

A stylized globe made of blue segments is on the left. Above the text, there is a burst of blue confetti or streamers.

EL CONSEJO EMPRESARIAL
MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR,
INVERSIÓN Y TECNOLOGÍA:

75 AÑOS
**LLEVANDO AL MUNDO
LO MEJOR DE MÉXICO,
TRAYENDO A MÉXICO
LO MEJOR DEL MUNDO**



Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior,
Inversión y Tecnología, A.C.

Consejo Directivo Nacional de COMCE

Valentín Díez Morodo

Presidente Honorario

Sergio E. Contreras Pérez

Presidente

Juan Pablo Castañón

Vicepresidente

Francisco N. González Díaz

Vicepresidente

Lorenzo Manuel Berho Corona

Presidente Vesta

Javier Cendejas Meneses

Presidente COMCE Noreste

Manuel S. Escobedo Conover

Director General Peña Verde

Altagracia Gómez Sierra

Coordinadora del Consejo de Desarrollo Económico Regional y Relocalización (CADERR)

Eugenio Madero Pinson

Presidente Ejecutivo y CEO del Consejo de Administración de Rassini

Sergio de la Maza

Director y Vicepresidente Ejecutivo Tenaris Tamsa

Mark McGuinness Capwell

Tesorero COMCE | Presidente Industrias H-24

Consejeros institucionales

José Medina Mora Icaza

Presidente Consejo Coordinador Empresarial (CCE)

Alejandro Malagón Barragán

Presidente CONCAMIN

Juan José Sierra Álvarez

Presidente COPARMEX

Jorge Esteve Recolons

Representante Consejo Mexicano de Negocios

Enrique López Méndez

Secretario del Consejo Directivo Nacional y socio de Acedo Santamarina

Susana Duque Roquero

Directora General de COMCE

© Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C., 2026
Monte Elbruz 124, piso 8 Palmitas, Miguel Hidalgo, 11560, CDMX

UN PROYECTO DE AGENCIA DE COMUNICACIÓN PLASMAR, SA. DE C.V PARA EL COMCE

Primera edición (no venal)

Impreso en Offset Santiago, Ciudad de México, México

Todos los derechos reservados. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares de los derechos. Las imágenes incluidas en esta obra pertenecen a sus respectivos titulares de derechos. La mención de su procedencia institucional tiene únicamente fines de identificación documental y no implica cesión de derechos ni autorización para su reproducción, distribución, transformación o utilización fuera del contexto de esta publicación. Esta obra incorpora imágenes históricas procedentes del acervo de la Fototeca Nacional, adscrita a la Coordinación Nacional de Difusión del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) –Secretaría de Cultura, Gobierno de México–, cuyos créditos específicos se consignan en la sección correspondiente (página 79). Los fragmentos y reproducciones facsimilares de diarios incluidos en esta obra se presentan exclusivamente con fines históricos, documentales y de referencia. Las disposiciones reproducidas se apegan a sus publicaciones originales.

Índice referencias fotos Repositorio INAH

Página 41

«Juan Sánchez Navarro, gerente de la Cervecería Modelo, retrato», Colección Casasola, Serie de Personajes (1958~). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-419093>

Página 42

«Juan Sánchez Navarro y empresarios, en un aeropuerto», Colección Casasola, Serie de Personajes (1964~). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-419096>

Página 42

«Raúl Bailleres, Ortiz Monasterio, Antonio Armendáriz, Luis Latapi y Rolando Vega durante un evento de la XXXII Convención Nacional Bancaria en el Centro de México», Colección Revista Hoy, Serie XXXII Convención Nacional Bancaria (1966). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-569156>

Página 44

«Santiago Roel se dispone a leer documento en la reunión del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales», Colección Fondo por identificar, Serie Secretaría de Relaciones Exteriores (1977-04-19). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-612250>

Página 44

«Vista parcial de la Reunión del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales», Colección Fondo por identificar, Serie Secretaría de Relaciones Exteriores (1977-04-19). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-612244>

Página 45

«Empresarios extranjeros durante la reunión del Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales», Colección Fondo por identificar, Serie Secretaría de Relaciones Exteriores (1977-04-19). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-612245>

Página 45

«Empresario se acerca a Santiago Roel para recibir indicaciones durante reunión del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales», Colección Fondo por identificar, Serie Secretaría de Relaciones Exteriores (1977-04-19). México.

