

RELATORÍA: CUMBRE EMPRESARIAL MÉXICO-UNIÓN EUROPEA

21 mayo 2026



El Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) participó en una jornada de diálogo de alto nivel entre autoridades, organismos empresariales y compañías de México y la Unión Europea. La Cumbre Empresarial examinó el alcance del Acuerdo Global Modernizado como plataforma para diversificar el comercio, atraer inversión, acelerar la transición verde, impulsar la innovación y fortalecer cadenas de valor con reglas claras, certidumbre y prosperidad compartida.

A lo largo de seis paneles y diversos mensajes institucionales, las y los participantes coincidieron en que la relación México-Unión Europea entra en una nueva etapa: más amplia en sectores, más profunda en cooperación regulatoria y más relevante ante la incertidumbre del comercio mundial.

UNA NUEVA ETAPA PARA LA ASOCIACIÓN MÉXICO-UNIÓN EUROPEA



Maroš Šefčovič

Maroš Šefčovič, Comisario de Comercio y Seguridad Económica de la Unión Europea, destacó que la modernización del acuerdo de libre comercio contó desde el inicio con un respaldo unánime del lado europeo. A su juicio, esa coincidencia confirma la importancia estratégica que la Unión Europea concede a su relación con México y el interés compartido por profundizar una asociación construida sobre amistad, confianza y oportunidades de largo plazo.

Señaló que México es una tierra de oportunidades, con un enorme potencial para la inversión. Recordó que, desde la entrada en vigor del acuerdo original, el comercio bilateral se ha cuadruplicado y que la Unión Europea se ha consolidado como segundo destino de las exportaciones mexicanas y segundo inversionista en la economía nacional. Frente a las turbulencias del comercio mundial, ambas partes buscan crecer, diversificar mercados y reducir su exposición a futuras disrupciones.

El comisario subrayó la complementariedad de las capacidades de México y Europa en tecnología, minerales críticos, manufactura y bases de consumidores. Explicó que el nuevo marco eliminará aranceles en prácticamente la totalidad de los productos, desde maquinaria hasta bienes agrícolas, y establecerá canales directos de gobernanza para resolver con agilidad cualquier dificultad de implementación.

También identificó al sector digital como una prioridad emergente. México, afirmó, posee condiciones para desarrollar inteligencia artificial y centros de datos, mientras que la cooperación en facturación electrónica y declaraciones digitales puede simplificar la logística bilateral. El éxito del acuerdo, concluyó, dependerá de la participación activa de las empresas y deberá traducirse en mayor comercio, más inversión y más empleos.





Francisco André

Francisco André, Excelentísimo Embajador de la Unión Europea en México, afirmó que México y la Unión Europea se encuentran en vísperas de un nuevo hito en sus relaciones. El acuerdo modernizado, explicó, busca estrechar los vínculos y fortalecer el comercio, la inversión, la innovación y el desarrollo sostenible a ambos lados del Atlántico.

Resaltó que el instrumento es una pieza central de la estrategia de diversificación de las dos partes. Para México, la Unión Europea representa estabilidad, acceso a uno de los mercados más grandes del mundo y una vía para ampliar sus relaciones económicas. Recordó que la UE es el segundo inversionista extranjero en el país y que más de 11,000 empresas europeas operan en territorio mexicano, con una contribución cercana a seis millones de empleos.

En un entorno internacional marcado por tensiones y fragmentación, el embajador propuso sustituir las barreras por asociaciones, la confrontación por cooperación y las esferas de influencia por espacios de prosperidad compartida.



Kaja Kallas

Kaja Kallas, Alta Representante de la Unión Europea para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad; y Vicepresidenta de la Comisión Europea, destacó que la Cumbre priorizó el networking y el diálogo empresarial directo como puente práctico entre gobiernos y empresas. La participación del sector privado, explicó, convierte los compromisos institucionales en proyectos, inversiones y nuevas relaciones comerciales.

