

Yucatán: la economía que crece sin cambiar del todo su modelo

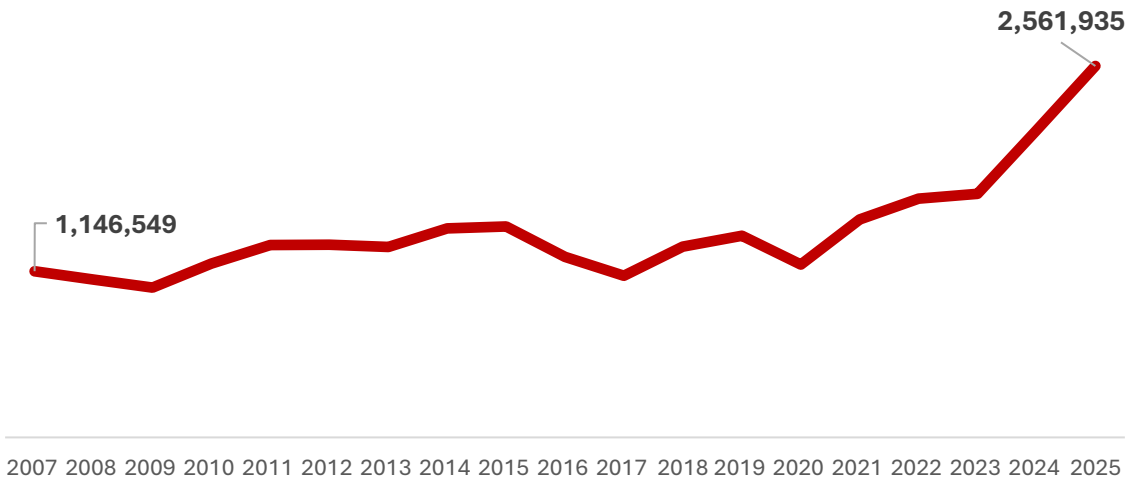
Reporte elaborado por Álvaro Quiñones Aguilar

Director de Decide Market Research

Antes de entrar al análisis, vale la pena aterrizar algunos conceptos. Cuando hablamos de exportaciones, nos referimos a los productos que Yucatán vende al extranjero y que generan ingresos para la economía local. Los sectores son simplemente los tipos de actividades económicas que producen esos bienes, como alimentos, ropa o componentes industriales. Por otro lado, el término maquila describe un modelo de producción donde las empresas ensamblan o procesan productos, muchas veces con insumos y diseños que vienen del extranjero, aprovechando principalmente la mano de obra local. Finalmente, cuando hablamos de cadenas globales de valor, nos referimos a cómo un producto final, como un automóvil, se fabrica en partes en distintos lugares del mundo: un estado o país produce componentes, otro los ensambla y otro los diseña. Entender esto es clave, porque el crecimiento de Yucatán hacia el exterior, no solo depende de cuánto exporta, sino del lugar que ocupa dentro de esas cadenas y del tipo de valor que realmente está generando.

Hay economías que cambian de rumbo. Y hay otras que, aun cuando transforman su estructura productiva, mantienen intacta su lógica de fondo. Yucatán hoy se ubica en ese punto intermedio: ha duplicado el valor de sus exportaciones, de 1,146 millones de dólares en 2007 a 2,562 millones en 2025 y ha reconfigurado profundamente los sectores que las explican, pero el modelo sobre el cual descansa ese crecimiento sigue siendo, en esencia, el mismo.

Exportaciones totales Yucatán
Miles de dólares



Durante años, el rostro exportador del estado fue la industria del vestido. Más del 36% de las exportaciones en 2007 provenían de prendas de vestir, con más de 420 millones de dólares. Era una economía exportadora, claramente intensiva en mano de obra, orientada a la maquila, con bajo contenido tecnológico y fuerte dependencia de cadenas externas. Hoy ese sector sigue existiendo, con cerca de 300 millones de dólares, pero ha perdido centralidad. No desapareció, pero dejó de ser el eje.

En su lugar emergió con fuerza el sector de equipo de transporte. Entre 2009 y 2025 pasó de 99 millones a 873 millones de dólares, explicando por sí solo más del 50% del crecimiento exportador del estado en ese periodo. A primera vista, esto podría interpretarse como una transición hacia una economía más sofisticada, más industrial e integrada a cadenas globales. Pero el detalle importa: Yucatán no exporta vehículos, exporta arneses eléctricos, cableado y componentes que forman parte de procesos productivos definidos fuera del estado. Es decir, cambió el sector, pero no necesariamente la lógica.

La maquila no desapareció: evolucionó. Pasó de coser prendas a ensamblar sistemas eléctricos. Pero sigue siendo una actividad intensiva en mano de obra, con bajo control sobre el diseño del producto, dependiente de decisiones externas y con márgenes limitados de

captura de valor. Lo que antes era textil, hoy es automotriz; lo que antes era confección, hoy es integración de componentes. El cambio es real, pero más superficial de lo que parece.

