

RELATORÍA:

T-MEC Y ASIA-PACÍFICO: LA NUEVA ARQUITECTURA DEL COMERCIO GLOBAL

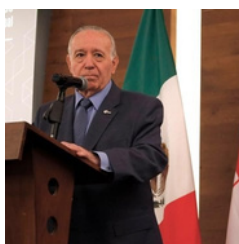


El foro T-MEC y Asia-Pacífico: la nueva arquitectura del comercio global, convocado por el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), reunió a representantes del sector empresarial, autoridades, cuerpo diplomático y especialistas para analizar el momento que atraviesa el comercio internacional. La jornada partió de una premisa clara: la revisión del T-MEC y el fortalecimiento de los vínculos con Asia-Pacífico no son procesos aislados, sino componentes de una misma estrategia para elevar la competitividad de México y de América del Norte.

En un contexto de regionalización productiva, tensiones geopolíticas, transformación tecnológica y nuevas reglas de inversión, México cuenta con una posición singular: pertenece a una de las regiones económicas más integradas del mundo y, al mismo tiempo, tiene la capacidad de proyectarse hacia el Pacífico como plataforma de inversión, manufactura, innovación y cooperación. El encuentro permitió ordenar diagnósticos, prioridades y propuestas bajo una convicción común: México no debe elegir entre Norteamérica y Asia-Pacífico; debe fortalecer su capacidad para conectar ambas regiones.

Jueves 09 Julio 2026

MÉXICO: PUNTO DE ENCUENTRO ENTRE NORTEAMÉRICA Y ASIA-PACÍFICO



**Don Valentín
Díez Morodo**

Don Valentín Díez Morodo, Presidente Honorario del COMCE, destacó la presencia de representantes de distintas regiones del mundo, de países vinculados al T-MEC y de cuerpos diplomáticos en el encuentro, lo cual enriquece el diálogo y permite observar la complejidad del momento actual.

En su mensaje, sostuvo que el comercio internacional debe entenderse no sólo como intercambio de bienes y servicios, sino como una plataforma de entendimiento, confianza y cooperación entre naciones. De acuerdo con esta visión, las regiones que sepan colaborar con apertura y sentido estratégico serán las mejor posicionadas para aprovechar las oportunidades emergentes.

Señaló que la pertenencia de México a América del Norte y su acercamiento creciente con Asia-Pacífico no deben verse como rutas separadas ni contradictorias, sino como ejes complementarios de una visión integral de desarrollo.

México, afirmó, cuenta con vocación exportadora, talento, capacidad productiva y una ubicación geográfica excepcional; pero, sobre todo, tiene la capacidad de tender puentes, tarea que el sector empresarial debe seguir impulsando.





**Sergio E.
Contreras Pérez**

Sergio E. Contreras Pérez, Presidente del COMCE, planteó que Norteamérica y Asia-Pacífico ya no son regiones distantes, sino espacios cada vez más conectados por la innovación, la producción, la tecnología y el intercambio comercial.

Como muestra de esa conexión, destacó que las exportaciones mexicanas a Japón crecieron 14% frente al primer cuatrimestre de 2025, mientras que el intercambio con la región Asia-Pacífico aumentó cerca del 28% en el mismo periodo.

Asimismo, informó que en el primer trimestre de 2026 la inversión proveniente de Asia-Pacífico se acercó a 2,300 millones de dólares, con Japón como principal inversionista y la región consolidándose como el tercer socio de México en atracción de inversión.

El Presidente del COMCE resaltó tres marcos de cooperación que articulan esta agenda: APEC, cuya sede será México en 2028; el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT); y el T-MEC.

A partir de ellos, señaló que México tiene la oportunidad histórica de convertirse en puente natural entre Norteamérica y Asia-Pacífico por su ubicación geográfica, su red de acuerdos comerciales y su capacidad manufacturera reconocida internacionalmente.