Más de 45,000 empresas europeas exportan actualmente a México y más de 10,000 mantienen presencia establecida en el país. La inversión europea sostiene cerca de seis millones de empleos, una escala que confirma la profundidad del vínculo económico.

La Unión Europea, concluyó, defiende una agenda basada en apertura, cooperación, reglas claras y previsibilidad. Esos principios son esenciales para generar confianza en un entorno internacional incierto.



Marcelo Ebrard

Marcelo Ebrard, Secretario de Economía de México, reconoció el trabajo del equipo encabezado por Maroš Šefčovič, la conducción de Ursula von der Leyen y el impulso de la presidenta Claudia Sheinbaum para hacer posible la firma del acuerdo. Sostuvo que el nuevo marco facilitará la inversión, el flujo comercial y la presencia de empresas mexicanas en Europa y de compañías europeas en México.

Recordó que, cuando se firmó el primer acuerdo en el año 2000, México atravesaba una etapa de expansión manufacturera y la Unión Europea fue un socio decisivo. La modernización abre una oportunidad comparable, aunque en condiciones económicas y tecnológicas muy distintas.

El secretario enfatizó que el Acuerdo Global Modernizado no debe entenderse únicamente como un instrumento de coyuntura: representa el futuro de una generación. Su propósito es garantizar un espacio de reglas y valores compartidos que permita a las próximas generaciones acceder a bienestar, inversión y oportunidades de desarrollo.



**Roberto Velasco
Álvarez**

Roberto Velasco Álvarez, Secretario de Relaciones Exteriores de México, subrayó que México y Europa mantienen un diálogo cultural de siglos, con una dimensión económica y política cada vez más amplia. Ambas regiones enfrentan transformaciones estructurales en sus economías y en el orden global, por lo que el fortalecimiento de la relación adquiere una relevancia especial.

El acuerdo amplía el diálogo de México con los 27 países de la Unión Europea y permite ir más allá de los socios tradicionales de inversión y viaje. En un escenario de incertidumbre mundial, el vínculo ofrece herramientas compartidas para diversificar relaciones, coordinar respuestas y construir espacios de cooperación de largo plazo.



**Sergio E.
Contreras
Pérez**

Sergio E. Contreras Pérez, Presidente del COMCE, recordó que hace 26 años, en Lisboa, México y la Unión Europea dieron un paso histórico con la firma del Tratado de Libre Comercio México-UE. Aquel acuerdo transformó la relación económica, política y de cooperación, sobre la base de valores compartidos como la prosperidad, la confianza y el entendimiento mutuo.

Celebró la firma del Acuerdo Interino de Comercio, que permitirá aplicar en el corto plazo los componentes comerciales y económicos de competencia exclusiva de la Unión Europea, mientras concluye la ratificación integral del Acuerdo Global por los 27 parlamentos nacionales europeos.

Contreras Pérez dimensionó la relevancia de ambos socios: la UE es la segunda economía mundial y la primera potencia importadora y exportadora; México ocupa el lugar 13 entre las economías globales y el décimo como potencia importadora y exportadora. El comercio exterior equivale al 75% del PIB mexicano y al 92% del PIB europeo. La Unión Europea es, además, el principal origen de inversión extranjera directa en el mundo, mientras México ocupa el séptimo lugar entre los receptores globales.

El comercio bilateral alcanzó 94,500 millones de dólares en 2025, con lo que la UE se posicionó como el tercer socio comercial de México. En inversión, representa 24% de la IED recibida por el país y, en manufactura, aporta uno de cada cuatro dólares invertidos. Más allá de las cifras, concluyó, cuando México y la Unión Europea trabajan juntos intercambian confianza, conocimiento, innovación y futuro.