En paralelo, hay otro fenómeno igual de relevante pero menos visible: el crecimiento sostenido de la industria alimentaria. Este sector pasó de 65 millones de dólares en 2007 a más de 450 millones en 2025, convirtiéndose en el segundo pilar exportador del estado. A diferencia del sector transporte, su expansión no es explosiva, sino constante, y descansa en una base productiva más anclada en el territorio. Aquí el modelo tiene matices distintos. La industria alimentaria en Yucatán no se explica por la exportación de productos primarios, sino por la transformación industrial de esos productos. La carne de cerdo se ha convertido en uno de los principales bienes de exportación, con una fuerte orientación hacia mercados internacionales como Asia. A esto se suma una estructura agroindustrial más amplia, las galletas, en nichos específicos, productos con identidad regional como la miel o las salsas.

A diferencia del sector transporte, donde las decisiones estratégicas se toman fuera del estado, en la industria alimentaria existe una mayor integración local: las cadenas productivas, desde la producción hasta el procesamiento, están parcialmente controladas dentro del territorio. Esto permite una mayor captura de valor y una menor vulnerabilidad ante cambios externos abruptos. Sin embargo, también aquí el modelo mantiene rasgos similares: sigue siendo intensivo en mano de obra, basado en procesos de transformación más que en innovación tecnológica avanzada, y orientado a mercados externos.

Sector	Periodo	Valor inicial (MDD)	Valor final (MDD)	Crecimiento acumulado	Crecimiento anual (promedio)	% estructura 2025
Equipo de transporte	2009–2025	99	873	+779%	+14.8%	34.1%
Industria alimentaria	2007–2025	65	452	+594%	+11.2%	17.7%

Sector	Periodo	Valor inicial (MDD)	Valor final (MDD)	Crecimiento acumulado	Crecimiento anual (promedio)	% estructura 2025
Minerales no metálicos	2010–2025	1.5	25	+1,580%	+9% aprox.	1.0%
Pesca	2018–2025	20.7	56.4	+172%	+15% aprox.	2.2%
Prendas de vestir	2007–2025	420	297	-29%	-1.9%	11.6%
Plástico y hule	2012–2025	64	22	-66%	-7%	0.9%
Otras manufacturas	2007–2025	471	526	+12%	+0.6%	20.5%

Cuando se observa el crecimiento total de las exportaciones, más de 1,400 millones de dólares adicionales en menos de dos décadas, la concentración es evidente. Dos sectores explican más del 80% del incremento: equipo de transporte y alimentos. El resto de los sectores crece poco, se estanca o incluso retrocede. El textil pierde más de 120 millones de dólares; el plástico y hule cae de forma sostenida. No se trata de una expansión equilibrada, sino de una reconfiguración donde pocos sectores avanzan con fuerza mientras otros ceden terreno.

Pero lo más relevante es la lógica en que lo hacen. En el sector transporte, Yucatán se inserta como un eslabón eficiente dentro de cadenas globales altamente fragmentadas. Su ventaja está en el costo laboral y en su capacidad de ensamblaje. En la industria alimentaria, el estado logra una mayor integración, pero sigue operando bajo un esquema de transformación intensiva, donde el valor agregado depende más de escala y eficiencia que de innovación.

Así, el modelo exportador de Yucatán se puede entender como una dualidad. Por un lado, un sector altamente globalizado, dinámico y dependiente, el de equipo de transporte, que impulsa el crecimiento a gran velocidad. Por otro, un sector más estable, territorial y parcialmente integrado, el alimentario, que aporta solidez y continuidad. Ambos, sin embargo, comparten un rasgo fundamental: descansan en actividades intensivas en mano de obra y en una posición intermedia dentro de las cadenas de valor.

Esto define tanto las fortalezas como los límites del crecimiento. Por un lado, Yucatán ha demostrado capacidad para integrarse a dinámicas globales, atraer inversión y expandir su base exportadora. Por otro, aún enfrenta el desafío de escalar hacia actividades con mayor contenido tecnológico, mayor control sobre el producto y mayor generación de valor local.

Hacia adelante, si las tendencias actuales continúan, el sector de equipo de transporte podría concentrar más del 40% de las exportaciones, profundizando la dependencia de un solo motor. La industria alimentaria seguirá creciendo, pero difícilmente cambiará por sí sola la estructura general. El verdadero punto de inflexión no estará en cuánto crezcan estos sectores, sino en si el estado logra transformar la naturaleza de su participación en ellos.

Porque el riesgo no es crecer poco. El riesgo es crecer mucho pero sin cambiar realmente de nivel. Yucatán ya cambió de sectores. La pregunta ahora es si está listo para cambiar de modelo.

© 2026 Decide Market Research. Prohibida la reproducción total o parcial de este informe sin autorización expresa. Para informes personalizados, contáctanos.