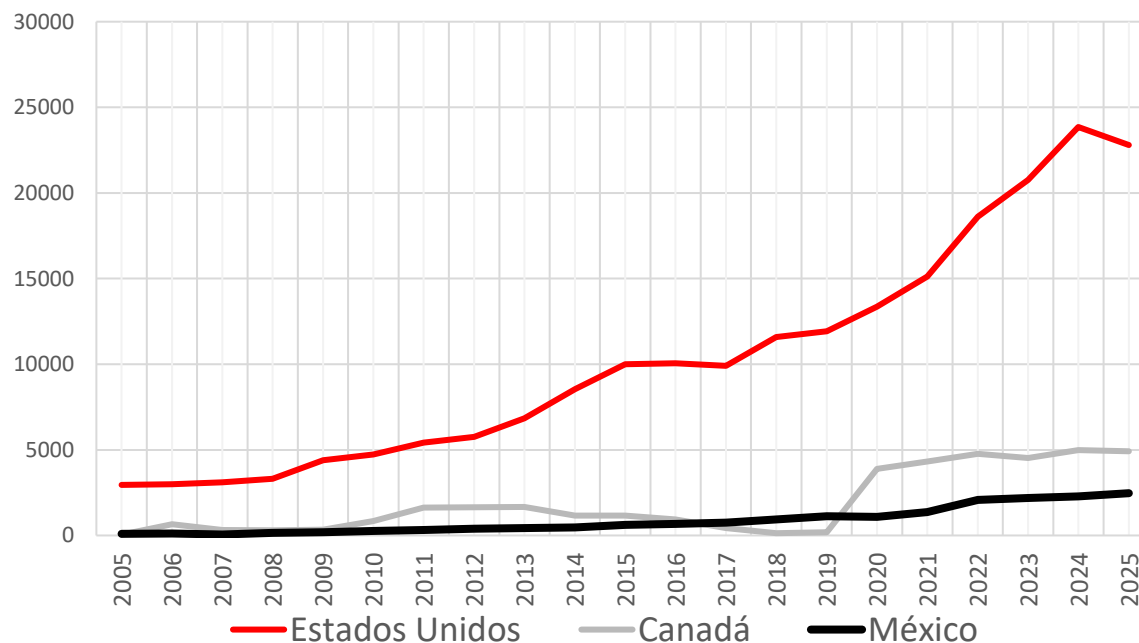


INVERSIONES AUSTRIACAS EN EL MUNDO



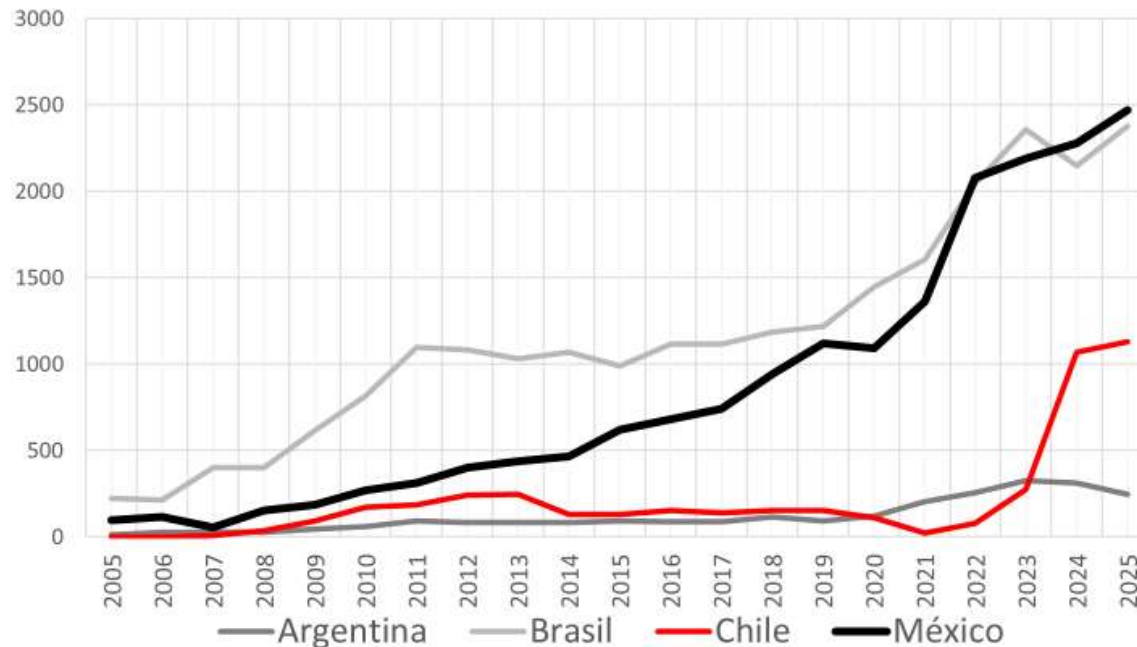
INVERSIONES AUSTRIACAS EN NORTEAMÉRICA

Saldo de inversiones directas activas por regiones en millones de euros



INVERSIONES AUSTRIACAS EN AMERICA LATINA

Saldo de inversiones directas activas por países
en millones de euros



2.3

mil millones euros

México
(2024)

2.5

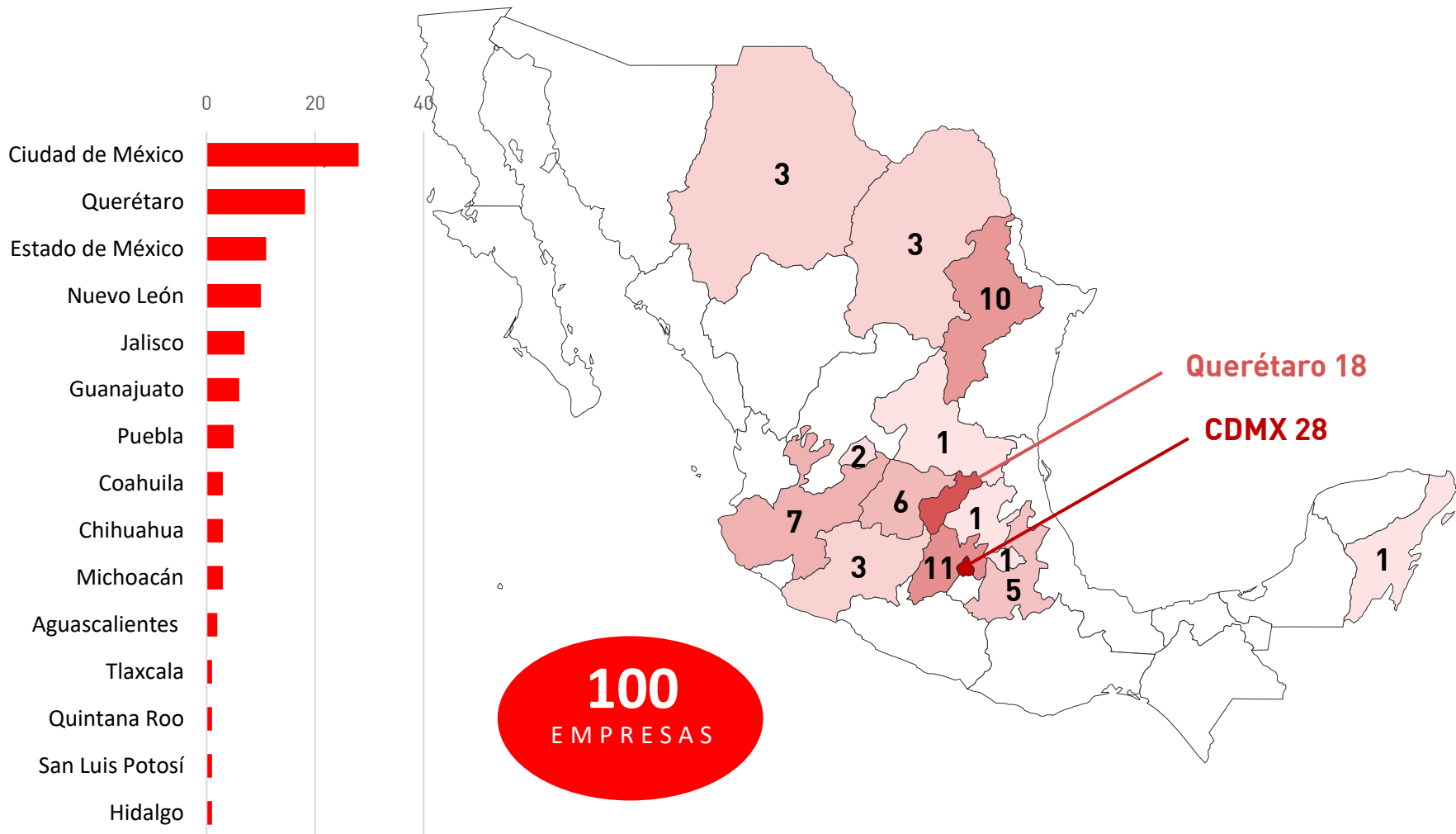
mil millones euros

México
(2025)