DIVERSIFICACIÓN DEL COMERCIO Y FORTALECIMIENTO DE LAS INVERSIONES



Durante el primer panel moderado por **Eleonore de Boysson**, CEO de El Palacio de Hierro; **Šefčovič** señaló que el acuerdo reafirma una convicción compartida: los aranceles bajos son preferibles a los aranceles altos y un marco legal con certidumbre y predictibilidad es indispensable para los operadores económicos. La modernización no solo busca abrir nuevos mercados, sino consolidar una red de socios confiables capaces de resolver problemas de manera conjunta.

Para las pequeñas y medianas empresas, el beneficio más inmediato será la reducción de aranceles a niveles cercanos a cero en la mayoría de los productos. En el sector agrícola, donde persistían gravámenes elevados de ambos lados, productos como plátano, cacao y café podrán comercializarse con arancel cero. El sector agroindustrial, anticipó, será uno de los primeros en percibir los cambios mediante una mayor variedad de productos y mejores precios para los consumidores.

El comisario sostuvo que el acuerdo puede contribuir a que México alcance el estatus de economía G10, en línea con el Plan México. Identificó a los minerales críticos como un área prioritaria, debido a que requieren inversiones de largo plazo y mercados sólidos que aseguren su viabilidad en horizontes de cinco a siete años.

También destacó la urgencia energética. Incluso antes del auge de la inteligencia artificial, la UE proyectaba necesitar entre tres y tres veces y media más energía hacia 2050; la nueva demanda digital vuelve insuficiente esa estimación. En este contexto, México se consolida como socio natural y alternativo para diversificar cadenas de suministro en electrónica, minerales críticos y manufactura.

Por su parte, **Marcelo Ebrard** describió al Acuerdo Global Modernizado como un instrumento inusual por la distancia geográfica y cultural entre las partes, pero sustentado en una necesidad mutua y en el reconocimiento de que la relación bilateral puede potenciarse. El instrumento abre posibilidades en manufactura, automotriz y sectores alineados con tendencias globales, incluida la sustentabilidad climática.

Las pymes mexicanas, explicó, podrán acceder con mayor facilidad a un mercado de 450 millones de personas, gracias a la simplificación de trámites y a nuevas condiciones para hacer negocios. Además, el acuerdo acelerará decisiones de inversión ya en curso al ofrecer certidumbre para los próximos 30 a 50 años, un horizonte decisivo para empresas que evalúan proyectos de largo plazo en México.

El secretario subrayó que la inteligencia artificial y la expansión digital son ámbitos en los que México necesita inversión para avanzar al ritmo y la escala del cambio tecnológico. La gobernanza proactiva del acuerdo, con cooperación mixta en regulación y aduanas, debe facilitar el intercambio comercial, la inversión y la innovación en distintos escenarios.

TRANSICIÓN VERDE INCLUSIVA Y AGENDA DE INVERSIONES

Bajo la moderación de **Joana Sarmiento**, Jefe de División para América Latina y el Caribe del Banco Europeo de Inversiones; el panel contó con la participación de **Altagracia Gómez Sierra**, Coordinadora del Consejo Asesor de Desarrollo Económico Regional y Relocalización de Empresas (CADERR), destacó la convergencia entre el Plan México y la estrategia Global Gateway. Ambos enfoques, señaló, recuperan la política industrial y la articulan con valores compartidos, desarrollo regional y objetivos de sostenibilidad.

En infraestructura renovable, resaltó la Ley de Inversión Mixta, que facilita la coinversión público-privada en proyectos de energía y abre un espacio para combinar capacidades gubernamentales, capital privado y tecnología europea.

José Medina Mora, Presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), presentó al Plan México como una estrategia colectiva, no exclusiva del gobierno ni del sector empresarial. Su alcance integra desarrollo económico, desarrollo social —con énfasis en educación, salud y vivienda— y desarrollo sustentable.

De acuerdo con la experiencia de las empresas europeas instaladas en el país, México ofrece cinco ventajas competitivas: talento humano, comunicaciones, infraestructura, cultura empresarial y proximidad al mercado norteamericano. El reto consiste en convertir esos atributos en proyectos de inversión con mayor contenido nacional y beneficios regionales.