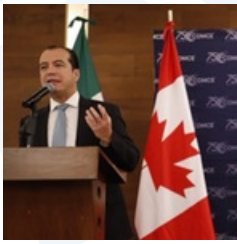


**José Medina
Mora**

José Medina Mora, Presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), abordó el escenario derivado del cumplimiento de los seis años del T-MEC. Aclaró que, contrario a las especulaciones sobre una eventual salida de Estados Unidos del acuerdo, el documento del USTR contempla dos rutas: una extensión de 16 años con revisiones cada seis años, si se alcanza un acuerdo favorable, o una extensión de 10 años con revisiones anuales como resultado del proceso en curso.

Indicó que los sectores privados de México, Estados Unidos y Canadá —representados por el CCE, el Business Roundtable, la U.S. Chamber of Commerce y el Business Council de Canadá— comparten tres puntos: que el tratado continúe vigente, que mantenga su carácter de libre comercio y que todo producto que cumpla con reglas de origen quede libre de aranceles.

Medina Mora expresó optimismo respecto a la posibilidad de alcanzar una revisión favorable que permita una extensión de 16 años, aunque subrayó la importancia de entender los tiempos políticos y electorales de cada país, en particular los de Estados Unidos. También identificó los aranceles derivados de la Sección 232 como el principal foco de atención para las empresas, por su impacto en los sectores automotriz, acero, aluminio y autopartes. Señaló que el diálogo trilateral del sector privado con las autoridades de los tres países busca resolver esta situación.



**Luis Rosendo
Gutiérrez
Romano**

Luis Rosendo Gutiérrez Romano, Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, destacó que la diversificación comercial es un eje estratégico prioritario para México en el contexto de la nueva dinámica arancelaria global. Señaló que la agenda mexicana contempla distintos frentes: con Canadá, un plan de acción firmado por el Primer Ministro Mark Carney y la Presidenta Claudia Sheinbaum; con Corea del Sur, el objetivo de duplicar el volumen comercial y analizar acuerdos complementarios como paso previo a un eventual tratado de libre comercio; y con India, Australia y Nueva Zelanda, una agenda activa de diversificación exportadora y atracción de inversiones.

El Subsecretario enfatizó que la ventaja competitiva de México no reside únicamente en su cercanía con Estados Unidos, sino en su capacidad para conectar distintas regiones del mundo. En ese sentido, planteó que el país aspira a convertirse en polo de inversión para economías como Corea del Sur, Japón e India en sectores estratégicos como semiconductores, farmacéuticos y equipamiento médico.

Respecto a la revisión del T-MEC, informó que el Secretario de Economía sostuvo reuniones en Washington con el Embajador Greer, de la Oficina Comercial de Estados Unidos, y con el Secretario Lutnick, de la Secretaría de Comercio, para preparar la visita del equipo negociador estadounidense prevista para el 20 de julio en México. Aclaró que la revisión no implica una renegociación integral de capítulos, sino un diálogo sobre temas específicos.

Los cuatro ejes estratégicos de acción en la revisión del acuerdo son: reducción de incertidumbre mediante una metodología que elimine o acote las revisiones anuales; fortalecimiento del sector automotriz frente a los efectos arancelarios; protección de la industria regional de acero, aluminio y derivados; y sustitución de insumos extrarregionales mediante la producción regional en el marco del Plan México, con participación de inversionistas de Corea del Sur y Japón para producir en Norteamérica.



**Cameron
MacKay**

Cameron MacKay, Excelentísimo Embajador de Canadá en México, señaló que la relación entre Canadá, México y Estados Unidos representa un intercambio superior a 1.5 billones de dólares anuales, sustentado en talento, recursos naturales, energía e innovación compartidos. Destacó además la elevación de la relación bilateral México-Canadá al nivel de Asociación Estratégica Integral, formalizada durante la visita del Primer Ministro Mark Carney a la Ciudad de México y respaldada por un plan de acción en cuatro ejes: prosperidad, seguridad, bienestar y sostenibilidad.

Como resultados concretos de esta asociación, reportó dos misiones comerciales: la misión "Team Canada" a México, realizada en febrero de 2026 en Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey; y la misión comercial de México a Canadá, de mayo de 2026, con visitas a Montreal y Toronto. En conjunto, ambas generaron cerca de 4,000 reuniones de negocios, más de 400 organizaciones participantes y nuevas alianzas, contratos y ventas.