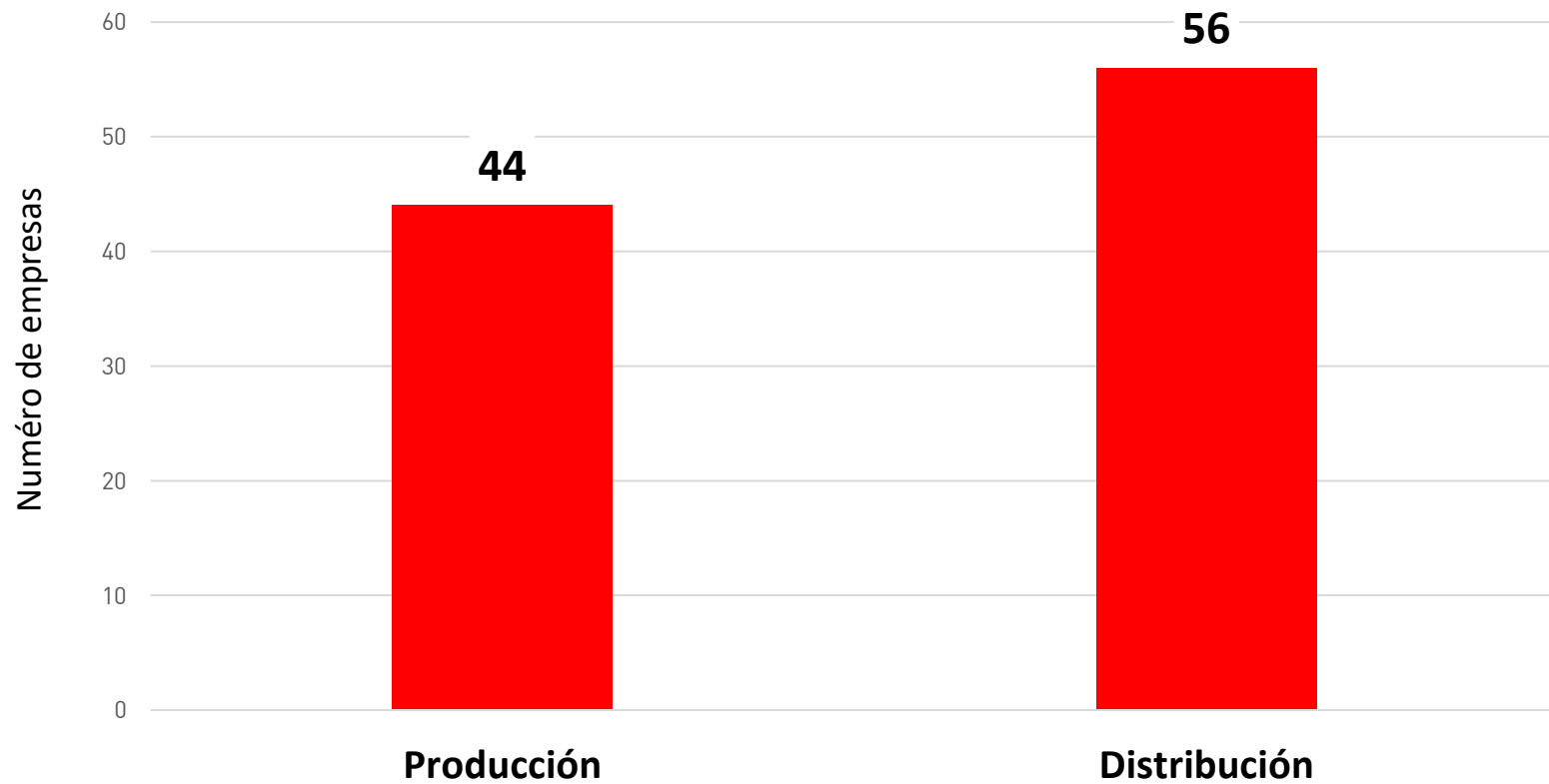
10,248

Empleos
en México

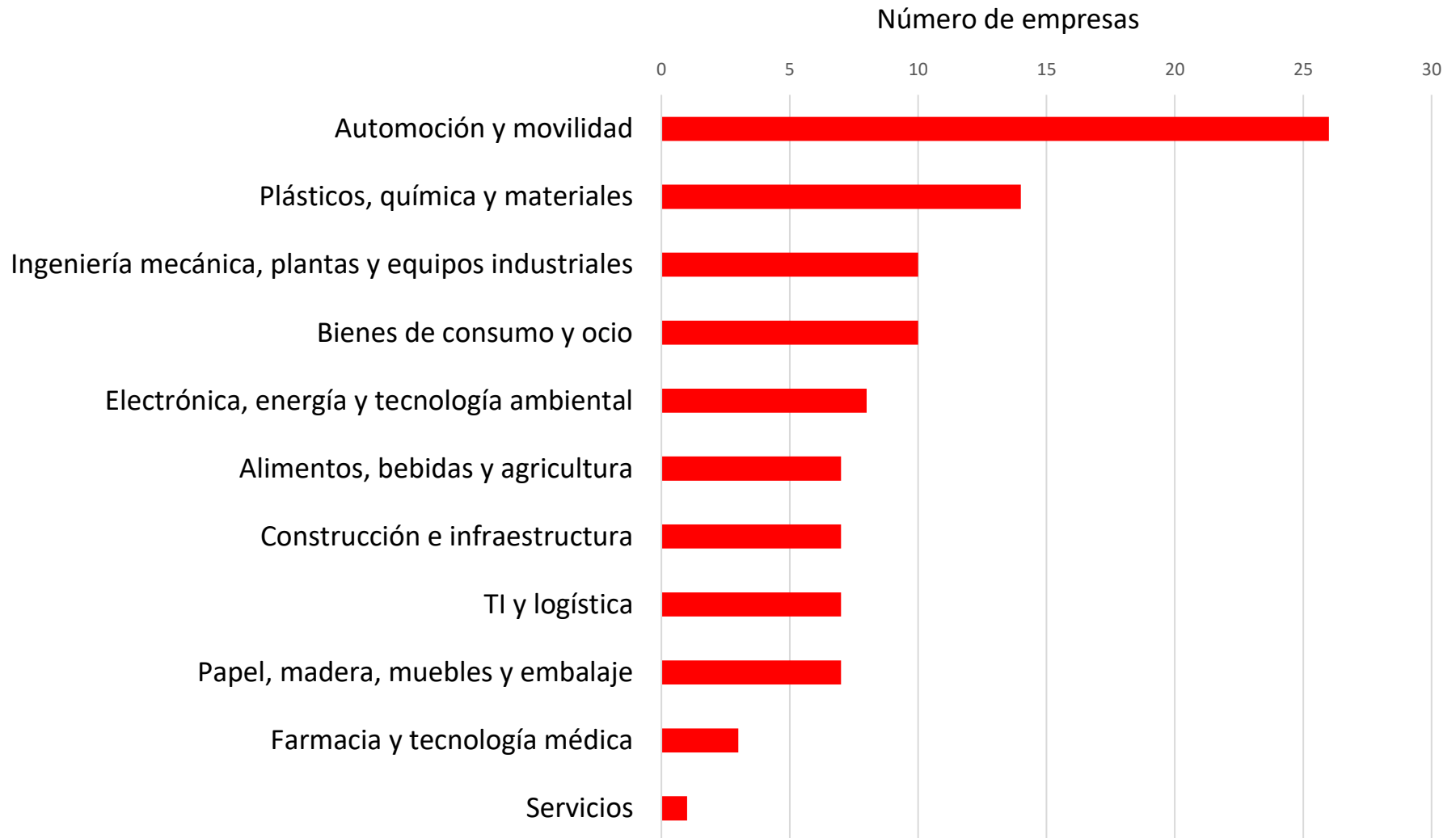
LA INVERSIÓN AUSTRIACA EN MÉXICO - REGIONES



LA INVERSIÓN AUSTRIACA PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN



LA INVERSIÓN AUSTRIACA EN MÉXICO - SECTORES



Plasser Mexicana

Copyright: Plasser & Theurer



kapsch >>>

Copyright: Kapsch





Copyright: Doppelmayr



ANDRITZ Hydro

Copyright: Andritz AG



INVERSIONES MEXICANAS EN AUSTRIA



- **America Móvil:** Entrada en 2012 con participación significativa en **A1 Telekom Austria Group**.
- Aumentada en 2023 a **58 %** (accionista mayoritario).



- **Nemak:** proveedor de la industria automotriz, especializada en desarrollo y producción de componentes de aluminio.
- Presente en Austria desde 2003 con una **planta en Linz**.
- Emplea alrededor de 350 colaboradores y produce hasta un millón de componentes de aluminio al año.



Preguntas y Respuestas

Nella Hengstler

Consejera Comercial para México, Centroamérica y Cuba
Oficina Comercial de la Embajada de Austria

KEYNOTE

EL NUEVO ORDEN GLOBAL Y SUS CONSECUENCIAS





KEYNOTE: EL NUEVO ORDEN GLOBAL Y SUS CONSECUENCIAS

Mariana Campos
Directora General
México Evalúa

Transición hacia un mundo que se caracteriza por:

- Fragmentación geopolítica
- Regionalización económica
- Disrupción tecnológica
- Erosión democrática



- Fin de hegemonía única
- Competencia EE.UU.– China
- Modelos económicos y políticos en transición:
competencia y disputas



China: de actor emergente a eje del sistema global

- **En tres décadas, China transformó su peso económico, comercial y geopolítico.**
- Pasó de representar el 4% del PIB mundial (PPP) al 18–19% → supera a EE.UU (15-16%).
- Principal socio comercial de **+120 países** → nodo del comercio global.
- **~30%** de la manufactura mundial → liderazgo en cadenas de valor.

Implicación: China tiene capacidad de moldear el sistema global.

De fábrica del mundo a **potencia tecnológica**

El ascenso de China no es sólo económico, es tecnológico.

- **>40%** de las patentes globales.
- **2° mayor** inversión mundial en I+D (~2.5% del PIB).
- Liderazgo en 5G, vehículos eléctricos y energías limpias → **liderar en 5G es liderar la infraestructura de la economía digital.**
- Mayor productor mundial de artículos científicos.

Implicación: China compite en la frontera tecnológica global.



Regionalización económica

Inventarios mínimos y logística global: **modelo *just-in-time* se volvió frágil**

- Índice de presión de cadenas de suministro de Reserva Federal de Nueva York alcanzó su pico pandémico en diciembre de 2021.
 - **4.49** desviaciones estándar por encima de promedio histórico.
 - Shock extraordinario sobre transporte, tiempos de entrega y manufactura.
- Índice de fletes desde Shanghái subió **176%** hacia Dubái y **400%** hacia puertos del Mediterráneo (UNCTAD).
 - Otro estudio del BIS calculó que el costo promedio de enviar un contenedor de China a la costa este de Norteamérica en 2021 aumentó **323%** respecto a 2019.

Regionalización económica

De eficiencia económica a proximidad y confianza:

redefinición de cadenas globales

	Lógica	Riesgo	Determinantes
Modelo anterior	Minimizar costos	Recursos ociosos	<ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de producción a bajo costo
Friendshoring	Confianza	Geopolítico	<ul style="list-style-type: none"> ● Alineación política ● Estabilidad institucional ● Reglas similares
Nearshoring	Proximidad	Logístico	<ul style="list-style-type: none"> ● Cercanía física entre productores y mercado final. ● Reducir tiempos



Seguridad económica

La lógica de fondo: **la eficiencia sin resiliencia puede convertirse en vulnerabilidad estratégica.**

Antes dominaba la pregunta:

¿Dónde puedo producir al menor costo?

Ahora: ***¿Puedo asegurar el acceso a este bien en una crisis, una guerra, una pandemia o una ruptura geopolítica?***

El nuevo orden global está migrando de un modelo de economía basado en costo-eficiencia hacia uno basado en **resiliencia.**

- Productos estratégicos: energía, alimentos, chips, minerales críticos, medicinas e insumos médicos, datos e infraestructura digital, defensa y aeroespacial.



Seguridad económica

Concentración productiva es riesgosa

Caso de los chips: un insumo pequeño paralizó industrias completas

- Insumos indispensable para autos, defensa, telecomunicaciones, inteligencia artificial y electrónicos depende de pocos nodos productivos; eficiencia deja de ser sólo una ventaja y se convierte también en riesgo sistémico.
- **Taiwán** concentra aprox **60% de la producción global de semiconductores** por foundry y cerca de **90% de los chips avanzados**. Un shock geopolítico o natural en Taiwán podría afectar autos, IA, defensa, telecomunicaciones y manufactura avanzada del mundo.
- **Las automotrices** externalizaron parte importante de su cadena de chips. En la escasez, no pudieron sustituir fácilmente proveedores ni rediseñar vehículos de inmediato.
- Clave: **S&P Global Mobility estimó que la escasez de semiconductores provocó la pérdida de más de 9.5 millones de vehículos en la producción mundial** de autos ligeros en 2021 y otros 3 millones en 2022.

Resiliencia energética: nuevo mantra

Dependencia barata se volvió vulnerabilidad geopolítica:
la energía en las guerras

Dependencia de Europa al gas ruso se volvió vulnerabilidad estratégica cuando Rusia invadió Ucrania.

- Rusia representaba **40% de las importaciones de gas por ducto de la Unión Europea en 2021**; para 2025 cayó a alrededor de **6%**. El Estrecho de Ormuz...nos vuelve a recordar la lección.

La transición energética no eliminó las vulnerabilidades, las desplazó hacia minerales críticos como litio, cobalto, níquel, grafito y tierras raras. Insumos esenciales para baterías, autos eléctricos, redes, paneles solares, turbinas, defensa y electrónica avanzada.

La necesidad por la resiliencia en minerales críticos desencadenó una competencia y disputa entre potencias. **China domina partes clave de cadenas de baterías y minerales críticos (AIE)**, incluyendo procesamiento de minerales, producción de materiales de cátodo y ánodo, y celdas de batería.

Disrupción tecnológica

El desafío principal: IA como nueva fuente de poder

- La IA no es sólo una herramienta de productividad: es una nueva fuente de poder económico, político y geopolítico.
- Permite procesar información, anticipar comportamientos, automatizar decisiones, influir en la opinión pública, acelerar innovación y fortalecer capacidades estatales, empresariales y militares.
- El desafío central no es sólo tecnológico, sino político:

¿Quién controla la IA, con qué fines, bajo qué reglas y con qué contrapesos?

Disrupción tecnológica

IA puede reorganizar el poder en 4 dimensiones:

1 Entre Estados: Países que controlan chips, datos, modelos, nube, talento y energía tendrán mayor autonomía e influencia global. Los demás pueden volverse dependientes tecnológicos.

2 Entre gobiernos y empresas tecnológicas: Grandes plataformas pueden acumular más capacidad técnica, datos e infraestructura que muchos Estados.

3 Entre gobiernos y ciudadanos: IA puede mejorar servicios públicos, pero también facilitar vigilancia, perfilamiento, discriminación algorítmica y manipulación informativa.

4 Entre economías avanzadas y emergentes: Adopción será desigual. Los países con menor infraestructura digital, talento, inversión y capacidad regulatoria pueden quedar rezagados.

IA redefine quién produce, quién decide, quién regula, quién vigila y quién depende.

Estado digital en México: **CURP** **Biométrica**

Puede representar una transformación histórica del servicio público en México.