Olga Baus Gibert, Jefa de Unidad Adjunta para México, América Central y el Caribe de la Dirección General de Asociaciones Internacionales de la Comisión Europea, explicó que Global Gateway es una estrategia —no un plan aislado— diseñada a finales de 2021 ante la insuficiencia de los fondos tradicionales de cooperación para enfrentar desafíos globales como el cambio climático, la desigualdad y las pandemias.

Su modelo combina recursos reembolsables y no reembolsables, así como capital público y privado, para financiar infraestructura sostenible con altos estándares de gobernanza, inclusión social y protección ambiental. Participan los Estados miembros de la Unión Europea, bancos de desarrollo, el Banco Europeo de Inversiones, la industria, la sociedad civil y la academia.

En México, los cinco sectores prioritarios son energía; transporte sostenible; agua y saneamiento; economía circular; y biodiversidad y agricultura. Baus Gibert añadió que, desde 2025, opera un grupo de diálogo tripartita entre instituciones europeas, industria europea y autoridades mexicanas, mecanismo que ha facilitado una participación amplia de empresas europeas en licitaciones recientes de proyectos privados prioritarios.

Francisco Ripoll, Director de Inversión y Desarrollo de Naturgy México, señaló que las inversiones de Naturgy en infraestructura energética requieren certidumbre y visión de largo plazo, condiciones que el Acuerdo Modernizado puede reforzar. La predictibilidad regulatoria es esencial para proyectos cuyo retorno se construye durante décadas.

Identificó al biometano como una oportunidad concreta y todavía poco explorada en México. Se trata de una tecnología madura que impulsa la economía circular, reduce la dependencia energética del exterior, integra al sector agrario en la cadena productiva y aprovecha la infraestructura de redes ya existente.



Marcela Souza, Vicepresidenta de Siemens Energy, LATAM, recordó que Siemens tiene más de cien años de presencia en México y opera cerca de la mitad de los equipos de transmisión eléctrica del país. Esa trayectoria, explicó, permite identificar ámbitos concretos de contribución entre México y la Unión Europea.

Entre ellos se encuentran la energía eólica, los electrolizadores de hidrógeno verde, los equipos de transmisión y la expansión de plantas productivas locales. La cooperación tecnológica y la formación de talento serán determinantes para que la transición energética genere capacidad industrial y empleo en México.

NUEVAS OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR AGROALIMENTARIO

Durante el tercer panel moderado por **Juan Cortina Gallardo**, Vicepresidente de Asuntos Internacionales del Consejo Coordinador Empresarial, **Deborah Alcocer**, Titular de la Unidad de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, explicó que el tratado modernizado corrige asimetrías del acuerdo anterior y abre acceso preferencial a productos relevantes del campo mexicano, entre ellos plátano, espárrago y miel. La Unión Europea importa alrededor de 700,000 millones de dólares anuales en productos agroalimentarios, mercado en el que la participación mexicana todavía es reducida.

Más del 80% de los productos del campo mexicano podrán ingresar a Europa libres de arancel. El acuerdo, subrayó, no está diseñado únicamente para grandes corporaciones: incorpora mecanismos de facilitación y certificación que pueden ser aprovechados por pequeñas y medianas empresas.

Ante una estructura exportadora en la que aproximadamente 85% de las ventas mexicanas al exterior se concentra en Estados Unidos, el Acuerdo Global Modernizado constituye una herramienta estratégica de diversificación y una vía para posicionar productos de mayor valor agregado en el mercado europeo.

Diego Gaxiola, Director Global de Administración y Finanzas de Grupo BIMBO, compartió la experiencia de Grupo Bimbo, que acumula más de una década de operaciones en Europa, con presencia consolidada en siete países de la Unión Europea y actividad global en 96 países. La región Europa-África genera ventas superiores a 3,000 millones de dólares y registró un crecimiento de 20% en moneda local durante el último año.