Recuperado de:

<https://repositorio.inah.gob.mx/o-612248>

CONTENIDO

1 Voces que acompañan nuestra historia	1
El valor de la continuidad y la responsabilidad del legado	2
El compromiso con el futuro: COMCE como actor estratégico del México global	3
COMCE: la voz organizada del México que compete en el mundo	4
COMCE: protagonista de la transformación comercial de México	5
La diplomacia y la empresa, una alianza al servicio de México	6
Representar, dialogar y construir futuro	7
COMCE: una vocación que trasciende fronteras	8
COMCE: 75 años construyendo alianzas entre gobierno y empresas	9
Abriendo caminos para México en el comercio global	10
2 El propósito que no cambia: 75 años conectando a México con el mundo	11
I. La controversia arancelaria de 1949 y la fundación del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios	12
II. Del comité bilateral a la institución: el CEMAI y su integración al sector privado organizado (1951-1976)	19
III. La vertiente técnica: origen regional del CONACEX y su consolidación nacional (1962-1979)	23
IV. La apertura comercial, la COECE y la participación empresarial en las negociaciones del TLCAN (1986-1994)	28
V. La fusión de 1999: constitución del COMCE como síntesis institucional	31
Línea del tiempo de la formación del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología	33
Presidentes y Directores Generales del CEMAI	37
Presidentes y Directores Generales del COMCE	38
Congresos	39
75 años en fotografías	41
Los fundadores	41
El CEMAI en acción	44
La relevancia del CEMAI en los años 90	46
Un organismo, una voz	51
3 La transformación del COMCE para un ecosistema global	63
Misión y posicionamiento institucional	63
Serie histórica de exportaciones mexicanas 1993-2025	64
La reingeniería de 2024	64
Plataformas de conocimiento y acción	64
Posición competitiva de México en el comercio mundial	65
México en perspectiva latinoamericana	65

CONTENIDO

4	Una red mundial con México en el centro: diplomacia y movimiento	66
	60 comités bilaterales: embajadores de negocios	66
	De las salas de negociación a los campos industriales	67
	Datos externos – Red de tratados comerciales de México	67
	Principales socios comerciales (2025):	67
5	Integración regional: El eje de América y los tratados internacionales	68
	América Latina: lazos de importancia y oportunidades por generar	68
	Alianza del Pacífico y CPTPP: el eje Asia-Pacífico	69
	La revisión del T-MEC 2026: la prueba más importante	69
	T-MEC: el mayor bloque comercial del mundo	69
	Crecimiento del comercio bilateral México-EE. UU. (1993-2025):	70
	Bloques comerciales: comparativa global	70
	Relación México-Unión Europea (2024-2026):	70
6	Horizontes 2030: la puerta del futuro comercial	72
	Hecho en México con Calidad	72
	Sostenibilidad: el nuevo requisito de acceso	73
	Tecnología e innovación	73
7	Conclusiones: 75 años de una institución vigente	74
	Fuentes documentales	76
	Referencias	77
	Índice referencias fotos Repositorio INAH	79

1

VOCES QUE ACOMPAÑAN NUESTRA HISTORIA



EL VALOR DE LA CONTINUIDAD Y LA RESPONSABILIDAD DEL LEGADO

Hay instituciones que registran la historia y hay instituciones que la construyen. El COMCE pertenece a las segundas.

Durante 75 años, este organismo ha estado presente en los momentos que definieron la inserción de México en la economía mundial: desde las primeras misiones diplomáticas de posguerra hasta la negociación del T-MEC, desde la apertura del GATT hasta la articulación del Plan México frente a una reconfiguración del orden comercial global. No como observador, sino como actor con voz técnica y voluntad de servicio al país.