Para lograrlo se requieren salvaguardas institucionales que aseguren eficiencia sin renunciar a la protección de:

- **Derechos humanos**
- **Federalismo con equidad**
- **Participación ciudadana y empresarial.**



Otros retos y oportunidades de la IA y la digitalización

IA puede ampliar capacidades sociales, productivas y públicas, o puede profundizar dependencias, desigualdad y concentración de poder

Retos

- **Cambios en el empleo:**
- **Ciberseguridad y desinformación:** IA puede amplificar ataques cibernéticos, fraudes, manipulación política y pérdida de confianza pública.
- **Regulación rezagada:** gobiernos deben proteger derechos, privacidad, competencia y transparencia sin frenar innovación.

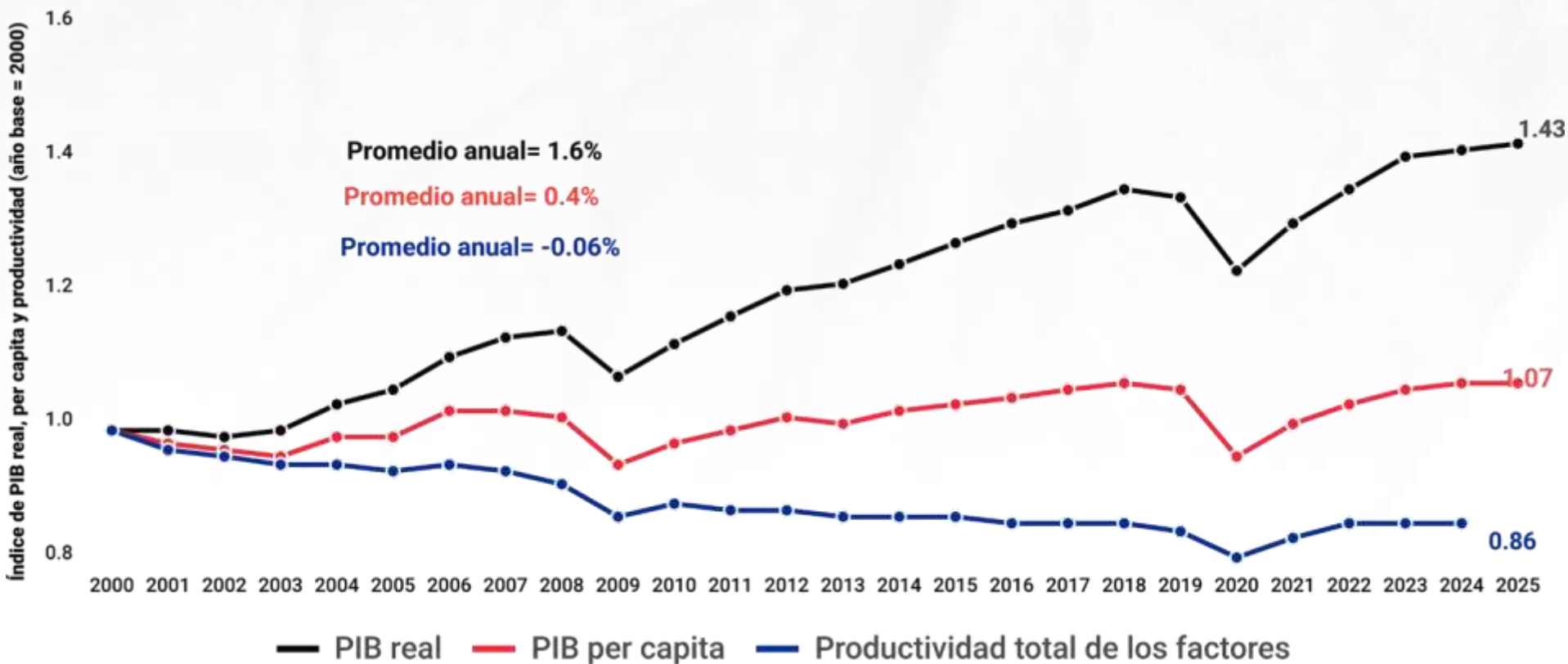
Oportunidades

- **Productividad y crecimiento:** automatización de procesos, análisis de datos, eficiencia logística, innovación y mejora de servicios.
- **Mejores gobiernos:** Trámites ágiles, compras públicas transparentes, fiscalización inteligente, mejor focalización social y uso más eficiente de recursos públicos.
- **Inclusión financiera y digital:** pagos digitales, identidad digital, acceso a servicios, crédito, seguros y reducción de costos de transacción.
- **Nearshoring tecnológico:** México puede insertarse en cadenas de mayor valor: semiconductores, centros de datos, manufactura avanzada, software, ciberseguridad y servicios digitales.

Evolución del PIB real, per cápita y de la productividad

En los últimos 25 años, el **PIB ha crecido en 43%**, pero el **PIB per cápita sólo en 7%**.
A su vez, la productividad ha caído

Evolución del PIB real, per cápita y productividad, año base 2000 (2000-2025)

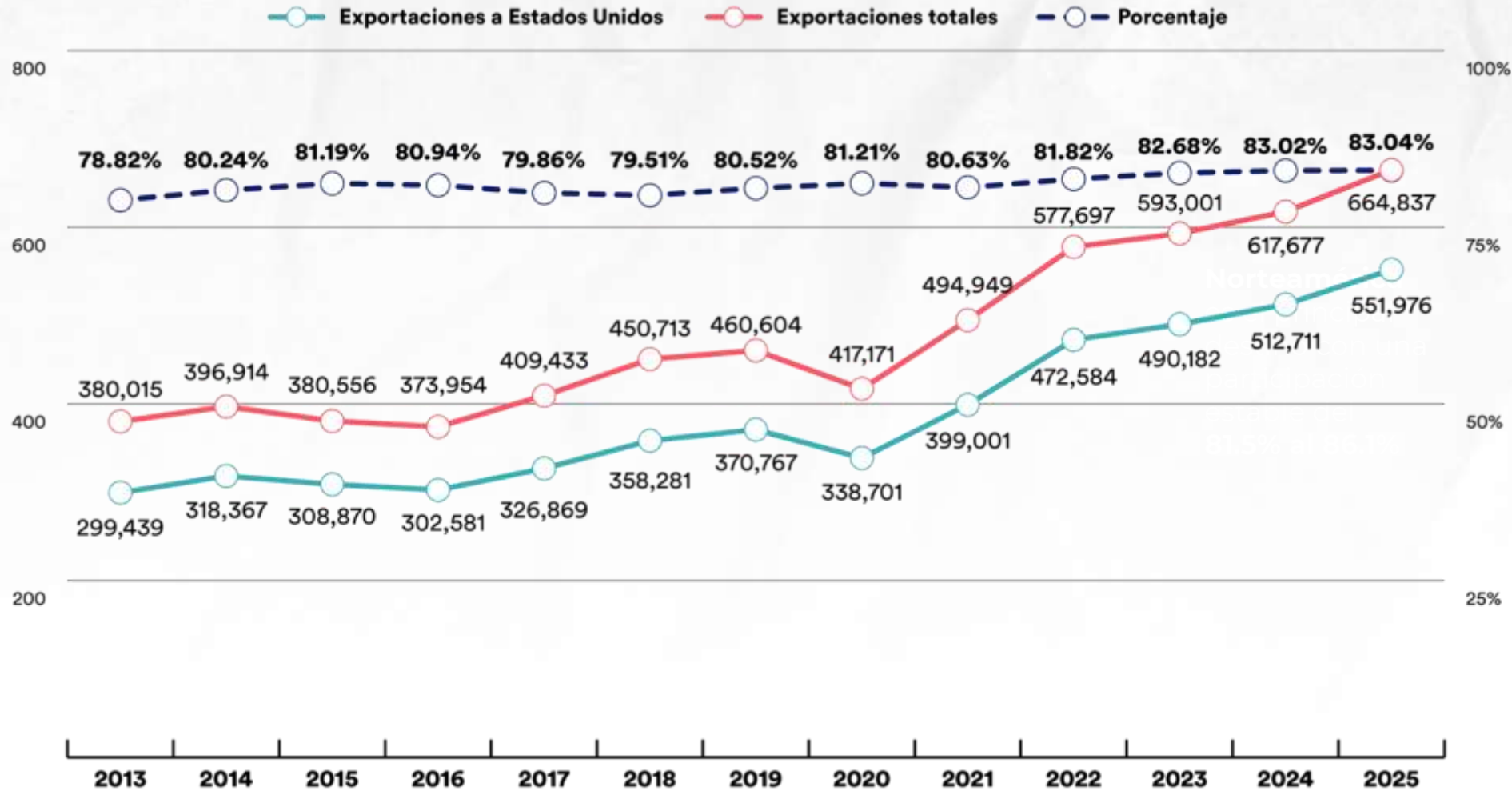


¿Erosión democrática?

- El mundo ya tiene más autocracias que democracias: **92 frente a 87.**
- México forma parte del primer grupo: **somos un caso de autocratización impulsada por la reforma judicial.**
- No es una percepción. Es un dato del informe Varieties of Democracy 2025, y una realidad que la Comisión Interamericana de Derechos Humanos ya ha comenzado a examinar formalmente.

Exportaciones de México (MDD)

(Estados Unidos y Total)





Riesgos y oportunidades para un México en transformación

Oportunidades para México

1. Mantenerse como socio indispensable de Norteamérica

- Fragmentación global y la rivalidad Estados Unidos-China hacen que México sea más estratégico.
- Estados Unidos necesita reducir dependencias en Asia, fortalecer cadenas regionales y asegurar bienes críticos. México puede ser parte de esa respuesta.
- La oportunidad no es sólo vender más a Estados Unidos. Es construir una plataforma norteamericana de seguridad económica en sectores críticos: automotriz eléctrico, dispositivos médicos, farmacéutica, agroindustria, semiconductores, aeroespacial, baterías, minerales, defensa ligera, tecnologías limpias y servicios digitales.

Oportunidad:
México puede pasar de ser “maquilador competitivo” a ser “socio estratégico de resiliencia productiva”.

Oportunidades para México

2. Subir en la cadena de valor

- El país ya tiene capacidades manufactureras relevantes. El reto es escalar hacia actividades de mayor valor: diseño, ingeniería, pruebas, certificación, software embebido, mantenimiento avanzado, manufactura inteligente, automatización e inteligencia artificial aplicada a producción.
- En semiconductores, por ejemplo, México difícilmente competirá de inmediato en la fabricación más avanzada de chips, pero sí puede posicionarse en **ensamble, prueba, empaquetado, diseño, electrónica especializada y proveduría regional**. Existen ya esfuerzos vinculados al Plan México y a incentivos para operaciones de semiconductores.
- Aprovechar el nearshoring tecnológico

Oportunidad:
aprovechar la
cadena de chips
sin pretender
replicar de
inmediato a
Taiwán o Corea.

Oportunidades para México

3. Atraer inversión por seguridad económica, no sólo por costo

- Antes las empresas buscaban producir donde fuera más barato. Ahora buscan producir donde haya menor riesgo geopolítico, acceso al mercado estadounidense, estabilidad logística y cumplimiento de reglas.
- México puede vender una propuesta más sofisticada:

cercanía + TMEC + talento + manufactura + mercado interno + resiliencia regional.

- La IED récord de 2025 muestra que México sigue siendo atractivo, pero la composición de esa inversión importa: si la mayor parte es reinversión de utilidades, significa que las empresas ya instaladas confían en expandirse, pero también puede indicar que aún falta atraer más inversión nueva de alto valor.