MacKay presentó la iniciativa Build Canada Strong como el equivalente canadiense del Plan México, orientada a una agenda de inversión y desarrollo sin precedentes. Añadió que Canadá busca duplicar sus exportaciones no destinadas a Estados Unidos durante la próxima década y, para ello, profundiza su relación con Asia-Pacífico mediante el TLC con Corea del Sur, el acuerdo con Indonesia, negociaciones con ASEAN, Filipinas y Tailandia, el relanzamiento de conversaciones con India, la reconfiguración de la relación con China y su participación activa en el TIPAT.



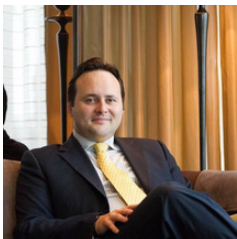
Kozo Honsei

Kozo Honsei, Excelentísimo Embajador del Japón en México, presentó la perspectiva japonesa sobre la revisión del T-MEC a partir de tres ejes. El primero fue continuidad y previsibilidad: Japón valora que el tratado continúe vigente y confía en que los gobiernos involucrados alcancen un acuerdo a la brevedad, manteniendo el régimen libre de aranceles para los bienes originarios.

El segundo eje fue la prudencia ante posibles cambios en reglas de origen. El Embajador expresó preocupación por un endurecimiento de dichas reglas o por la introducción de requisitos de contenido estadounidense, pues reconfigurar redes de producción de la escala actual requiere varios años. Advirtió que cambios inmediatos podrían afectar la confianza de los inversionistas y la competitividad regional.

El tercer eje fue el respeto a los marcos multilaterales. Señaló que cualquier medida derivada de la revisión del T-MEC, incluidos posibles enfoques comunes frente a terceros en controles a la exportación o restricciones a la inversión, debe garantizar el cumplimiento de las normas de la OMC y de los acuerdos bilaterales y multilaterales vigentes.

Honsei subrayó que las cadenas de suministro de América del Norte ya no pueden concebirse aisladas de Asia: semiconductores, componentes electrónicos y bienes estratégicos circulan de manera constante entre ambas regiones. Por ello, planteó que el comercio con Asia no debilita la integración norteamericana; la complementa y fortalece.



Stephane Michel

Stephane Michel, Presidente de la Sección Internacional para Asia y Oceanía del COMCE, quien acompañó el evento de forma remota desde Tokio, Japón; destacó la relevancia del T-MEC como eje central del posicionamiento estratégico de México en la economía global. Señaló que el acuerdo ha consolidado al país como socio estratégico de una de las regiones económicas más importantes del mundo y le ha permitido participar en cadenas de suministro altamente integradas en sectores como automotriz, aeroespacial, electrónico y dispositivos médicos.

Michel afirmó que Asia-Pacífico es el principal motor de crecimiento económico mundial, con economías como Japón, Corea del Sur, Singapur, Vietnam, Malasia, Tailandia, Filipinas, India y China desempeñando un papel clave en comercio, innovación tecnológica y producción industrial. Para México, añadió, esta región no representa sólo un mercado de exportación, sino una fuente de inversión, tecnología y cooperación.

Explicó que la relocalización de inversiones articula la relación entre el T-MEC y Asia-Pacífico, ya que numerosas empresas asiáticas buscan establecer operaciones en México para aprovechar el acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá. En el contexto de la revisión del tratado, diversificar hacia Asia-Pacífico no significa alejarse de América del Norte, sino fortalecer a México como actor global capaz de conectar ambas regiones.

También destacó que México será sede de APEC en 2028, lo que abre una oportunidad para impulsar las relaciones transpacíficas, y recordó que el TIPAT, con participación de México y Canadá, continúa fortaleciéndose.

MUJERES EN NORTEAMÉRICA



Bajo la moderación de **Valeria Moy**, Directora General del IMCO, el panel abordó los retos de diversificación, digitalización, talento y competitividad desde la experiencia de empresas que operan en cadenas regionales y globales.