El legado de una institución no se mide únicamente por lo que ha logrado, sino por su capacidad de permanecer relevante ante condiciones que cambian de forma acelerada. En los últimos tiempos, la pandemia, la Inteligencia Artificial, los conflictos geopolíticos y la transición hacia una economía digital y sustentable han alterado las reglas del comercio internacional. México llega a

este momento bien preparado: con cadenas de valor integradas, con una estructura exportadora sólida y con empresarios que han demostrado tenacidad a lo largo de décadas. El COMCE llega con la misma convicción que lo fundó: ser el puente entre México y el mundo.

Setenta y cinco años nos permiten mirar con orgullo lo realizado. Pero el mejor homenaje a quienes construyeron esta institución es convertir esa experiencia en una agenda de futuro: más empresas mexicanas internacionalizadas, más inversión que genere valor, más vínculos con distintas regiones del mundo y una presencia de México cada vez más sólida en la economía global.

Valentín Díez Morodo
Presidente Honorario del COMCE

EL COMPROMISO CON EL FUTURO: COMCE COMO ACTOR ESTRATÉGICO DEL MÉXICO GLOBAL

Celebrar 75 años de COMCE es reconocer a quienes han construido una convicción compartida: México tiene el talento, la calidad, la capacidad productiva y la visión para competir en el mundo. Este dossier honra ese legado y recoge una historia que seguimos escribiendo juntos.

El comercio exterior equivale a cerca del 80% de nuestro PIB. Somos la primera potencia exportadora de América Latina y una de las principales economías exportadoras del mundo. Entre enero y agosto de 2026, nuestras exportaciones superaron los 549 mil millones de dólares, con un crecimiento interanual del 29.3%. De mantenerse el dinamismo de nuestras ventas al exterior, México podría cerrar el año con exportaciones superiores a los 730 mil millones de dólares, que viendo el desempeño de los últimos meses, podría alcanzar un nuevo récord con un monto que se presente al final de 2026 para nuestra economía y para las empresas que llevan la calidad de lo hecho en México a los mercados internacionales.

Asimismo, México se encuentra entre los diez principales importadores del mundo, lo que refleja la importancia de la maquinaria, los equipos y otros insumos que incorporamos a nuestras cadenas de valor para fortalecer nuestra capacidad productiva.

México ocupa también el décimo lugar mundial como receptor de inversión extranjera directa y alcanzó un récord cercano a los 35 mil millones de dólares durante el primer semestre de 2026.

Detrás de estas cifras está la calidad de lo hecho en México. Exportamos bienes de media y alta tecnología, como componentes automotrices, equipos electrónicos y dispositivos médicos, entre muchos otros. Cada producto lleva consigo conocimiento, altos estándares de calidad, cumplimiento en las entregas y una capacidad para responder a las exigencias de los mercados internacionales.

COMCE ha acompañado esta trayectoria, abriendo puertas, vinculando empresas con oportunidades en el mundo, promoviendo inversiones y construyendo



relaciones de confianza con otros países. Nuestro compromiso es seguir diversificando mercados, para que más empresas mexicanas participen en el comercio internacional y más empresas encuentren en México el lugar idóneo para hacer crecer sus negocios.

Estas páginas son también una expresión de agradecimiento a nuestros asociados, aliados y a quienes nos precedieron. De manera muy especial, y con profunda admiración, a don Valentín Díez Morodo, cuya visión y liderazgo han contribuido a que COMCE alcance cada vez nuevos horizontes.

Celebramos lo alcanzado con orgullo y asumimos el futuro con responsabilidad: seguir llevando al mundo lo mejor de México y trayendo a México lo mejor del mundo.

¡Felices 75 años, COMCE!

Sergio E. Contreras Pérez
Presidente

COMCE: LA VOZ ORGANIZADA DEL MÉXICO QUE COMPITE CON EL MUNDO

Es un honor sumarme a la celebración del 75 aniversario del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) y reconocer la gran trayectoria de una institución que, a lo largo de más de siete décadas, ha sido un actor fundamental en la proyección de México en el mundo.