IED anual por tipo de inversión (2012- 2025)

Categorías de flujos de efectivo:

1. Nuevas inversiones

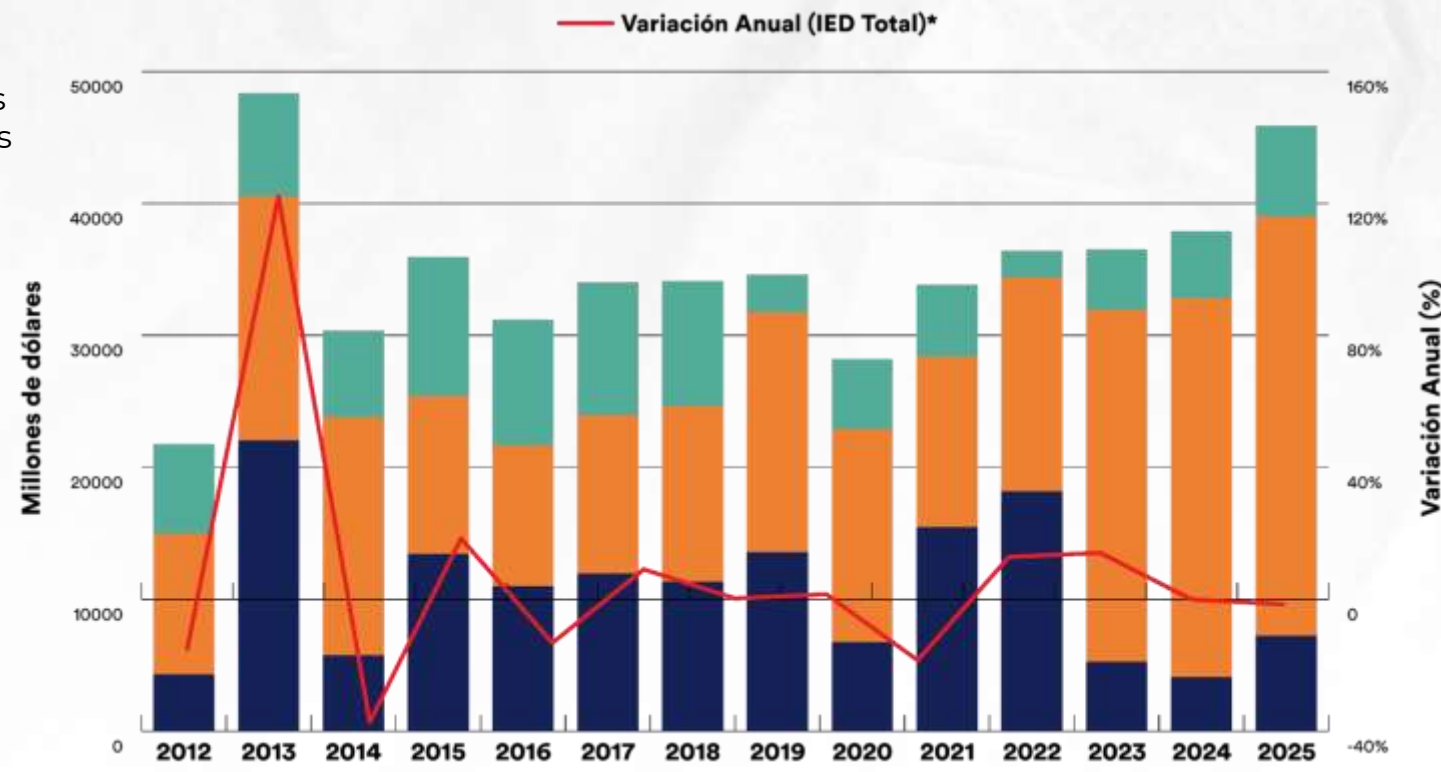
- o Capital en activos fijos, aportaciones al capital y fideicomisos.

2. Reinversión de utilidades

- o Ganancias no distribuidas que aumentan el capital inversionista.
- o Reflejan confianza en México.

3. Cuentas entre compañías

- o Deudas entre empresas mexicanas con IED y sus relacionadas en el extranjero.



Fuente: Elaboración propia con reportes estadísticos de Inversión Extranjera Directa (Secretaría de Economía)

Oportunidades para México

4. Mejor gobierno a partir de la digitalización del Estado y el uso de la IA

- La IA y la digitalización pueden transformar al gobierno mexicano. Pueden ayudar a reducir trámites, mejorar compras públicas, detectar corrupción, fiscalizar mejor, focalizar programas sociales, interoperar bases de datos, acelerar permisos y mejorar servicios públicos.
- La OCDE ha señalado que México enfrenta retos en gobernanza de datos, capacidad digital del sector público, datos abiertos y uso estratégico de información pública.

Oportunidad:
**usar tecnología
no sólo para
modernizar
trámites, sino
para reconstruir
capacidad
estatal.**

Oportunidades para México

5. Inclusión financiera y formalización

- La digitalización de pagos puede reducir costos de transacción, facilitar acceso a crédito, generar historial financiero, mejorar recaudación y reducir informalidad.
- Para México, donde la informalidad sigue siendo una barrera estructural, los pagos digitales pueden ser una herramienta de inclusión y productividad.

Oportunidad:

convertir la digitalización financiera en una política de desarrollo, no sólo en innovación bancaria.

Desafíos para México

1. TMEC disfuncional y vulnerabilidad ante Estados Unidos

- La regionalización económica beneficia a México, pero también lo hace más dependiente de la política comercial estadounidense. México tiene una ventaja enorme por su acceso al mercado norteamericano, pero esa ventaja puede erosionarse si aumentan los aranceles, las reglas de origen se endurecen o la revisión del TMEC se vuelve conflictiva.
- La tensión sobre acero y aluminio muestra la doble cara de la integración con EE.UU.: México gana por cercanía y acceso al mercado, pero queda expuesto cuando Washington redefine sectores estratégicos mediante aranceles. EE.UU. recibe cerca de 80% de las exportaciones mexicanas totales y alrededor de tres cuartas partes de las exportaciones mexicanas de productos terminados de acero.

Desafío:

México debe defender el TMEC como activo estratégico, pero también reducir vulnerabilidades mediante diversificación sectorial, mayor contenido nacional competitivo y una diplomacia económica más sofisticada.

Desafíos para México

2. Energía: el cuello de botella del nearshoring tecnológico

- La nueva economía requiere electricidad abundante, confiable, limpia y competitiva. Los centros de datos, la IA, la manufactura avanzada, los autos eléctricos, los semiconductores y la industria exportadora son intensivos en energía.
- Los 103 nuevos parques industriales requerirán 2,500 MW adicionales, casi 19% de la capacidad actualmente instalada en los parques industriales existentes. Esto muestra por qué la energía puede convertirse en el principal cuello de botella del nearshoring tecnológico.
- Aquí México tiene una debilidad crítica. Sin energía suficiente y limpia, el país puede perder inversiones frente a Texas, Arizona, Costa Rica, Brasil, Vietnam o Europa del Este. La presión es mayor porque los grandes corporativos globales tienen metas de descarbonización y exigen cadenas de suministro con menor huella de carbono.

Desafío:
si México no resuelve transmisión, generación, permisos, energías limpias y confiabilidad del sistema eléctrico, el nearshoring se va a topar con un techo.

Desafíos para México

3. Estado de derecho, seguridad y certeza regulatoria

- La seguridad económica no sólo significa tener fábricas; significa poder operar con certidumbre. Para las empresas, la resiliencia incluye seguridad física, cumplimiento contractual, permisos claros, aduanas eficientes, infraestructura confiable y **reglas previsibles**.
- México compite en un entorno donde las empresas buscan reducir riesgos geopolíticos. Pero si perciben riesgos internos —inseguridad, extorsión, cambios regulatorios, incertidumbre judicial, bloqueos logísticos o discrecionalidad administrativa— la ventaja geográfica se debilita.

Desafío:

México puede ser cercano a Estados Unidos, pero si no es confiable institucionalmente, su ventaja se reduce. **El nuevo orden global o *friendshoring* exigen: alineación política, estabilidad institucional, reglas similares.**

Desafíos para México

4. Baja inversión y bajo crecimiento

- La oportunidad global exige inversión acelerada. Sin embargo, México enfrenta un problema de bajo dinamismo. La contracción del PIB en el primer trimestre de 2026 y las proyecciones moderadas del FMI reflejan una economía que no está creciendo al ritmo de la oportunidad.
- El problema no es sólo coyuntural. Si la inversión pública está presionada por gasto corriente, pensiones, intereses y Pemex, y la inversión privada percibe incertidumbre, el país puede quedar atrapado en una paradoja: tener la oportunidad externa más grande en décadas, pero no contar con las condiciones internas para aprovecharla.

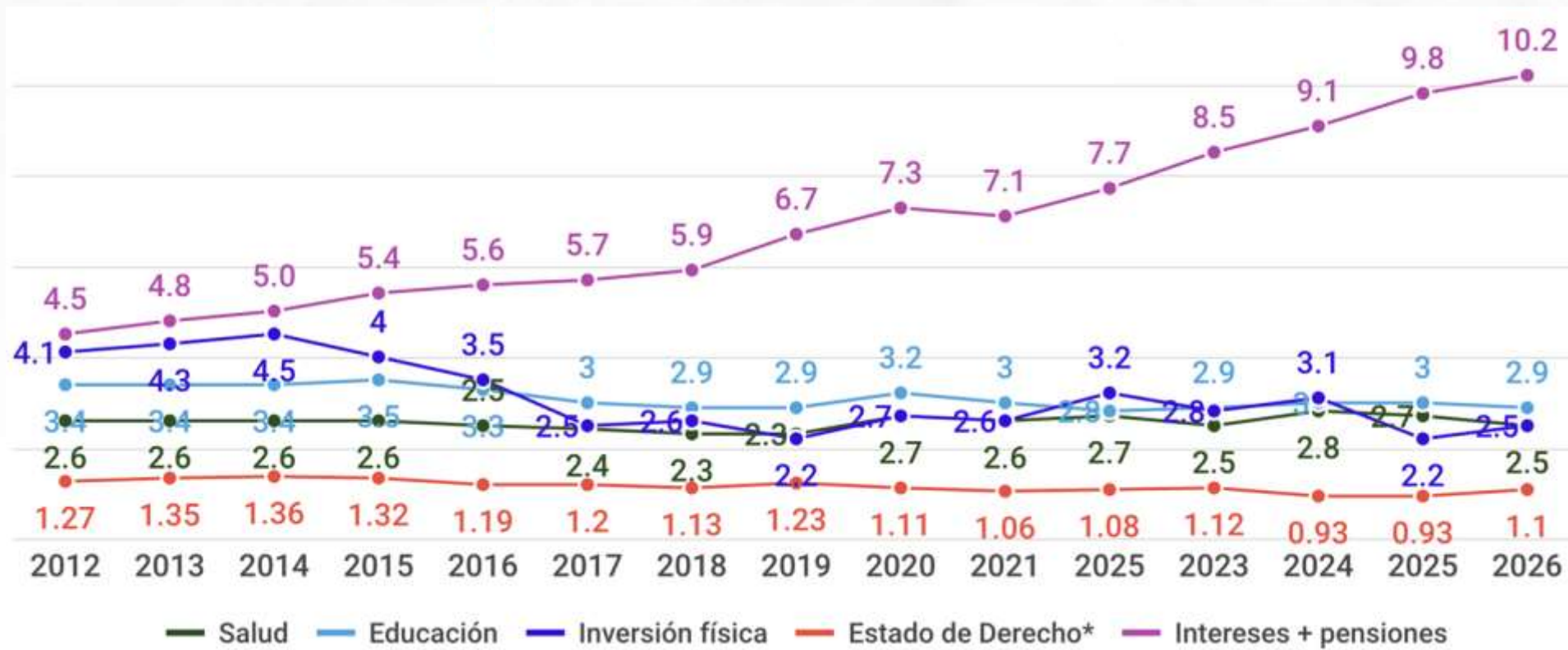
Desafío:

pasar de anuncios de inversión a inversión efectiva, productiva y de largo plazo.

El gasto público ha perdido capacidad de impulsar el desarrollo

Se proyecta que en 2026 el pago de intereses y pensiones alcance 10.2% del PIB, superando el 9.0% destinado a salud, educación, estado de derecho e inversión.

Gasto por conceptos principales como % del PIB; Observado (2012-2025); Aprobado (2026)



Fuente: Elaborado por México Evalúa con Estadísticas Oportunas de la SHCP.* Incluye el gasto en pensiones contributivas y no contributivas.** El gasto en Estado de Derecho se compone por 3 funciones del gasto: 1) Seguridad Nacional 2) Asuntos de orden público 3) Justicia y un componente del gasto, el 20% del Fortamun (Vivienda y Servicios a la Comunidad).