Mónica Lugo, Directora de Relaciones Institucionales de Grupo Prodensa, señaló que el mundo ha cambiado de forma radical en los últimos cinco o seis años, en un entorno marcado por proteccionismo, disrupciones logísticas y tensiones internacionales. Reconoció que México tiene una posición geográfica privilegiada y una red de tratados con más de 50 países, pero explicó que las empresas siguen concentrando su comercio con Estados Unidos por razones de costo, logística y tamaño de mercado.

Afirmó que existe un enorme potencial de diversificación, pero que aprovecharlo requiere condiciones internas. En particular, enfatizó la necesidad de invertir en educación y capacitación técnica de largo plazo, desde la educación básica hasta la especialización universitaria. También subrayó la importancia de garantizar Estado de Derecho, seguridad, infraestructura, trámites ágiles y un compromiso efectivo contra la corrupción.

Alehira Orozco, Directora de Relaciones con Gobierno de Mercado Libre, planteó la diversificación desde la experiencia de Mercado Libre como empresa latinoamericana que primero apostó por expandirse dentro de América Latina. Para ella, diversificar no significa sustituir el comercio con Estados Unidos, sino reducir riesgos y abrir nuevos espacios para los productos mexicanos hacia el sur del continente y hacia Asia.

Identificó la digitalización como una de las principales asignaturas pendientes de México. Señaló que, cuando se habla de infraestructura, la discusión suele centrarse en carreteras y puertos, mientras que la infraestructura digital queda fuera de las prioridades. Advirtió que las aduanas siguen siendo un cuello de botella, que el sistema IMEX requiere renovación y que la falta de financiamiento digital limita la competitividad global de las pymes.

Orozco sostuvo que el próximo capítulo del T-MEC y de cualquier tratado que México negocie deberá incorporar digitalización, inteligencia artificial e innovación, especialmente para las pymes, que representan la mayor parte de las empresas del país.

Mariana Valenzuela, Manager de Relaciones con Gobierno de Samsung México, destacó que Samsung tiene más de 40 años en México y que su apuesta por la diversificación se refleja en la construcción de una cadena de proveeduría local sólida. Señaló que Corea del Sur es uno de los principales socios comerciales de México y que ambas economías son complementarias: Corea aporta tecnología de punta y México ofrece capacidad productiva y talento.

Sobre el Plan México, afirmó que existe disposición gubernamental, pero que aún falta convertir los planes en resultados tangibles. Pidió concretar infraestructura y desarrollo de proveeduría nacional, y mantener libres de aranceles los componentes que aún no se producen en la región para no frenar la producción. También destacó el papel de las empresas en la formación de talento, citando el programa Samsung Innovation Campus, mediante el cual se capacita a estudiantes de escuelas públicas en inteligencia artificial, datos y tecnología.

Valenzuela enfatizó que México cuenta con 64.5 millones de mujeres, donde se encuentra una parte fundamental del talento disponible. La apuesta por el talento femenino, señaló, no es sólo un tema de equidad, sino de competitividad nacional. Añadió que las empresas requieren certidumbre regulatoria para proyectar su futuro con claridad.

Ivette Camacho, Directora de Asuntos Públicos y Relaciones Gubernamentales para América Latina de BRP, mencionó que representa una empresa genuinamente norteamericana: de origen canadiense, con investigación y desarrollo en Quebec, manufactura en México y una red de distribución en Estados Unidos. Para BRP, la diversificación hacia Asia-Pacífico es real y estratégica, pero no implica abandonar la identidad ni la apuesta por el bloque norteamericano.

Camacho subrayó que los tres países deben actuar coordinadamente para proteger lo construido conjuntamente. Destacó el talento mexicano como un activo diferencial por la capacidad de adaptación y resiliencia de ingenieros y operadores.

Expuso la estrategia de BRP de vincularse con escuelas técnicas, universidades y preparatorias en Ciudad Juárez y Querétaro, con apoyo de gobiernos estatales, para generar programas de especialización técnica, inglés y habilidades blandas.

También advirtió que el Plan México avanza con lentitud porque se ha enfocado en atraer nuevas inversiones, cuando también debería retener y fortalecer a las empresas ya instaladas, que reinvierten año con año. Propuso simplificación, trato diferenciado para empresas certificadas y una relación de buena fe entre autoridad y sector privado.