COMCE ha logrado generar espacios de diálogo entre el sector empresarial, autoridades, representaciones diplomáticas, organismos internacionales y diversos actores de la comunidad global.

Su labor ha contribuido de manera significativa a impulsar la internacionalización de las empresas mexicanas, así como a acercar nuevas oportunidades y fortalecer las capacidades de nuestro país.

He tenido la oportunidad de coincidir y colaborar con COMCE desde distintos roles, lo que me ha permitido conocer de primera mano el valor de la tarea de Don Valentín, de Sergio y de todo el equipo que integra esta institución con una visión profundamente vinculada al potencial de México en el entorno internacional.

COMCE ha construido puentes y alianzas de largo plazo, que en un contexto global cada vez más dinámico, complejo y cambiante, adquieren una relevancia aún mayor: México requiere instituciones empresariales capaces de identificar oportunidades, de adaptarse, generar confianza y fortalecer los vínculos que nos permitan insertarnos de manera estratégica en las nuevas dinámicas de la economía global.

Celebrar 75 años significa no solo reconocer generaciones de arduo trabajo y resultados destacables, sino también mirar hacia adelante con visión de futuro, para seguir acompañando al sector empresarial en la transformación de las cadenas globales de valor, la relocalización de inversiones, la innovación tecnológica y la transición hacia modelos de crecimiento sostenibles.



Mi mayor reconocimiento y felicitación al COMCE por estos 75 años de trayectoria, diálogo y construcción de oportunidades para México. Estoy seguro de que el espíritu que le dio origen seguirá impulsando a nuevas generaciones de empresarios a fortalecer la presencia de México en el mundo.

Muchas felicidades, COMCE, por el legado construido a lo largo de estos 75 años.

José Medina Mora

Presidente del Consejo Coordinador Empresarial



COMCE: PROTAGONISTA DE LA TRANSFORMACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO

Quiero expresar mi reconocimiento al valioso papel que este organismo ha desempeñado en la historia del comercio exterior de México. Durante mi gestión, encontré en COMCE un aliado estratégico para impulsar la apertura de nuevos mercados y fortalecer la competitividad de nuestras empresas. Durante mi participación en foros organizados por COMCE durante mi sexenio, subrayé la importancia de diversificar mercados más allá de Estados Unidos y aprovechar tratados comerciales como el TLCAN para impulsar exportaciones mexicanas y acompañar y capacitar a las pequeñas y medianas empresas en su inserción en cadenas globales de valor. Su labor ha sido fundamental para que México se proyecte como un país moderno y capaz de jugar en las grandes ligas del comercio internacional.

En este marco, me complace felicitar a COMCE por sus 75 años de trayectoria. Este aniversario es testimonio de su compromiso y liderazgo en la promoción del comercio exterior, así como de la huella positiva que han dejado en el desarrollo económico de nuestro país.

Agradezco profundamente la colaboración y el compromiso de COMCE en este camino. Su contribución ha dejado huella en la construcción de un México más abierto, competitivo y conectado con el mundo.

Con gratitud y reconocimiento,

Vicente Fox Quesada

Expresidente de los Estados Unidos Mexicanos

LA DIPLOMACIA Y LA EMPRESA, UNA ALIANZA AL SERVICIO DE MÉXICO

Durante siete décadas y media, el COMCE ha sido un espacio de encuentro entre empresarios, autoridades y diplomáticos para impulsar agendas de comercio, inversión y tecnología. En este aniversario, vale la pena recordar que esa vocación produjo resultados concretos para el país. Cada acercamiento al mundo abrió nuevas oportunidades para México: un acuerdo para evitar la doble tributación, una relación comercial más profunda o una beca para un estudiante. En todos esos esfuerzos estuvo también la huella del COMCE.

