

Relatoría

A 100 días de la revisión del T-MEC

5 de marzo de 2026



El Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) reunió a líderes empresariales, funcionarios y representantes diplomáticos de México, EUA y Canadá para analizar el estado de la relación económica de América del Norte ante la próxima revisión del T-MEC. En un contexto de reconfiguración de las cadenas de suministro, creciente competencia tecnológica y énfasis en la seguridad económica, el encuentro permitió identificar prioridades estratégicas para fortalecer la competitividad regional. Esta relatoría sintetiza los principales mensajes y reflexiones planteados por los participantes durante el diálogo.



Sergio E. Contreras Pérez | **Presidente Ejecutivo del COMCE**

- América del Norte es la región productiva más integrada del mundo; el comercio bilateral entre México y EUA es cercano a 1 billón de dólares anuales; el trilateral supera los 1.8 billones de dólares anuales.
- México ocupa el quinto lugar mundial como exportador de manufacturas y es el principal socio comercial de EUA.
- El T-MEC es la plataforma de complementariedad que une a las tres economías más importantes del planeta.
- La revisión no debe leerse como amenaza sino como ajuste natural: los tratados, como las relaciones, requieren adecuaciones periódicas para seguir siendo útiles.
- El sector privado tiene la responsabilidad de anticipar escenarios y construir propuestas técnicas concretas, no esperar resultados.
- El gobierno mexicano reconoce al COMCE como referencia técnica del empresariado en el proceso de revisión.
- México negocia desde la interdependencia real, no desde una posición de debilidad.



Juan Cortina Gallardo | **Presidente del Consejo Nacional Agropecuario**

- Sólo en EUA, el tratado sostiene aproximadamente 13 millones de empleos vinculados a cadenas de suministro trilaterales.
- México y Canadá compran a EUA alrededor de 3,000 dólares per cápita al año; las otras diez principales economías comerciales compran apenas 15 dólares. Esa cifra ilustra la integración real.



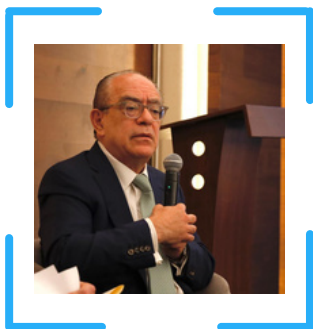
- Es clave mantener el comercio con arancel cero dentro de la región, siempre que se cumplan las reglas de origen.
- Minerales críticos, tecnología y cadenas de suministro estratégicas son ámbitos fundamentales que se deben ampliar en la cooperación.
- El concepto *Fortress North America* define la apuesta de cooperación: competitividad regional frente a China exige eliminar los aranceles 232 a todo lo que cumpla reglas de origen.
- Hay que frenar los intentos de restringir productos agrícolas por estacionalidad: el 80% de los tomates frescos consumidos en EUA proviene de México; aranceles o cuotas sólo afectarán al consumidor americano.



PANEL

Moderado por Farid Hannan | Director General de Diplomacia Económica, SRE

Armando Ortega | Presidente del Comité Bilateral México-Canadá del COMCE



- Dos sectores trilaterales subdesarrollados con alto potencial inmediato: movilidad laboral y minerales críticos.
- México produce ingenieros de manera excepcional; Canadá enfrenta un déficit crítico. La homologación profesional trilateral es una tarea de bajo costo y alto impacto que lleva 30 años pendiente.
- EUA necesitará 300,000 plomeros y electricistas en los próximos años; México tiene instituciones como el CONALEP con décadas de formación técnica de primer nivel.
- México es top-10 productor mundial en 16 minerales; número uno en plata y fluorita. Un activo estratégico regional que el país no está aprovechando.
- Minerales críticos: hace más de 18 meses COMCE propuso a Canadá incluir un capítulo de minerales críticos en el T-MEC. La propuesta es hoy más urgente que entonces.



- China lleva 30 años de ventaja en refinación: es el principal productor mundial y ha concentrado capacidades que han quebrado refinerías en otros países. El resultado es una dependencia estructural que afecta a toda la región.
- EUA tiene un déficit severo en tierras raras esenciales para defensa (Tomahawk, F-35, láseres nocturnos). El Pentágono ya es accionista de empresas mineras en Australia: la urgencia es real.
- El marco legal mexicano no permite capitalizar esta coyuntura: la reforma minera de hace tres años cerró la inversión privada por razones ideológicas. Actualizar ese marco —con cuidado ambiental y comunitario riguroso— es la oportunidad que no debe perderse.