NUEVO ORDEN MUNDIAL

Bajo la moderación de **Rafael Valdéz**, Presidente del CEB México-China del COMCE, el panel analizó la transición geopolítica, la competencia tecnológica, la presencia de China en las cadenas de suministro y los retos de seguridad económica para América del Norte.

Antonio Ortiz Mena, CEO de AOM Advisors y Presidente del Comité Técnico T-MEC del COMCE, identificó tres factores que determinarán el futuro de América del Norte. El primero es el fin del viejo orden mundial, sin que exista todavía un nuevo orden definido: una OMC debilitada, acuerdos incumplidos y tensiones de seguridad internacional. El segundo es el nuevo nacionalismo económico, visible en medidas arancelarias que pueden ir contra los propios intereses de seguridad nacional de Estados Unidos. El tercero es la revolución de la inteligencia artificial, a la que consideró el factor de mayor impacto a mediano y largo plazo sobre producción, comercio y seguridad nacional.

Propuso tres acciones prioritarias: construir una base de datos compartida sobre inversión china en la región para formular política comercial con información confiable; definir con realismo qué puede y qué no puede producirse regionalmente, coordinando respuestas frente a prácticas desleales sin levantar barreras intrarregionales; y modernizar el mecanismo mexicano de revisión de inversión extranjera para coordinarlo con el CFIUS estadounidense y el mecanismo equivalente de Canadá.

En cuanto a Asia-Pacífico, destacó oportunidades con Japón por su liderazgo en innovación y con Corea del Sur por la posibilidad de explorar un tratado bilateral México-Corea. Advirtió que América del Norte tiene condiciones excepcionales —energía, alimentos, minerales críticos y bono demográfico—, pero el riesgo principal es la omisión: una visión cortoplacista y de suma cero que impida aprovechar oportunidades históricas.

Marcus Baur, Presidente de Grupo Bocar y Presidente del CEB México-Japón del COMCE, presentó la relación México-Japón como un ancla de integración regional. Recordó que la relación bilateral tiene más de 100 años de historia y que Japón es un actor central en la manufactura en México y un líder mundial en innovación tecnológica. Señaló que la integración alcanzada tomó tres décadas y debe protegerse y profundizarse.



Entre los ejes de competitividad regional mencionó la innovación tecnológica —con la inteligencia artificial como revolución equivalente a internet—, la industria automotriz y las cadenas de suministro, las oportunidades en Tier 1, Tier 2 y Tier 3, la energía sustentable, la digitalización y el talento. Subrayó que el factor humano es el diferenciador más importante y que la velocidad de adaptación del capital humano determinará la competitividad de los países de la región.

Baur también advirtió sobre la expansión de la industria automotriz china, que ya produce una tercera parte de los vehículos del mundo, exporta millones de unidades e instala plantas en distintas regiones. Este escenario exige que América del Norte mejore en energía, infraestructura, logística y talento.

Gerardo Lameda, Director de Comercio Internacional de DEACERO, abordó el impacto de la Sección 232 y el desmantelamiento del sistema global de comercio, especialmente en el sector siderúrgico. Señaló que se requieren nuevos equilibrios y que México debe revisar qué ha hecho bien y qué debe corregir tras tres décadas de apertura comercial.

Planteó que China es el “elefante en la sala”, presente en todas las regiones y cadenas de suministro. Cuando se negoció el marco original de integración norteamericana, China no tenía el peso que hoy posee, por lo que las reglas del comercio global han cambiado profundamente.

Lameda sostuvo que México ha crecido en exportaciones, pero muchas de ellas dependen de importaciones. La oportunidad, dijo, está en construir cadenas nacionales de valor y dar contenido mexicano y regional a las exportaciones. El Plan México y el programa “Hecho en México” pueden servir como eje para reducir dependencia de insumos asiáticos y sustituirlos con producción regional.

También alertó sobre la contaminación de la agenda comercial por la agenda de seguridad regional, lo que introduce variables impredecibles en la revisión del T-MEC. No obstante, planteó que el concepto de “comercio seguro = fronteras seguras” puede contribuir a mitigar riesgos y generar mayor cooperación. Cerró llamando a trabajar con aliados con quienes México comparte objetivos e intereses, como Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá.