Cuando fui canciller, el respaldo del COMCE fue fundamental, en particular el de Don Valentín Díez Morodo, quien, con el apoyo de Sergio E. Contreras Pérez, encabezó al sector privado en dos frentes que quiero destacar.

El primero fue la Alianza del Pacífico. Funcionó porque el sector privado contribuyó a definir su agenda desde el inicio. Más que un mecanismo de coordinación política, fue un proyecto de integración económica orientado a la libre circulación de personas, bienes y capitales. Se avanzó mucho en ese esfuerzo y el COMCE fue parte esencial de sus logros.

El segundo fue la relación con España. Es bien conocido el afecto de Don Valentín por ese país, así como su labor constante y generosa para fortalecer la relación bilateral. Durante aquellos años logramos mucho con España. Solía decir que no era estratégica por figurar en una lista de prioridades, sino por algo más profundo: era un socio con el que podíamos contar y que podía contar con nosotros, incluso cuando la estrategia aconsejara otra cosa. Don Valentín contribuyó decisivamente a construir esa confianza. Por eso, medio en broma, lo llamaba mi “canciller en la sombra”.

El momento más emblemático de esa relación fue la última visita de Estado que presidió el Rey Juan Carlos, en junio de 2014. Durante la cena de gala en el Palacio Real, el entonces Presidente Peña Nieto pronunció un brindis memorable: reconoció al Rey como aquel que condujo a España hacia la democracia y la modernidad, y expresó su deseo de que México avanzara con



ese mismo impulso de bienestar y progreso. Por todo ello, el COMCE tiene mi reconocimiento y el de quienes trabajamos en la política exterior de aquellos años. Felicito con afecto a Don Valentín, a Sergio y a todo el Consejo por su 75 aniversario.

Que el COMCE siga siendo el lugar donde México conversa con el mundo y el mundo con México.

José Antonio Meade Kuribreña



REPRESENTAR, DIALOGAR Y CONSTRUIR FUTURO

Setenta y cinco años no se explican solo por el paso del tiempo. Se explican por la capacidad de una institución para renovarse, representar a sus empresas y sus colaboradores, así como para mantener un propósito común aun cuando las circunstancias cambian.

Eso es justamente lo que ha hecho el COMCE: reunir voces distintas alrededor de la convicción compartida de que México crece cuando sus empresas y sus colaboradores crecen, compiten y encuentran condiciones para integrarse a las cadenas globales.

Durante más de tres décadas de participación en organismos empresariales como el Consejo Coordinador Empresarial, COPARMEX y en las negociaciones comerciales de América del Norte, aprendí que ninguna empresa transforma por sí sola su entorno. Para avanzar hacen falta organización, diálogo, acuerdos y una representación

empresarial capaz de convertir necesidades individuales en causas comunes.

En esa tarea, el COMCE ha construido un legado extraordinario. Su fortaleza está en escuchar a quienes producen, invierten, exportan, emplean e innovan; en articular sectores y regiones; y en recordar que el comercio exterior y la inversión extranjera también deben traducirse en oportunidades para las pequeñas y medianas empresas.

Llegar a 75 años es motivo de celebración, pero también de compromiso.

Que esta historia continúe con la misma vocación de sumar, construir consensos y hacer de la empresa mexicana, y sus colaboradores, una fuerza de desarrollo, prosperidad y futuro para nuestro país.

Juan Pablo Castañón

Vicepresidente del COMCE

COMCE: UNA VOCACIÓN QUE TRASCIENDE FRONTERAS

Celebrar 75 años del COMCE es reconocer una vocación de servicio a México y una labor sostenida para fortalecer la presencia de nuestras empresas en el mundo.

Durante más de siete décadas, este organismo ha construido puentes entre empresas, mercados y gobiernos de distintas latitudes. Su historia es también la de empresarios y empresarias que se atrevieron a abrir camino, establecer relaciones de confianza y demostrar que México tiene la capacidad de competir en el ámbito internacional.