Desafíos para México

5. Capital humano insuficiente para la nueva economía

- El nearshoring avanzado no se gana sólo con parques industriales. Se gana con técnicos, ingenieros, programadores, especialistas en ciberseguridad, expertos en datos, operadores de manufactura avanzada, reguladores digitales y funcionarios públicos capaces de usar tecnología.

Desafío: el sistema educativo y de capacitación laboral debe moverse más rápido que la relocalización productiva. Si no, México tendrá empleos, pero no necesariamente los mejores empleos.

6. Infraestructura logística y aduanera

- La regionalización requiere cruces fronterizos ágiles, puertos eficientes, carreteras seguras, ferrocarriles competitivos, aduanas digitales y trazabilidad. Una cadena regional no es resiliente si se atora en la frontera o si la logística es vulnerable a crimen, bloqueos o corrupción.

Desafío: México debe convertir su geografía en conectividad real.

¡Gracias!

Consulta más en:

mexicoevalua.org

numerosdeerario.mexicoevalua.org

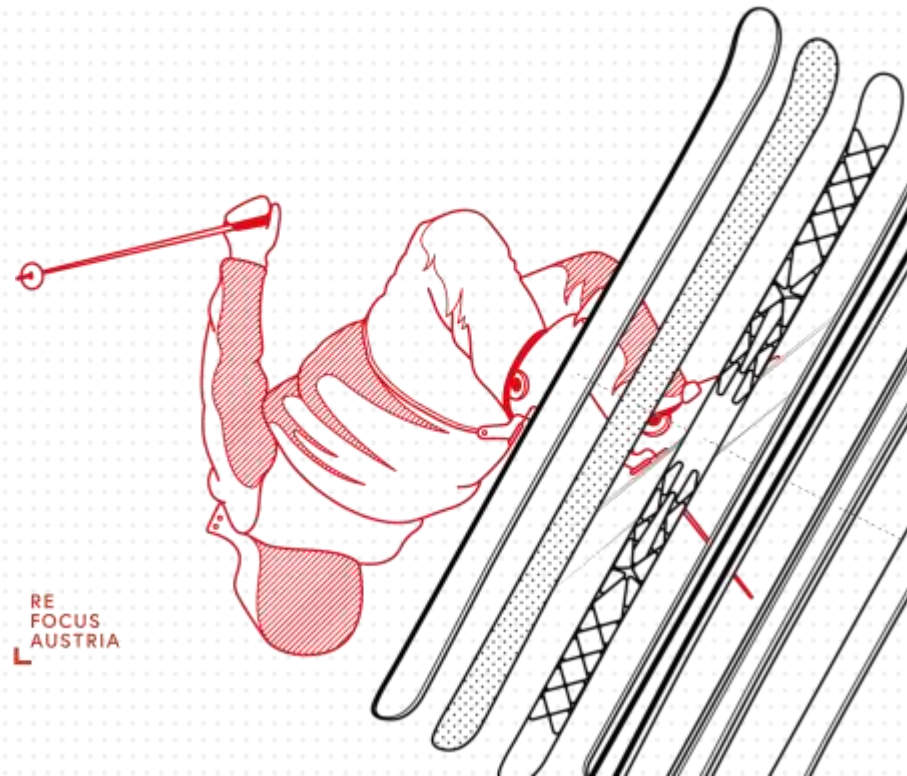
AUSTRIAN BUSINESS CONFERENCE MEXICO



NAVEGANDO EN UN
NUEVO PANORAMA ECONÓMICO
Ciudad de México | 07.05.2026



VON WOBESER



EL SECTOR PRIVADO MEXICANO ANTE EL NUEVO ENTORNO ECONÓMICO



Frank Zeller
Director Corporativo
de Relaciones
Institucionales de
CYDSA



Manolo Reynaud
Director de Asuntos
Corporativos
Walmart México



Ana López Mestre
Directora General Ejecutiva
Consejo Coordinador
Empresarial (CCE)



Johannes Hauser
Director General
Cámara Mexicana -
Alemana de Comercio
e Industria (CAMEXA)

KEYNOTE

EL ESTADO ACTUAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA





KEYNOTE: EL ESTADO ACTUAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA

José Carlos Sánchez
Chief Economist
HSBC Global Banking and Markets



Mexico Economic Outlook

May 2026

 **HSBC**
Global Investment Research

Jose Carlos Sanchez

Chief Economist, Mexico

HSBC Mexico, S.A., Institucion de Banca Multiple, Grupo Financiero HSBC

jose.c.sanchez@hsbc.com.mx

+52 55 5721 5623

*Employed by a non-US affiliate of HSBC Securities (USA) Inc, and is not registered/qualified pursuant to FINRA regulations

Economics
Mexico

HSBC Mexico, S.A., Institucion de Banca Multiple, Grupo Financiero HSBC

Disclosures & Disclaimer: This report must be read with the disclosures and the analyst certifications in the Disclosure appendix, and with the Disclaimer, which forms part of it

Global energy shocks create stagflationary risks globally; this adds to Mexico's already loaded agenda, framed by the USMCA review, local policy risks, and other considerations that weigh on the economy

Date	Event
1 July 2020	USMCA comes into effect
2024-25	Governments launch domestic consultations
1 July 2026	Deadline for USTR to submit review of trade in automotive goods under USMCA to Senate
1 July 2026	First joint review begins
At any point	Any country can withdraw from USMCA with six month's notice under Article 34.6

No renewal agreement reached in 2026 review

2027-36	Annual reviews continue
1 July 2036	USMCA expires if no agreement reached in annual reviews

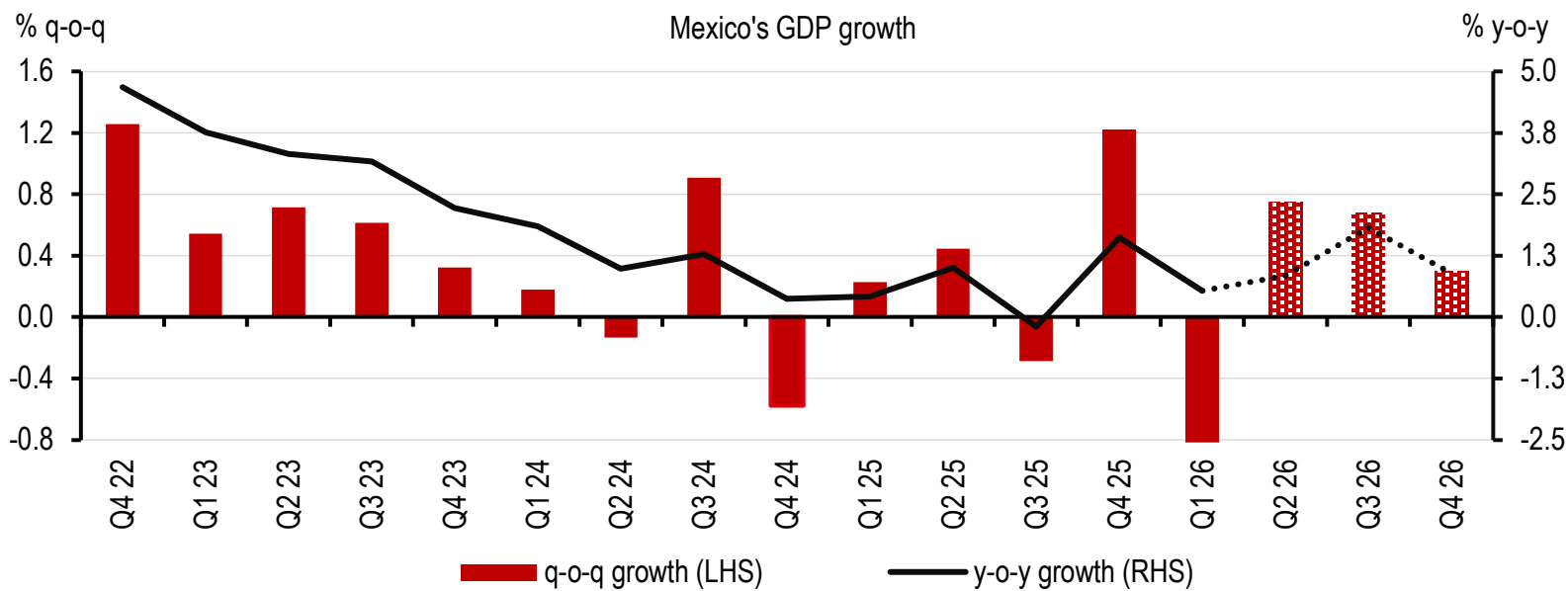
Renewal agreement reached in 2026 review

1 July 2032	Next review
1 July 2042	New USMCA expiry date

Source: Federal Register, US Trade Representative

Source: USTR, Ministry of Economy, HSBC

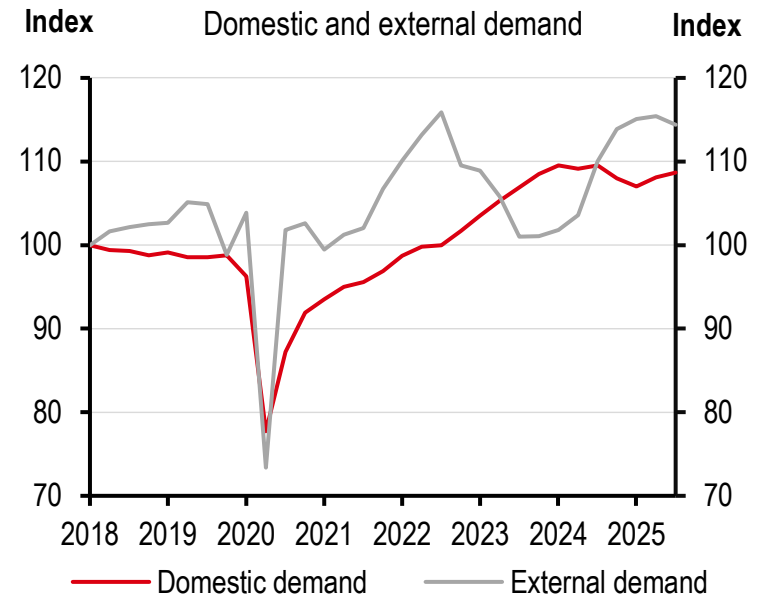
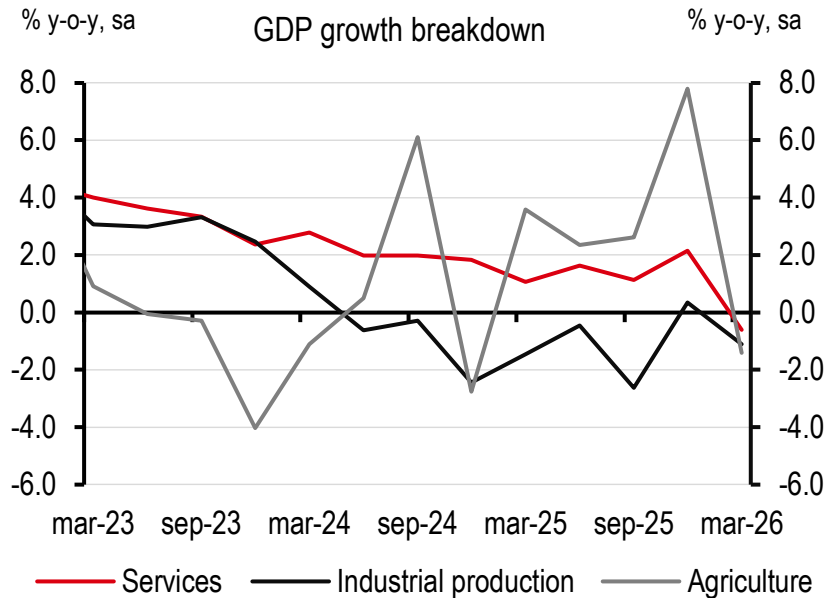
The preliminary Q1 2026 GDP confirmed a slow start to the year, as the economy contracted with respect to Q4 2025, and grew modestly on an annual basis; we expect it to stabilize somewhat in the rest of 2026