El modelo de expansión internacional del grupo se apoya en cuatro pilares: desarrollo local, preservación de la identidad de las marcas, reinversión en el negocio y operación sustentable. El acuerdo facilitará el flujo de insumos estratégicos y maquinaria desde Europa, reducirá costos operativos y permitirá desplegar estrategias comerciales más agresivas para acelerar la expansión en mercados donde la empresa todavía no tiene presencia.

Eugenio Caballero, CEO México de SIGMA, señaló que más del 35% de las ventas del grupo —cercanas a 9,000 millones de dólares— provienen de sus operaciones en la Unión Europea, distribuidas en ocho países. La internacionalización de Sigma ha permitido un intercambio de capacidades en ambos sentidos.

En lugar de limitarse a replicar en México prácticas europeas, la empresa ha llevado a Europa modelos de sustentabilidad desarrollados en territorio mexicano. Actualmente, 80% de la energía consumida en sus operaciones proviene de fuentes limpias, proporción superior al promedio europeo, y la compañía ha reducido 20% el consumo de agua por kilogramo de alimento producido.

Caballero llamó al empresariado mexicano a invertir más en tecnología, investigación y desarrollo. En esas capacidades, afirmó, reside la verdadera fuente de valor agregado que México puede exportar al mundo.

Oriol Bonaclocha, CEO México de Heineken, presentó a Heineken como un caso de integración exitosa entre un corporativo europeo y una empresa mexicana de tradición centenaria. La operación mexicana es hoy la más grande del grupo a escala mundial y cuenta con integración vertical desde la producción agrícola hasta la distribución minorista mediante más de 16,000 puntos de venta propios.

En sustentabilidad, la operación consume 2.1 litros de agua por litro de cerveza producido, por debajo del promedio mundial de entre 3.4 y 3.5 litros. Heineken trabaja con cerca de 2,000 productores de cebada del altiplano mexicano en una relación que incluye desarrollo conjunto de semillas, transferencia de tecnología agrícola y normas claras de calidad y productividad.



Carlos Caballero, Director General en México de Kerry Group, explicó que Kerry Group es una empresa irlandesa de ingredientes cuya principal red de manufactura e investigación y desarrollo se encuentra en Europa. Para la compañía, el acuerdo ofrece una ventaja competitiva directa: facilita la transferencia de tecnología hacia México y reduce los costos de la cadena de suministro de sus clientes.

El Acuerdo Global Modernizado abre tres oportunidades concretas para el sector: reformulación de portafolios, cumplimiento de estándares de exportación y mayor eficiencia en materias primas. Con una base manufacturera sólida y acceso a conocimiento europeo, México puede convertirse en un centro de innovación agroalimentaria para América Latina y, potencialmente, para otras regiones.

ESTRATEGIA COMERCIAL Y PUESTA EN MARCHA DEL ACUERDO



**Luis Rosendo
Gutiérrez
Romano**

Luis Rosendo Gutiérrez Romano, Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, informó que, desde el inicio de la administración de la presidenta Claudia Sheinbaum, se trabajó activamente para concretar el Acuerdo Modernizado con la Unión Europea. El proceso enfrentó obstáculos significativos, entre ellos la necesidad de construir un capítulo energético diferenciado.

La expectativa es alcanzar una liberalización total en un plazo de tres a cuatro años, con beneficios especialmente relevantes para el sector agroalimentario. El subsecretario consideró altamente probable que los aranceles cero comiencen a aplicarse hacia finales de 2026, debido a que se anticipa una aprobación ágil tanto en el Parlamento Europeo como en el Congreso mexicano.