Rafael Lechuga, Director y Jefe de Asuntos Gubernamentales de Citi México, identificó una crisis de identidad regional en América del Norte: se habla de diversificar, competir y servir de puente, pero sin una estrategia suficientemente clara. Afirmó que construir una visión regional es un ejercicio político, no sólo económico, y que México debe insistir en definir una claridad estratégica de mediano plazo.

También señaló que para un país que ha apostado por la apertura comercial, vivir en incertidumbre prolongada representa un riesgo sistémico. Rescató como positivo que las conversaciones en torno al T-MEC han sido constructivas, que México ha presentado propuestas y que el gobierno muestra voluntad de avanzar. Llamó al sector privado a acompañar activamente al gobierno hacia metas concretas.

Frente a la disrupción geopolítica, propuso que las empresas integren la inteligencia geopolítica como capacidad interna conectada con la estrategia de negocios, la asignación de recursos y la planeación de escenarios. Entre los riesgos identificados mencionó la fragmentación económica y financiera, el impacto de la inteligencia artificial sobre el mercado laboral y la ciberseguridad, tema en el que México enfrenta alta exposición y requiere una conversación regional urgente.

MÁS ALLÁ DE NORTEAMÉRICA



Bajo la moderación de **Juan Carlos Machorro**, Socio en Santamarina y Steta y Presidente del Comité de Energía del COMCE, el panel exploró cómo la diversificación debe partir de una región norteamericana más competitiva, con empresas mejor preparadas, mejores condiciones internas y una visión pragmática hacia Asia, Europa y América Latina.

Carla Bustillos, Directora General de la Cámara de Comercio de Canadá en México (CAMCHA), subrayó que la diversificación no parte de cero: México y Canadá ya están integrados, por lo que la pregunta es cómo aprovechar mejor esa diversificación existente. Propuso fortalecer la bilateralidad México-Canadá como camino hacia una mayor presencia en Asia-Pacífico y reiteró que diversificar no significa sustituir al bloque norteamericano.

Describió el Plan de Acción bilateral México-Canadá, con pilares en minería, energía, manufactura y sector automotriz, sistema financiero, innovación, tecnologías de la información e inteligencia artificial. Señaló que empresas mineras canadienses en México tienen planes de expansión, que compañías canadienses ya participan en el movimiento de gas natural en Norteamérica, que el sector automotriz es uno de los más integrados, y que Scotiabank funciona como integrador financiero de los tres países.

Bustillos destacó las misiones comerciales organizadas por Canadá en México y por México en Canadá como detonadores de oportunidades en sectores estratégicos y emergentes. Retomó la idea de que “la mesa está puesta”, pero insistió en preparar a las empresas mexicanas —pequeñas, medianas, grandes y transnacionales— para aprovechar los instrumentos disponibles. Reafirmó el papel de CAMCHA como puente para promover más comercio e inversión en ambas direcciones.

Kenneth Smith, Socio de AGON y Presidente del CEB México-Estados Unidos del COMCE, afirmó que la diversificación es urgente y oportuna ante la incertidumbre de la política comercial de Estados Unidos. Recordó que 83% de las exportaciones mexicanas se dirige a ese mercado y que, aunque esa concentración es explicable, debe reducirse. Señaló que México exporta apenas 6,000 millones de dólares a Corea del Sur, alrededor de 1% de sus exportaciones totales; que el comercio con la Unión Europea bajo el TLCUEM representa menos de 5% del total; y que el comercio anual con Argentina equivale a apenas unos días de intercambio con Estados Unidos.

Consideró positiva la actualización del acuerdo con la Unión Europea y los esfuerzos de México y Canadá por diversificar dentro de América del Norte. No obstante, advirtió sobre el riesgo de aceptar una “fortaleza norteamericana cerrada” impulsada por Washington en materia de inversiones chinas, y llamó a un diálogo serio entre los tres países.

Smith enfatizó que la diversificación externa debe acompañarse de mejoras internas: regulación transparente y predecible, reducción de burocracia, mayores metas de inversión en investigación y desarrollo, registro de patentes, competencia y acceso al mercado interno para micro y pequeñas empresas, así como un Plan México enfocado en mejorar el ambiente de negocios.