Source: INEGI, HSBC forecasts

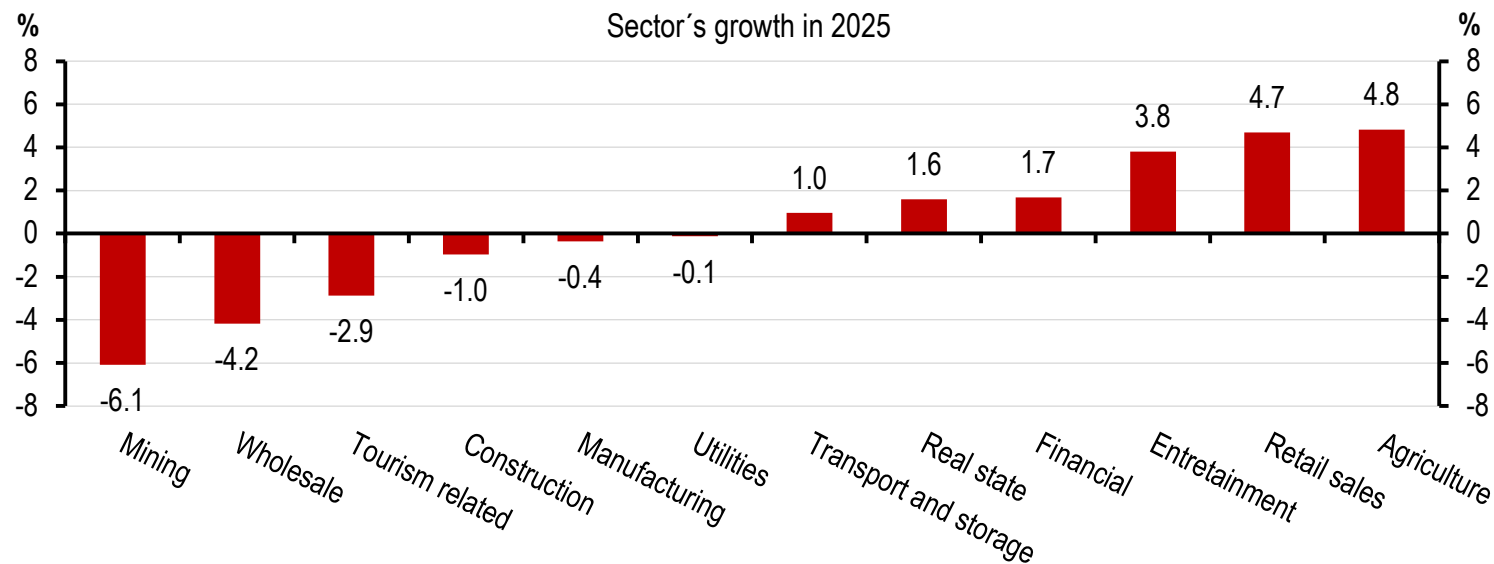


At the sector level, weaker activity stems from a broad-based softening; on the demand side, domestic drivers are stagnant, while exports are being the main driver due to resilient external demand



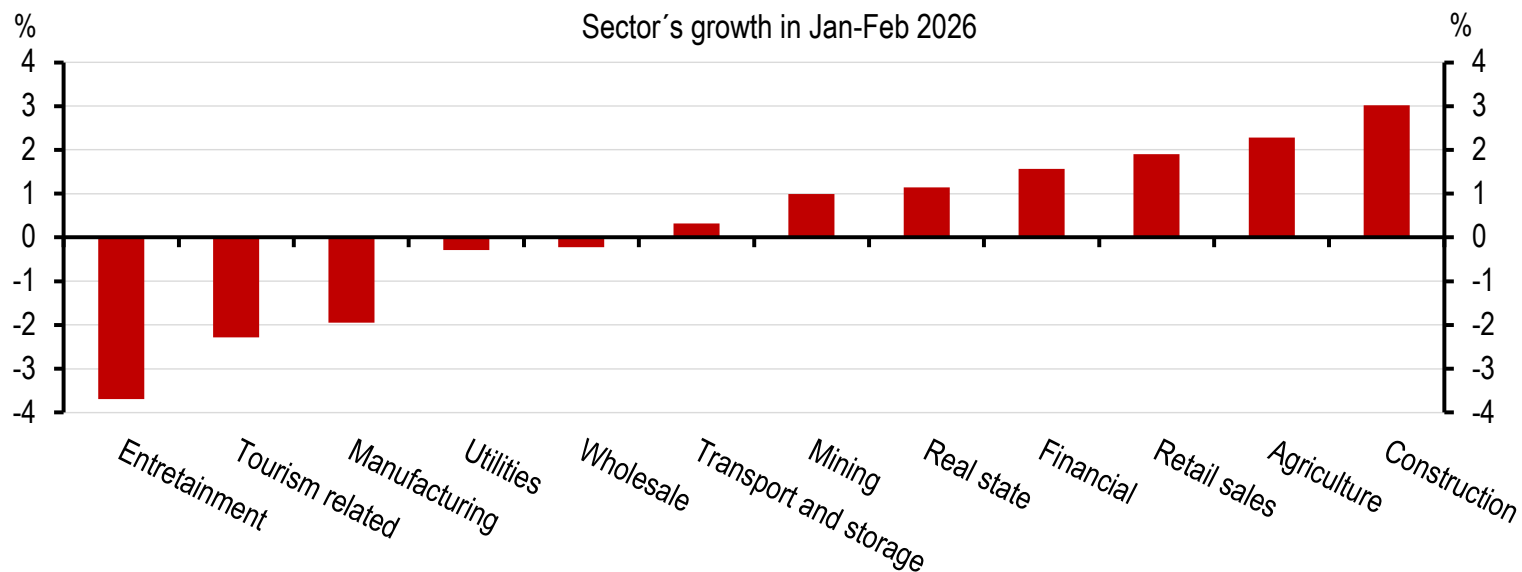
Source: INEGI

In 2025, sectors had an uneven performance, with all industrial production components contracting; some services and agriculture activities offset the industrial weakness



Source: INEGI

So far in 2026, some industrial activities have stabilized somewhat, while services continue to have an uneven performance; agriculture is posting mild growth



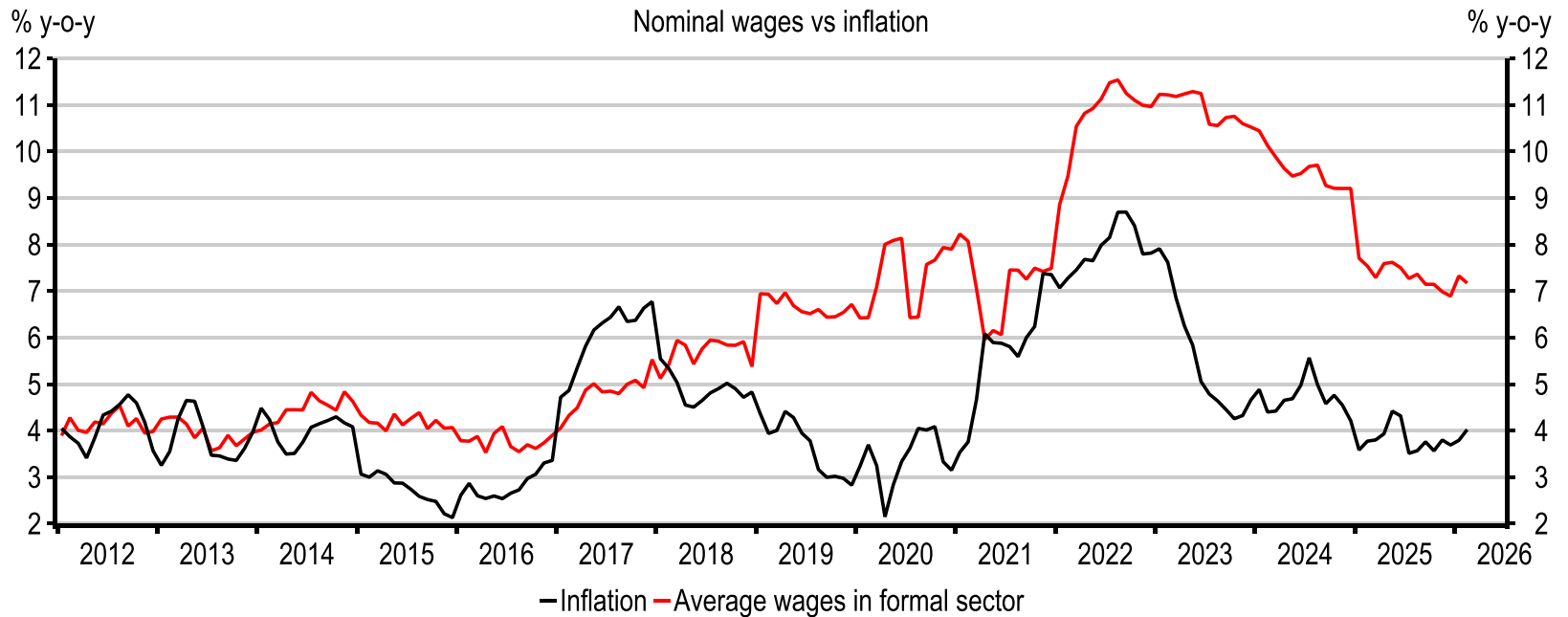
Source: INEGI

Labor market dynamics will prove key to understand underlying trends and risks; tightness of the labor market, formal-informal composition, and reforms in the pipeline will prove key for activity and inflation ahead



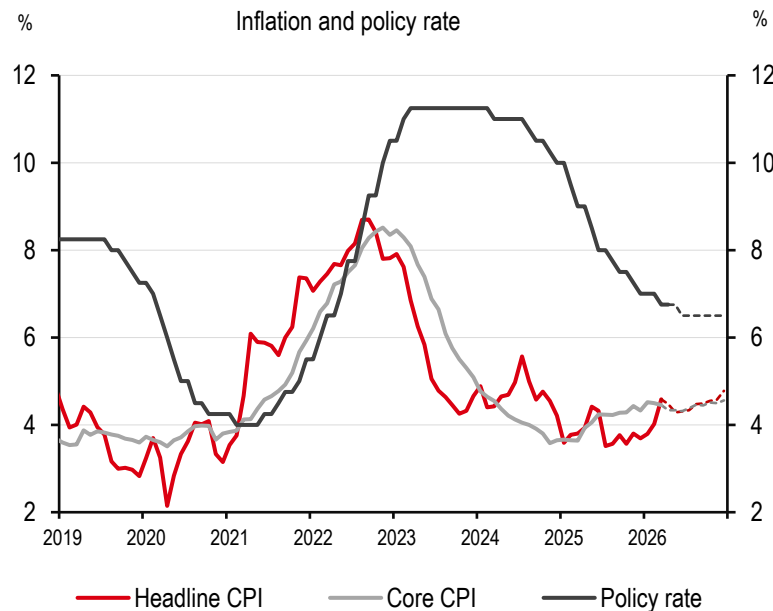
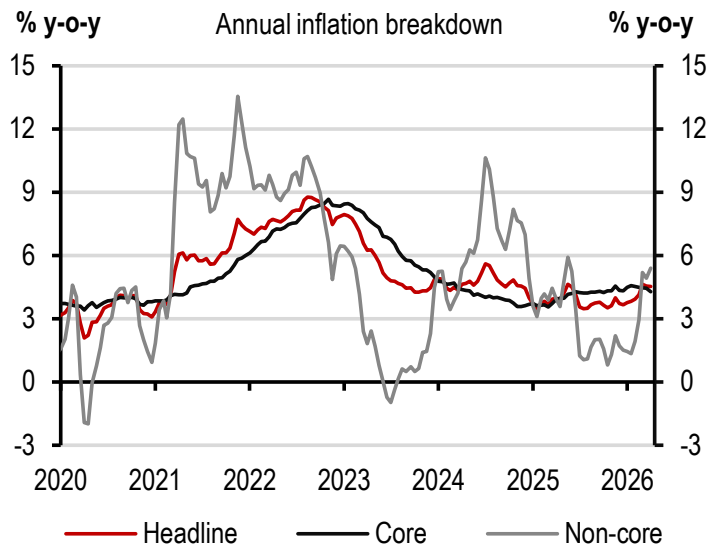
Source: INEGI, Macrobond

The increase of average wages due to several reasons, and its deviation with respect to the inflation trajectory, poses a key risk for the latter, which will prove relevant for the rest of 2026 and beyond