Sofía Pérez Gasque | **Directora General de la Asociación Mexicana de la Industria de Tecnologías de la Información**



- El sector TI habilita a todos los demás: representa el 6% del PIB y el 85% de sus exportaciones van a EUA. La revisión es la oportunidad para consolidar esa plataforma a escala regional.
- La IA debe estar al centro de la conversación trilateral. Su naturaleza cambiante exige un instrumento regulatorio ágil y con revisiones constantes, no un capítulo estático en el tratado.
- La regulación de IA y ciberseguridad no puede ser nacional. El T-MEC es el marco natural para una homologación que evite regímenes incompatibles entre los tres países.

Carlos García | **Presidente American Chamber of Commerce of Mexico**



- El 40% del valor de las exportaciones mexicanas contiene insumos estadounidenses. Visualizar una separación económica entre ambos países no es sólo inconveniente: es estructuralmente incoherente.
- Cuando se produce en México se genera valor agregado en EUA: hay una correlación directa entre la creación de empleo manufacturero en ambos lados. Somos más fuertes juntos que separados.
- México ofrece tres ventajas irreplicables: logística y cercanía, bono demográfico (manufactura mexicana promedia 28 años vs. 45 en EUA) y una cooperación histórica que tomó décadas construir.



Luis Rosendo Gutiérrez Romano | Subsecretario de Comercio Exterior,
Secretaría de Economía



- El 16 de marzo de 2026 iniciarán formalmente las negociaciones trilaterales del T-MEC.
- Las tres primeras mesas de trabajo: reglas de origen, fortalecimiento de cadenas de suministro regionales, y reemplazo de insumos que hoy se importan de Asia.
- Entre EUA y México se importan más de 400 mil millones de dólares anuales desde Asia. Si México captura sólo el 20% de esa cifra, sería transformador para toda la región.
- La arquitectura arancelaria de la administración Trump sigue la lógica de anillos concéntricos: China en el anillo más lejano (mayor arancel); México y Canadá en el más cercano (mejor trato). Esa posición debe consolidarse y defenderse.
- México atendió 50 de las 54 observaciones enviadas por USTR. Los temas de acero y autos detuvieron el avance: México exige reciprocidad, no puede dar concesiones en una sola dirección.
- México debe pasar de socio comercial a socio estratégico: la variable dominante en el mundo ya no es precio ni competitividad, sino seguridad económica.
- Minerales críticos, baterías, semiconductores y centros de datos son los nuevos nichos. México tiene los activos; falta la política pública para movilizarlos.



Shauna Hemingway | Consejera del *Business Council of Canada*

- La administración Trump no se está retirando de Norteamérica: se está involucrando más. La Agenda de Política Comercial 2026 identifica a Norteamérica como "prioridad especial" y al hemisferio occidental como zona de importancia única para la seguridad nacional de EUA.
- Canadá realizó una de sus mayores misiones comerciales en décadas: más de 240 empresas, casi 400 delegados, en CDMX, Guadalajara y Monterrey. El primer destino fue México —y no es casualidad.
- El discurso de Davos de Mark Carney define el momento: *"Estamos en una ruptura, no en una transición."*
- La propuesta central: *"Un pilar Canadá-México más fuerte refuerza una América del Norte competitiva."* Si no se otorga una prórroga antes del 1 de julio, el riesgo es entrar en revisiones anuales durante los próximos 10 años.



Gustavo Santillana | *Santillana-Hintze Abogados*

- Sin certeza en la protección de la propiedad industrial no hay innovación; sin innovación no hay salud. Las compras gubernamentales también requieren certeza jurídica para que los proveedores participen en condiciones predecibles.



Hilary Renner | Consejera de Asuntos Económicos de la Embajada de EUA



- El T-MEC representa cerca del 30% del PIB mundial y destacó que “America first doesn't mean America alone”.
- México capturó cerca de 25% de la reducción del déficit bilateral de EUA con China: es parte activa de la estrategia de resiliencia de cadenas de suministro estadounidenses.
- El USTR recibió 2,600 escritos y celebró una audiencia de tres días con 150 testigos. La revisión es un proceso con respaldo institucional robusto, no un capricho.
- EUA apoya que México eleve aranceles a países sin TLC como medida contra prácticas desleales y triangulación. EUA no permitirá el dominio chino en semiconductores ni en minerales críticos.
- El T-MEC debe fortalecer las cadenas regionales y prevenir el *free riding* de terceros países.