La estrategia comercial de México con Europa se organizará en cinco ejes: aumentar 50% las exportaciones; ubicar al país entre los diez principales exportadores al mercado europeo; focalizar esfuerzos en sectores con mayor potencial; posicionar productos emblemáticos; y multiplicar las misiones empresariales bilaterales.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ANTE UN MUNDO EN TRANSFORMACIÓN

Bajo la moderación de **Valeria Moy**, Directora General del Instituto Mexicano para la Competitividad; el panel contó con la intervención de **María de Haas**, Directora General de Relaciones Internacionales de la Oficina del Secretario de Economía, afirmó que la modernización del acuerdo representa una ventana de oportunidad única para consolidar a México como principal aliado estratégico de Europa en manufactura avanzada. La reconfiguración global de cadenas de valor favorece al país por su posición geográfica y por la profundidad de su base industrial.

Explicó que Estados Unidos está redefiniendo su política industrial para reducir la dependencia de cadenas vinculadas a la producción de vehículos eléctricos. Esa transformación convierte a México en un aliado natural para relocalizar capacidad productiva dentro de Norteamérica y articularla con tecnología e inversión europea.

El nuevo acuerdo dotará al país de mayor certidumbre jurídica, impulsará estándares tecnológicos y ambientales compartidos y creará condiciones más atractivas para la inversión europea.

Francisco González, Presidente Ejecutivo de la Industria Nacional de Autopartes, destacó que la homologación de estándares de seguridad con la normativa de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (UNECE) abrirá nuevas rutas de exportación hacia un mercado que históricamente había crecido de manera limitada para la industria mexicana de autopartes.

La agenda automotriz entre México y la Unión Europea, planteó, debe abarcar cinco frentes: aprovechamiento compartido de recursos mediante economía circular y conocimiento sobre tierras raras y minerales críticos; convergencia con los estándares europeos de sustentabilidad; trazabilidad de la cadena de suministro; Estado de derecho y acceso efectivo al mecanismo de solución de controversias; y formación, certificación y estancias para el desarrollo de talento.

Klaus von Moltke, Presidente y CEO de BMW México, señaló que BMW cuenta en México con más de 3,700 colaboradores directos, inversiones superiores a 2,000 millones de dólares y más de 32,000 empleos indirectos generados mediante una red de 310 proveedores.

La decisión de invertir en el país se apoyó en tres factores: la alta productividad y la experiencia acumulada de la industria automotriz local; el acceso a talento joven, calificado y motivado; y el acceso preferencial a mercados internacionales, respaldado por la red de 14 tratados comerciales de México.



Joaquín Álava Quintanilla, Director de Asuntos Públicos de Stellantis México, recordó que Stellantis surgió de la fusión entre Fiat Chrysler y el Grupo Peugeot. La compañía acumula más de 87 años de presencia industrial en México y reúne marcas de fuerte arraigo europeo como Fiat, Peugeot y Citroën.

La firma del acuerdo es relevante por tres razones principales. Primero, otorga certidumbre, predictibilidad y capacidad de planeación en un entorno de alta volatilidad. Segundo, abre oportunidades para diversificar la huella industrial de la empresa, históricamente orientada hacia Estados Unidos, con mayor atención a Europa y al mercado doméstico mexicano. Tercero, el desempeño alentador del mercado interno incentiva nuevos proyectos de diversificación.

SERVICIOS, COMERCIO DIGITAL Y TECNOLOGÍA AVANZADA

Contando con la moderación de **Claudio Bardone Valdés**, Director de Promoción Comercial de la Secretaría de Relaciones Exteriores; la **Dra. Guadalupe Phillips Margain**, CEO de ICA, recordó que detrás de cada avance en comercio digital y tecnología existe infraestructura física indispensable. Para aprovechar el acuerdo, propuso trabajar en cuatro vertientes estratégicas.