Source: INEGI

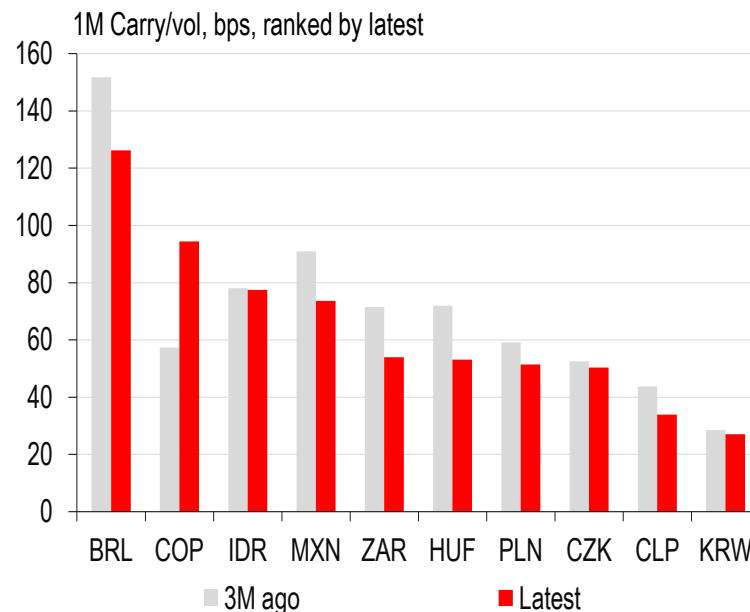
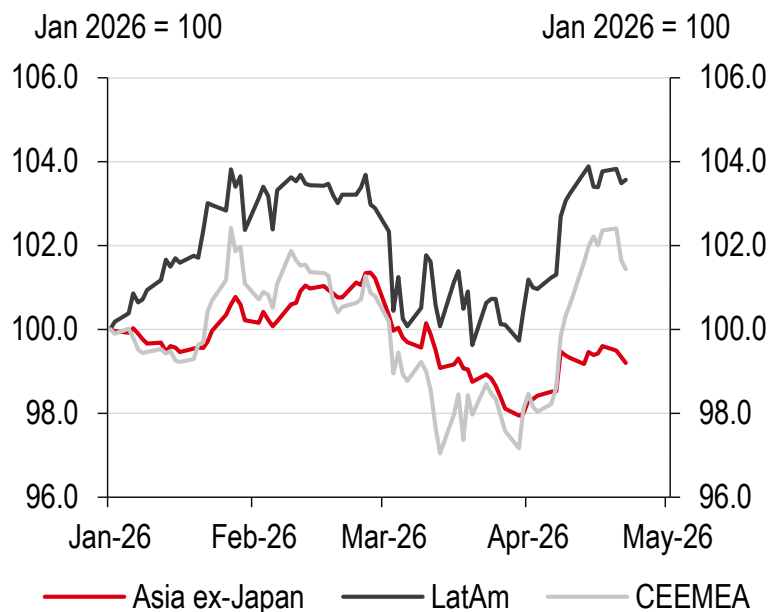
The balance of risks for inflation is biased to the upside, and we do not expect it to converge to the 3% target anytime soon; the rate cutting cycle has been exhausted and we see the policy rate steady at 6.5%



Source: Banxico, INEGI, HSBC forecasts



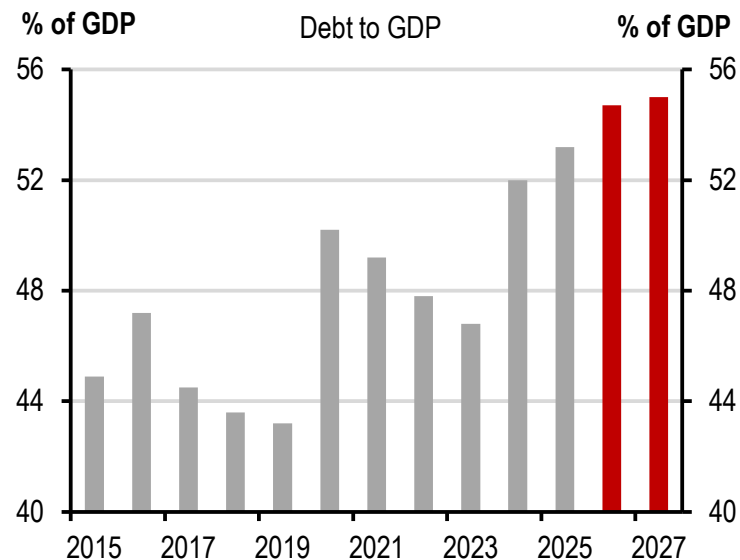
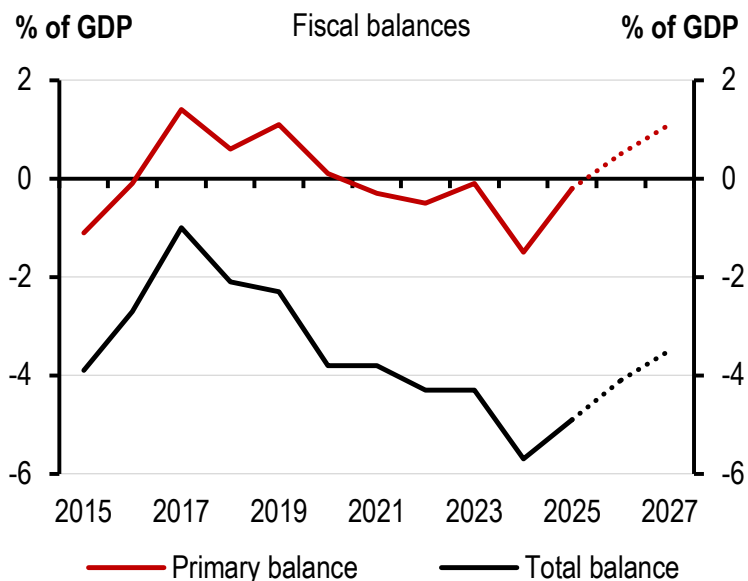
LatAm FX has outperformed Emerging Markets FX in 2026, a trend that should continue; MXN is among the currencies with the highest carry-to-vol (still attractive). We expect USD/MXN at 17.50 by end-2026



Source: Bloomberg, HSBC; Weighted average of regional FX rates



The preliminary guidelines for 2027 show a more challenging outlook for public finances, as debt-to-GDP is expected to increase, even with a quite optimistic economic framework; this is a key risk to monitor ahead



Source: Ministry of Finance, HSBC forecasts



Mexico Economic Outlook

May 2026

 **HSBC**
Global Investment Research

Jose Carlos Sanchez

Chief Economist, Mexico

HSBC Mexico, S.A., Institucion de Banca Multiple, Grupo Financiero HSBC

jose.c.sanchez@hsbc.com.mx

+52 55 5721 5623

*Employed by a non-US affiliate of HSBC Securities (USA) Inc, and is not registered/qualified pursuant to FINRA regulations

Economics
Mexico

HSBC Mexico, S.A., Institucion de Banca Multiple, Grupo Financiero HSBC

Disclosures & Disclaimer: This report must be read with the disclosures and the analyst certifications in the Disclosure appendix, and with the Disclaimer, which forms part of it

Disclosure appendix

Analyst Certification

The following analyst(s), economist(s), or strategist(s) who is(are) primarily responsible for this report, including any analyst(s) whose name(s) appear(s) as author of an individual section or sections of the report and any analyst(s) named as the covering analyst(s) of a subsidiary company in a sum-of-the-parts valuation certifies(y) that the opinion(s) on the subject security(ies) or issuer(s), any views or forecasts expressed in the section(s) of which such individual(s) is(are) named as author(s), and any other views or forecasts expressed herein, including any views expressed on the back page of the research report, accurately reflect their personal view(s) and that no part of their compensation was, is or will be directly or indirectly related to the specific recommendation(s) or views contained in this research report: Jose Carlos Sanchez and Allison Buck

Important disclosures

This document has been prepared and is being distributed by the Research Department of HSBC and is intended solely for the clients of HSBC and is not for publication to other persons, whether through the press or by other means.

This document is for information purposes only and it should not be regarded as an offer to sell or as a solicitation of an offer to buy the securities or other investment products mentioned in it and/or to participate in any trading strategy. Advice in this document is general and should not be construed as personal advice, given it has been prepared without taking account of the objectives, financial situation or needs of any particular investor. Accordingly, investors should, before acting on the advice, consider the appropriateness of the advice, having regard to their objectives, financial situation and needs. If necessary, seek professional investment and tax advice.

Certain investment products mentioned in this document may not be eligible for sale in some states or countries, and they may not be suitable for all types of investors. Investors should consult with their HSBC representative regarding the suitability of the investment products mentioned in this document and take into account their specific investment objectives, financial situation or particular needs before making a commitment to purchase investment products.

The value of and the income produced by the investment products mentioned in this document may fluctuate, so that an investor may get back less than originally invested. Certain high-volatility investments can be subject to sudden and large falls in value that could equal or exceed the amount invested. Value and income from investment products may be adversely affected by exchange rates, interest rates, or other factors. Past performance of a particular investment product is not indicative of future results.

HSBC and its affiliates will from time to time sell to and buy from customers the securities/instruments, both equity and debt (including derivatives) of companies covered in HSBC Research on a principal or agency basis or act as a market maker or liquidity provider in the securities/instruments mentioned in this report.

Analysts, economists, and strategists are paid in part by reference to the profitability of HSBC which includes investment banking, sales & trading, and principal trading revenues.

Whether, or in what time frame, an update of this analysis will be published is not determined in advance.

For disclosures in respect of any company mentioned in this report, please see the most recently published report on that company available at www.hsbcnet.com/research. HSBC Private Bank clients should contact their Relationship Manager for queries regarding other research reports. In order to find out more about the proprietary models used to produce this report, please contact the authoring analyst.

Additional disclosures

- 1 This report is dated as at 29 January 2026.
- 2 All market data included in this report are dated as at close 28 January 2026, unless a different date and/or a specific time of day is indicated in the report.
- 3 HSBC has procedures in place to identify and manage any potential conflicts of interest that arise in connection with its Research business. HSBC's analysts and its other staff who are involved in the preparation and dissemination of Research operate and have a management reporting line independent of HSBC's Investment Banking business. Information Barrier procedures are in place between the Investment Banking, Principal Trading, and Research businesses to ensure that any confidential and/or price sensitive information is handled in an appropriate manner.
- 4 You are not permitted to use, for reference, any data in this document for the purpose of (i) determining the interest payable, or other sums due, under loan agreements or under other financial contracts or instruments, (ii) determining the price at which a financial instrument may be bought or sold or traded or redeemed, or the value of a financial instrument, and/or (iii) measuring the performance of a financial instrument or of an investment fund.

Disclaimer

Legal entities as at 7 December 2024:

HSBC Bank plc; HSBC Continental Europe; HSBC Continental Europe SA, Germany; HSBC Bank Middle East Limited, DIFC; HSBC Bank Middle East Limited, UAE branch; HSBC Yatirim Menkul Değerler AS, Istanbul; The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Hong Kong; The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Singapore Branch; The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Seoul Securities Branch; The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Seoul Branch; HSBC Qianhai Securities Limited; HSBC Securities (Taiwan) Corporation Limited; HSBC Securities and Capital Markets (India) Private Limited, Mumbai; HSBC Bank Australia Limited; HSBC Securities (USA) Inc., New York; HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC; Banco HSBC SA

Issuer of report

HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC

Paseo de la Reforma 347.

Colonia. Cuauhtémoc, C.P. 06500

México D.F.