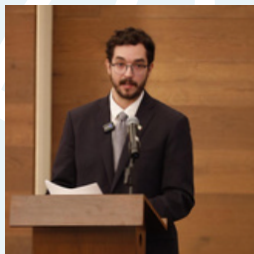
Roberto Velasco Álvarez | Subsecretario para América del Norte, Secretaría de Relaciones Exteriores



- México y Canadá han intensificado sus esfuerzos para ampliar la cooperación económica, tecnológica y de seguridad con EUA.
- La migración irregular está en mínimos históricos; las incautaciones de fentanilo en la frontera de EUA se redujeron cerca de 50%, correlacionadas con el aumento de operativos mexicanos. El modelo: inteligencia compartida, soberanía intacta.
- La relación México-Canadá está por debajo de su potencial; hay voluntad política de ambos lados —y ahora también arquitectura institucional— para cambiar eso.

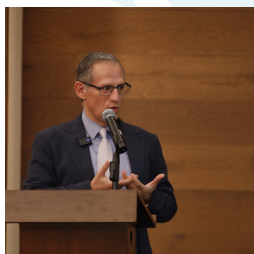


Luis Corral | Oficial Senior de Política Comercial, Embajada de Canadá en México



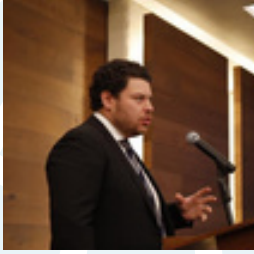
- América del Norte: PIB conjunto de 33 billones de dólares, más de 500 millones de consumidores; el comercio trilateral creció cinco veces desde 1993.
- Las consultas en Canadá generaron más de 5,000 comentarios; las prioridades son: mercado libre de aranceles, simplificación normativa, y reglas de origen actualizadas que reflejen los procesos productivos actuales.
- Posición canadiense inequívoca: preservar el carácter trilateral.

Kenneth Smith Ramos | Presidente del Comité Bilateral México–EUA del COMCE



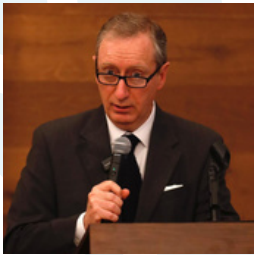
- Coalición de Comercio de América del Norte (CNAT): plataforma trilateral con más de 90 empresas y asociaciones. El *Business Council of Canada* es miembro del consejo directivo.
- El T-MEC mueve 2 billones de dólares anuales; concentra el 83% de las exportaciones mexicanas y más del 50% de la IED recibida en los últimos 20 años.
- La Suprema Corte de EUA revocó los aranceles IEEPA; Trump aplicará la Sección 122 (máx. 15%, vigencia 5 meses) y probablemente después la Sección 301. Las medidas continúan con menos discrecionalidad, pero continúan.
- Lo que cumple reglas de origen sigue libre de arancel: esa ventaja es el activo más valioso a preservar en la revisión.
- La Sección 232 sigue impactando a México en automotriz, acero y aluminio, con investigaciones adicionales en curso que podrían ampliar la cobertura a nuevos sectores.
- La estrategia para la revisión no es sólo defensiva: hay que proponer en minerales críticos, semiconductores, inteligencia artificial y nearshoring. Construir, no únicamente resistir.
- El USTR y el Departamento de Comercio ya solicitaron a la CNAT análisis sectoriales específicos (automotriz, aeroespacial, agronegocios): existe acceso directo a tomadores de decisión en Washington.
- Actividades inmediatas: audiencia en el Senado canadiense y en el evento en South by Southwest (Texas), Baker Institute.





Sonny Tabares | *Vicepresidente de Crédito y Riesgo, Mundi*

- El verdadero obstáculo al crecimiento exportador no son los aranceles: es el costo del financiamiento al comercio exterior (15–20% del margen operativo). El 80–90% del comercio requiere soluciones de crédito que hoy no están disponibles para la mayoría.



Juan Pablo Cervantes | **Presidente de la Sección Internacional de América del Norte del COMCE**

- La jornada mostró un consenso transversal: “las opiniones que escuchamos ponen de manifiesto la robustez e importancia de la relación trilateral, el rol que cada país juega en la misma y el papel que cada uno de los presentes debemos de asumir de cara a la revisión”.
- Los mensajes convergentes de todos los paneles: carácter trilateral innegociable, urgencia de la agenda de minerales críticos y movilidad laboral, y necesidad de trabajo activo en EUA para defender el tratado — estado por estado, industria por industria.
- El COMCE refrenda su papel como articulador técnico entre el sector privado y las tres cancillerías, en el proceso con mayor impacto estructural de las próximas décadas.



El diálogo evidenció que la revisión del T-MEC será determinante para consolidar la competitividad de América del Norte en un entorno económico cada vez más estratégico. Las intervenciones coincidieron en la necesidad de fortalecer la coordinación regional, impulsar nuevas áreas de cooperación y construir propuestas concretas que aseguren la solidez del acuerdo en los próximos años.