Llamó a actuar simultáneamente en dos frentes: consolidar condiciones internas y avanzar en la apertura externa, con una revisión exitosa del T-MEC, vínculos más fuertes con Corea del Sur y mayor presencia comercial con Brasil y Argentina.

Armando Ortega, SVP de Operaciones México en Equinox Gold y Presidente del CEN México-Canadá del COMCE, sostuvo que el prerrequisito de cualquier estrategia de diversificación sólida es hacer la tarea interna. Identificó factores que han erosionado el atractivo de México como destino de inversión, especialmente la falta de certidumbre jurídica, y afirmó que resolverlos tendría un impacto mayor que cualquier nuevo acuerdo comercial.

Tomó como referencia el modelo canadiense, donde la diversificación interna, a través del comercio interprovincial, puede detonar crecimiento tanto o más que la diversificación externa. Llamó a México a recuperar presencia y creatividad en foros multilaterales como la OMC, en coordinación con países de principios similares.

Ortega identificó el acceso al gas natural y la generación de electricidad como diferenciadores clave entre el México integrado globalmente y el México que opera en lo interno. También destacó la importancia de la red ferroviaria trinacional como infraestructura esencial para la diversificación y el crecimiento.

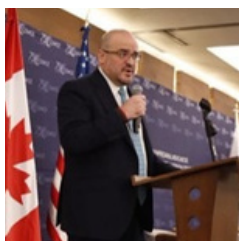
En minerales críticos, señaló que Estados Unidos y Canadá están rompiendo paradigmas para reducir su dependencia de China. Propuso que México se prepare para participar en asociaciones estratégicas de este tipo y respaldó la propuesta de agregar un capítulo o anexo sobre minerales críticos al T-MEC, a fin de asegurar toda la cadena de valor de estos insumos en los tres países. Advirtió que, sin inversión y exploración sostenidas, México corre el riesgo de desaprovechar su riqueza natural.

Humberto Esqueda, Global Business Director de Kapital y Presidente del CEB México-República de Corea del COMCE, aportó datos sobre la presencia asiática en México: China representa 20% de las importaciones mexicanas; Japón alberga el clúster automotriz más importante del país en el corredor del Bajío; y Corea del Sur cuenta con cerca de 2,000 empresas establecidas en México.

Llamó a diversificar con sentido, mediante una política industrial o exportadora que defina dónde concentrar los esfuerzos. Coincidió en que la integración norteamericana es el punto de partida para cualquier apertura hacia Asia y que la diversificación será resultado de una región más sólida y competitiva.

A partir de una visita reciente a Asia, transmitió tres mensajes de inversionistas de la región: cada país asiático requiere un acercamiento diferenciado en cultura y tiempos de negocios; el nearshoring no basta si no existe libre tránsito en fronteras y logística confiable; y la certidumbre jurídica es el factor determinante en los plazos de inversión.

Sobre la relación México-Corea del Sur, señaló que la relación bilateral ha sido exitosa aun sin tratado de libre comercio, lo que ha generado cierta complacencia para formalizarla. Identificó tensiones en sectores industriales intermedios y oportunidades en el sector agroalimentario, donde México aún no tiene presencia suficiente en productos como aguacate. Propuso crear un comité bilateral para mejorar el clima de negocios México-Corea y facilitar negociaciones comerciales. Concluyó que las empresas asiáticas observan la negociación del T-MEC con interés y esperan que el marco trilateral se mantenga estable, predecible y abierto.



**Eduardo Suárez
Mogollón**

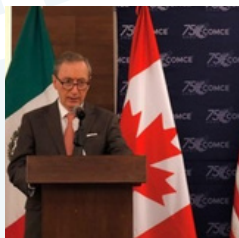
Eduardo Suárez Mogollón, Vicepresidente de Análisis Económico para Latinoamérica de Scotiabank México, ofreció una breve conferencia en la que caracterizó el momento de Norteamérica como una “midlife crisis”: una etapa que implica dificultades, pero también autorreflexión y oportunidad. Señaló que el avance de la desglobalización y de la regionalización lleva a muchos países a mirar hacia adentro, lo cual puede dificultar la cooperación internacional; sin embargo, consideró positivo que América del Norte mantenga abiertos canales de diálogo.