Teléfono: + 52 55 5721 2222

Fax: + 52 55 5721 2178

Website: www.hsbc.com.mx

This document has been elaborated, produced and approved by HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC for the general information of its "wholesale" customers. If this research is received by a customer of an affiliate of HSBC, its provision to the recipient is subject to the terms of business in place between the recipient and such affiliate. HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC is authorised and regulated by Secretaría de Hacienda y Crédito Público and Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Each of the legal entities listed above is a member of the HSBC Group of Companies and classified in the Latin American and Caribbean region. This document is intended to be distributed in this region by HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC. The stated opinions do not constitute a view about the quality of the issues referred to, the solvency of the issuers or their activities or of financial intermediaries or securities brokers who participate in the transactions. This document is not and should not be construed as an offer to sell or the solicitation of an offer to purchase or subscribe for any investment or any advice or recommendation with respect to investment or financial decision. HSBC has based this document on information obtained from sources it believes to be reliable but which it has not independently verified. HSBC makes no guarantee, representation or warranty and accepts no responsibility or liability as to its accuracy or completeness. The opinions contained within the report are based upon publicly available information at the time of publication and are subject to change without notice. From time to time research analysts conduct site visits of covered issuers. HSBC policies prohibit research analysts from accepting payment or reimbursement for travel expenses from the issuer for such visits. The document is intended to be distributed in its entirety. Unless governing law permits otherwise, you must contact a HSBC Group member in your home jurisdiction if you wish to use HSBC Group services in effecting a transaction in any investment mentioned in this document.

In the UK, this publication is distributed by HSBC Bank plc for the information of its Clients (as defined in the Rules of FCA) and those of its affiliates only. Nothing herein excludes or restricts any duty or liability to a customer which HSBC Bank plc has under the Financial Services and Markets Act 2000 or under the Rules of FCA and PRA. A recipient who chooses to deal with any person who is not a representative of HSBC Bank plc in the UK will not enjoy the protections afforded by the UK regulatory regime. HSBC Bank plc is regulated by the Financial Conduct Authority and the Prudential Regulation Authority.

In the European Economic Area, this publication has been distributed by HSBC Continental Europe or by such other HSBC affiliate from which the recipient receives relevant services.

In Hong Kong, this document has been distributed by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited in the conduct of its Hong Kong regulated business for the information of its institutional and professional customers; it is not intended for and should not be distributed to retail customers in Hong Kong, unless permitted otherwise. The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited makes no representations that the products or services mentioned in this document are available to persons in Hong Kong or are necessarily suitable for any particular person or appropriate in accordance with local law. All inquiries by such recipients must be directed to The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited. In Korea, this publication is distributed by either The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Seoul Securities Branch ("HBAP SLS") or The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Seoul Branch ("HBAP SEL") for the general information of professional investors specified in Article 9 of the Financial Investment Services and Capital Markets Act ("FSCMA"). This publication is not a prospectus as defined in the FSCMA. It may not be further distributed in whole or in part for any purpose. Both HBAP SLS and HBAP SEL are regulated by the Financial Services Commission and the Financial Supervisory Service of Korea. In Australia, this publication has been distributed by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited (ABN 65 117 925 970, AFSL 301737) for the general information of its "wholesale" customers (as defined in the Corporations Act 2001). Where distributed to retail customers, this research is distributed by HSBC Bank Australia Limited (ABN 48 006 434 162, AFSL No. 232595). These respective entities make no representations that the products or services mentioned in this document are available to persons in Australia or are necessarily suitable for any particular person or appropriate in accordance with local law. No consideration has been given to the particular investment objectives, financial situation or particular needs of any recipient. In Singapore, this publication is distributed by The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Singapore Branch for the general information of institutional investors or other persons specified in Sections 274 and 304 of the Securities and Futures Act (Chapter 289) ("SFA") and accredited investors and other persons in accordance with the conditions specified in Sections 275 and 305 of the SFA. Only Economics or Currencies reports are intended for distribution to a person who is not an Accredited Investor, Expert Investor or Institutional Investor as defined in SFA. The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Singapore Branch accepts legal responsibility for the contents of reports. This publication is not a prospectus as defined in the SFA. It may not be further distributed in whole or in part for any purpose. The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited Singapore Branch is regulated by the Monetary Authority of Singapore. Recipients in Singapore should contact a "Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, Singapore Branch" representative in respect of any matters arising from, or in connection with this report. Please refer to The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited Singapore Branch's website at www.business.hsbc.com.sg for contact details.

HSBC Securities (USA) Inc. accepts responsibility for the content of this research report prepared by its non-US foreign affiliate. The information contained herein is under no circumstances to be construed as investment advice and is not tailored to the needs of the recipient. All U.S. persons receiving and/or accessing this report and wishing to effect transactions in any security discussed herein should do so with HSBC Securities (USA) Inc. in the United States and not with its non-US foreign affiliate, the issuer of this report. In Brazil, this document has been distributed by Banco HSBC SA ("HSBC Brazil"), and/or its affiliates. As required by Resolution No. 20/2021 of the Securities and Exchange Commission of Brazil (Comissão de Valores Mobiliários), potential conflicts of interest concerning (i) HSBC Brazil and/or its affiliates; and (ii) the analyst(s) responsible for authoring this report are stated on the chart above labelled "HSBC & Analyst Disclosures".

If you are a customer of HSBC International Wealth & Premier Banking ("IWPB"), including HSBC Private Bank, you are eligible to receive this publication only if: (i) you have been approved to receive relevant research publications by an applicable HSBC legal entity; (ii) you have agreed to the applicable HSBC entity's terms and conditions and/or customer declaration for accessing research; and (iii) you have agreed to the terms and conditions of any other internet banking, online banking, mobile banking and/or investment services offered by that HSBC entity, through which you will access research publications (collectively with (ii), the "Terms"). If you do not meet the above eligibility requirements, please disregard this publication and, if you are a IWPB customer, please notify your Relationship Manager or call the relevant customer hotline. Distribution of this publication is the sole responsibility of the HSBC entity with whom you have agreed the Terms. Receipt of research publications is strictly subject to the Terms and any other conditions or disclaimers applicable to the provision of the publications that may be advised by IWPB.

© Copyright 2026, HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC, ALL RIGHTS RESERVED. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, on any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of HSBC México, SA, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC.



EL FUTURO DEL T-MEC



Nella Hengstler
Consejera Comercial
Embajada de Austria



Carlos Gutiérrez
Director Asuntos
Gubernamentales
BMW Group Mexico



Juan Carlos Baker Pineda
Principal Chief Executive
Officer
Consultores
Internacionales ANSLEY



Mónica Lugo
Directora de Relaciones
Institucionales
Grupo PRODENSA

PRESENTACIÓN

**¿QUÉ DEBEN DE CONSIDERAR LAS
INVERSIONES AUSTRIACAS ESTE
AÑO?**



PRESENTACIÓN:
**¿Qué deben de considerar
las inversiones austriacas
este año?**

Rupert Hüttler
Socio
Von Wobeser y Sierra

VON WOBESER

“Von Wobeser y Sierra, S. C., es una firma de servicios legales integrales que ha combinado exitosamente el trabajo de élite en materia corporativa y de resolución de disputas”.

L A T I N L A W Y E R

“Con una base de clientes de alto perfil en América Latina, Europa y Estados Unidos, el servicio de Von Wobeser y Sierra, S. C. , corresponde al de una firma internacional altamente calificada”.

L E G A L 5 0 0

VON WOBESER

¿Qué deben considerar las inversiones austriacas este año?

Rupert Hüttler Socio | Von Wobeser y Sierra

Torre SOMA Chapultepec piso 18. Campos Elíseos 204, Polanco. Acceso vía Arquímedes N.º 10, C.P. 11550 Mexico City Tel:
+52 55 5258 1038 Email: rhuettler@vwys.com.mx www.vonwobeser.com

7 DE MAYO DE 2026

Agenda:

- Seguridad jurídica post-reformas
- Cumplimiento regulatorio: fiscal y laboral
- Retos operativos con dimensión legal
- Talento humano
- Tres ideas para proteger su inversión

Seguridad Jurídica – La Reforma Judicial

El nuevo mapa judicial

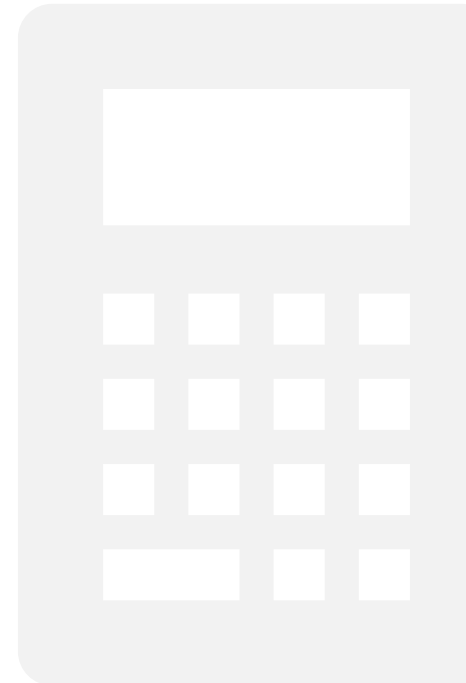
- Reforma 2024-2025: elección popular de jueces — periodo de transición en curso
- Riesgo transitorio: posibles inconsistencias en resoluciones judiciales
- **Solución: arbitraje internacional (ICC / LCIA)** — el seguro de vida de su inversión
- Tratados bilaterales de inversión (BITs): acceso a arbitraje inversor-Estado (CIADI)
- Acuerdo Global UE-México modernizado: nuevos capítulos de protección de inversiones



Fiscalización – El SAT Digital

SAT en 2026: más digital, más agresivo

- Fiscalización automatizada y auditorías basadas en datos
- Devoluciones de IVA: "falta de materialidad" como pretexto de retención
- **Estrategia:** expediente de materialidad preventivo
- Juicios de nulidad con altas tasas de éxito si el SAT incumple plazos
- Precios de transferencia: documentación robusta y actualizada
- Transparencia total = menor riesgo de auditoría agresiva



Cumplimiento laboral

El nuevo marco laboral mexicano

- Prohibición de subcontratación de personal (outsourcing): solo servicios especializados con registro REPSE
- Vacaciones ampliadas: de 6 a 12 días mínimo en el primer año
- Regulación de teletrabajo (NOM-037): obligaciones del patrón
- Incrementos sustanciales al salario mínimo
- **Reparto de utilidades (PTU):** obligación legal sin equivalente en Austria
 - tope de 3 meses de salario
- Inspecciones de STPS más frecuentes y rigurosas

Compliance y Protección de Datos

Programa de integridad: no es opcional

- Ley Federal de Protección de Datos Personales (LFPDPPP) ≠ GDPR
 - diferencias sustantivas en consentimiento y transferencias internacionales
- Sistema Nacional Anticorrupción: sanciones directas a empresas
- Programa de *compliance* robusto: prevención, detección y respuesta
- Riesgo de inhabilitación para contratar con el gobierno



Energía y cumplimiento ESG

La ecuación energética: cumplir con Europa desde México

- CFE: limitaciones en capacidad de carga para nuevas operaciones
- Metas ESG europeas: 40%+ de energía renovable exigido por matrices
- **Soluciones legales:** generación distribuida + PPAs con privados
- Almacenamiento de energía: alternativas que no dependen de la red pública
- **Clave:** consultoría energética ANTES de firmar contratos inmobiliarios
- Agua: concesiones de CONAGUA — tiempos largos, planificación temprana



Talento Humano

Ganar la batalla por el talento técnico

- Escasez de mano de obra calificada: competencia feroz en el Bajío y Norte
- Modelo de educación dual austriaco: ventaja competitiva demostrada
- Contratos de formación dual: estructurar para evitar clasificación como relación laboral
- Personal expatriado: visa de residente temporal + permiso de trabajo
- Regla del 90%: al menos 90% de trabajadores deben ser mexicanos
- Cláusulas de no competencia: limitaciones bajo derecho mexicano



1

Blindar

- **Blindar antes de invertir:** arbitraje internacional + precios de transferencia + *due diligence* integral

2

Cumplir

- **La *compliance* no es un costo, es una inversión:** menos contingencias, menos multas, más previsibilidad

3

Prepararse

- **México es la oportunidad:** la complejidad regulatoria favorece a quienes se preparan



VAMOS A DONDE LOS CLIENTES
NOS NECESITAN

VON WOBESER

Síguenos en **Linked in**

Von Wobeser y Sierra, S. C.

Torre SOMA Chapultepec Piso 18. Campos Elíseos 204, Polanco.
11550 Ciudad de México +52 (55) 5258 1000
vonwobeser.com. Todos los derechos reservados. [Aviso de privacidad](#).
© 2026