- La primera es movilidad: modernizar las vías de comunicación para reducir costos de fricción en la cadena de suministro e incorporar, en el futuro, camiones autónomos e inteligencia artificial en las fronteras.
- La segunda es logística: ampliar la capacidad de importación, exportación y movimiento de componentes mediante fronteras más modernas y tecnológicas.
- La tercera es energía: detonar zonas industriales en regiones como el Istmo, el norte y el Bajío requiere una oferta energética robusta.
- La cuarta es agua: desarrollar un ciclo hídrico sustentable que garantice el suministro industrial sin afectar a las comunidades locales.

México, concluyó, es un país de oportunidades e ICA trabaja con el gobierno para crear zonas de inversión que fortalezcan la integración industrial y comercial con la Unión Europea.

Francisco Cervantes, Miembro del Consejo para la Promoción de Inversiones, sostuvo que la articulación de los bloques del T-MEC y la Unión Europea, con México como nodo estratégico, puede convertirse en un contrapeso relevante frente a otras regiones comerciales y contribuir a equilibrar la balanza global.

El comercio digital, agregó, es un eje transversal para sectores como automotriz, aeroespacial, manufactura avanzada y centros de datos. La reducción de aranceles abrirá oportunidades en particular para las nuevas generaciones, que encabezan la adopción de inteligencia artificial.

Cervantes afirmó que, antes del acuerdo modernizado, la UE ya ocupaba una posición destacada como segundo inversionista y segundo socio comercial de México; el reto ahora es ampliar y profundizar ese vínculo.

Pascal Kerneis, Managing Director del European Services Forum, calificó al nuevo acuerdo como un hito para los servicios y el comercio digital. Más de la mitad del texto está dedicado a servicios e inversión, un cambio sustancial frente al acuerdo anterior, que se concentraba principalmente en bienes.

El capítulo incluye servicios profesionales —como los jurídicos y contables—, servicios financieros y de seguros, tecnologías de la información, telecomunicaciones, turismo, energía, medio ambiente y distribución. A diferencia de iniciativas basadas en proyectos, como Global Gateway, el acuerdo tiene carácter jurídicamente vinculante como tratado internacional.

En regulación doméstica, establece obligaciones de transparencia sobre licencias, autorizaciones, costos, plazos y mecanismos de apelación. Para las empresas, estos elementos son concretos, verificables y directamente accionables.



Juan José Galnares, CEO de Openbank México, consideró que el acuerdo llega en un momento ideal para la banca digital en México. El país es una de las últimas grandes economías en plena transición hacia servicios financieros digitales y combina una población joven, alta penetración de teléfonos inteligentes y uso intensivo de redes sociales.

La Unión Europea, en contraste, registra niveles elevados de bancarización y digitalización. Esa diferencia convierte el intercambio de tecnología, inversión y mejores prácticas en una oportunidad especialmente favorable. Openbank representa un ejemplo concreto: un banco completamente digital, con ADN europeo, que opera en México y promueve inclusión financiera mediante estándares avanzados de protección de datos.

RESILIENCIA SANITARIA, INDUSTRIA FARMACÉUTICA Y DISPOSITIVOS MÉDICOS

En el último panel moderado por **Véronique Billia**, CEO de la Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP); **Jaime Cervantes Covarrubias**, Presidente de Vitalmex, sostuvo que el acuerdo ofrece la oportunidad de construir una resiliencia sanitaria regional que permita a México y Europa actuar como bloques articulados frente a enfermedades complejas.

No basta con producir tecnología o generar innovación de forma aislada, advirtió. El factor determinante es la articulación sistémica entre investigación, manufactura, regulación, distribución y acceso. Para lograrlo, es necesario superar el modelo en el que se fabrica en México pero el valor agregado se captura en el extranjero, y avanzar hacia cadenas de valor integradas geográficamente, donde la riqueza se distribuya dentro de la región.

Ana Riquelme, Directora Ejecutiva de la Asociación Mexicana de Industrias Innovadoras de Dispositivos Médicos, señaló que 25% de las 50 empresas que integran AMID son de capital europeo, lo que muestra la relevancia directa del acuerdo para el sector. Durante la pandemia, México fue un productor clave de ventiladores y confirmó la capacidad de su plataforma manufacturera.