Para ilustrar el impacto de la integración regional actual, mencionó que en 1990 las exportaciones manufactureras mexicanas equivalían al total de las de América Latina, mientras que hoy representan casi el triple de ese agregado regional. Después presentó ventajas comparativas de Norteamérica frente a otros bloques: demografía favorable, mayor riqueza financiera neta, ingresos per cápita elevados, liderazgo en innovación y disponibilidad de recursos naturales estratégicos.

Entre los retos pendientes identificó la inteligencia artificial, por su impacto en la ciberseguridad; la necesidad de que la actualización del T-MEC contemple recursos críticos; la seguridad y el Estado de Derecho como desafíos hemisféricos; y el fortalecimiento del ecosistema de innovación, incluido el acceso al capital de riesgo y al ecosistema tecnológico que ha distinguido a Norteamérica.

Las palabras de cierre del encuentro estuvieron a cargo de **Juan Pablo Cervantes**, Presidente de la Sección Internacional para América del Norte del COMCE, quien retomó los principales ejes de la jornada.

Destacó al T-MEC como herramienta fundamental para fortalecer la competitividad regional, atraer inversiones, generar empleos de calidad y consolidar cadenas de suministro más robustas. También subrayó la transformación tecnológica, la reconfiguración de cadenas de valor, la transición energética, la sostenibilidad y la competencia por el talento como desafíos estructurales para la región.



**Juan Pablo
Cervantes**

Cervantes señaló que Asia-Pacífico fue presentada a lo largo del foro como motor de crecimiento económico mundial y referente de innovación y desarrollo tecnológico, con relevancia creciente para México y Norteamérica. También resaltó la participación de mujeres líderes en sectores estratégicos como evidencia de que la diversidad fortalece la toma de decisiones y contribuye a construir una región más innovadora e incluyente.}

Afirmó que el éxito futuro de la región dependerá de la capacidad de gobiernos, empresas y sociedad para anticipar cambios, construir alianzas y generar confianza. En ese marco, reiteró el compromiso del COMCE de seguir impulsando espacios de diálogo, análisis y colaboración; contribuir al fortalecimiento de la integración regional; y apoyar el posicionamiento internacional de México ante los próximos procesos de revisión y actualización de los mecanismos de cooperación regional.

Cerró con una convicción renovada: el futuro de Norteamérica se construirá desde la cooperación, la competitividad y la apertura al mundo, y la relación con Asia-Pacífico será cada vez más determinante para generar nuevas oportunidades de crecimiento e inversión.

CONCLUSIÓN

El foro dejó una idea central: la nueva arquitectura del comercio global exige que México combine integración regional, diversificación estratégica y fortalecimiento interno. El T-MEC sigue siendo la plataforma esencial para la competitividad de América del Norte, pero su aprovechamiento dependerá de preservar reglas claras, mantener el libre comercio para los bienes que cumplan con reglas de origen, reducir la incertidumbre y atender los desafíos arancelarios, tecnológicos y de seguridad económica que enfrenta la región.

Al mismo tiempo, Asia-Pacífico se consolida como una región indispensable para la inversión, la innovación, la tecnología y la reconfiguración de cadenas de suministro. Las intervenciones coincidieron en que la relación con Asia no compite con Norteamérica; la complementa. Japón, Corea del Sur, India, los países de ASEAN y otros actores del Pacífico abren oportunidades para atraer inversión, desarrollar proveeduría regional, fortalecer industrias estratégicas y ampliar mercados para las empresas mexicanas.

Sin embargo, la diversificación no será posible únicamente con acuerdos comerciales. Requiere hacer la tarea interna: certidumbre jurídica, Estado de Derecho, seguridad, energía suficiente y competitiva, infraestructura física y digital, talento técnico, innovación, financiamiento, simplificación regulatoria y una política industrial con prioridades claras. También exige una coordinación público-privada más estrecha, capaz de alinear a gobiernos, empresas, cámaras y socios internacionales.

Agradecemos a nuestros patrocinadores