El país es el primer exportador de dispositivos médicos en América Latina y el quinto a nivel mundial, con más de 170,000 empleos. Sin embargo, ocupa el lugar 42 en consumo de dispositivos médicos, brecha que evidencia problemas de acceso interno.

Los dispositivos tienen una vida media en el mercado de apenas 3.5 años, debido a la velocidad de la renovación tecnológica. Por ello, el sector requiere marcos regulatorios capaces de incorporar innovación con la misma rapidez con que se genera. El acuerdo México-UE, concluyó, es una herramienta concreta para avanzar en esa dirección.

Paola Martorelli, Directora de Asuntos Corporativos para América Latina de Sanofi, afirmó que la mejora regulatoria es el beneficio más significativo del acuerdo para la industria farmacéutica, incluso por encima del componente arancelario. El costo real del sector se concentra en el tiempo necesario para llevar un medicamento del laboratorio al paciente; cualquier reducción en esos plazos puede representar un avance sustancial para la salud.

Sanofi acumula 97 años de presencia en México y aspira a permanecer al menos cien años más. Entre sus operaciones se encuentra la producción de una vacuna contra la influenza fabricada completamente en México, con capacidad para cubrir a 40 millones de personas al año; una inversión anual de 650 millones de pesos en investigación clínica; y la distribución de más de dos millones de unidades de medicamentos y vacunas en todo el territorio nacional.

Ante la presión financiera que enfrentan los sistemas de salud en todo el mundo, Martorelli llamó a construir modelos innovadores de acceso en colaboración con gobiernos, pacientes y sociedad civil



Patricia Field, Country Manager de Novo Nordisk, resumió el valor del acuerdo en el concepto de “valor compartido”: aprender de manera recíproca e intercambiar buenas prácticas regulatorias que aceleren el acceso a tratamientos innovadores.

Novo Nordisk opera 32 estudios clínicos en México y su inversión en este campo se ha triplicado durante el año en curso. Además de sus tratamientos para diabetes y obesidad, la empresa desarrolla programas de prevención en alianza con UNICEF y la Cruz Roja.

Entre ellos se encuentra Nutrimóvil, iniciativa que promueve hábitos alimenticios saludables entre niñas y niños menores de 12 años en escuelas de la Ciudad de México. La experiencia muestra que la innovación farmacéutica puede vincularse con prevención, educación y bienestar comunitario.



CONCLUSIÓN

La Cumbre Empresarial México-Unión Europea confirmó que el Acuerdo Global Modernizado abre una nueva etapa para la relación bilateral. Su alcance rebasa la reducción de aranceles: ofrece certidumbre jurídica, mecanismos de gobernanza, cooperación regulatoria y una plataforma para diversificar mercados en un contexto de alta volatilidad internacional.

Los participantes coincidieron en que el mayor potencial se encuentra en la convergencia de capacidades. México aporta una base manufacturera profunda, talento, acceso preferencial a Norteamérica y oportunidades de inversión; Europa contribuye con capital, tecnología, estándares, experiencia regulatoria y una demanda amplia. Esa complementariedad puede fortalecer cadenas de valor en agroindustria, energía, automotriz, servicios, comercio digital, salud y minerales críticos.

La transición verde y digital requiere infraestructura física, energía, agua, logística y marcos regulatorios capaces de incorporar innovación. También exige que las pymes, las regiones y los proveedores locales participen de los beneficios, de manera que el aumento del comercio y la inversión se traduzca en empleos, conocimiento y desarrollo sostenible.

El sector privado tendrá un papel central en la implementación. La agenda futura demanda misiones empresariales, diálogo permanente con las autoridades, formación de talento y proyectos de inversión con visión de largo plazo. Con reglas claras y cooperación efectiva, México y la Unión Europea pueden construir una asociación más resiliente, competitiva y orientada a la prosperidad compartida.