A lo largo de mi trayectoria, desde los años de la Ronda Uruguay del GATT hasta la promoción comercial en Europa, la representación diplomática de México en Alemania, ProMéxico, Bancomext, la Industria Nacional de Autopartes y, hoy, como Vicepresidente de este organismo, he podido constatar el valor de esa labor.

Estas experiencias han reafirmado una convicción: la apertura internacional adquiere verdadero sentido cuando genera oportunidades para las empresas, atrae inversión y se traduce en empleos y competitividad para nuestro país.

En esta tarea, los presidentes de los comités bilaterales, así como los COMCE regionales y estatales son pilares fundamentales. Su conocimiento de los mercados, sus relaciones y su cercanía con las empresas permiten que la vocación internacional del organismo se traduzca en oportunidades concretas. A todos ellos, mi reconocimiento.

Formar parte del COMCE es un privilegio y una responsabilidad. Nos corresponde honrar el trabajo de quienes construyeron esta institución y aportar experiencia, visión y compromiso para ampliar sus alcances y acompañar a las nuevas generaciones de empresarias y empresarios.

Felicidades al COMCE por 75 años de construir confianza, abrir mercados y fortalecer la presencia de México en el mundo. Sigamos sumando



esfuerzos para que más empresas mexicanas encuentren oportunidades más allá de nuestras fronteras y para que el comercio exterior y la inversión extranjera sigan siendo una fuente de desarrollo y prosperidad para México.

Francisco González Díaz
Vicepresidente del COMCE



COMCE: 75 AÑOS CONSTRUYENDO ALIANZAS ENTRE GOBIERNO Y EMPRESAS

Me honra sumarme a la celebración de los 75 años del COMCE, institución que desde 1951 ha sido la voz del sector privado mexicano en el mundo.

Como Secretario de Economía, de 2012 a 2018, constaté que la política comercial se construye junto a quienes producen, invierten y exportan. Bajo el liderazgo de don Valentín Díez Morodo, el COMCE fue un socio constante: en la Alianza del Pacífico, en las negociaciones transpacíficas y, sobre todo, en la renegociación del TLCAN, acompañando cada ronda desde el "cuarto de junto". Esa sinergia rindió frutos: en 2017 nuestras exportaciones superaron por primera vez los 400 mil millones de dólares.

El Premio Nacional de Exportación simboliza esa alianza. Entregado cada año en el Congreso de Comercio Exterior Mexicano que organiza el COMCE, reúne al gobierno que reconoce y al empresariado que inspira.

En 2018, en su 25 aniversario, quise destacar a Destiladora del Valle de Tequila. Su premio confirmaba que la marca México se fortalece cuando nuestros productos llevan identidad, origen y calidad, generando empleo en el campo y encadenando proveedores nacionales.

Felicito a quienes, durante tres cuartos de siglo, han hecho del COMCE una institución ejemplar, puente entre la empresa mexicana y el mundo. Que vengan muchos más mercados, socios y premios.

Con reconocimiento y aprecio,

Ildelfonso Guajardo Villarreal

Exsecretario de Economía de México (2012-2018)



ABRIENDO CAMINOS PARA MÉXICO EN EL COMERCIO GLOBAL

A lo largo de siete décadas y media, el COMCE ha desempeñado un papel fundamental en la construcción de puentes entre México y el mundo, impulsando el comercio exterior y creando espacios de diálogo, entendimiento y colaboración.

Su labor ha sido clave para acercar a empresas, autoridades y organismos internacionales, abrir mercados, fortalecer vínculos y acompañar a México en su creciente integración con el mundo.

Hoy, en un entorno internacional de grandes transformaciones, esa labor adquiere todavía mayor relevancia: construir confianza, generar entendimiento y promover las oportunidades que surgen del intercambio entre México y otras

naciones. Esta trayectoria representa una historia de compromiso, visión y capacidad de convocatoria, y también una gran responsabilidad hacia el futuro.

Muchas felicidades por estos 75 años de historia y de servicio a México. Que continúen construyendo puentes, abriendo caminos y llevando al mundo lo mejor de nuestro país.

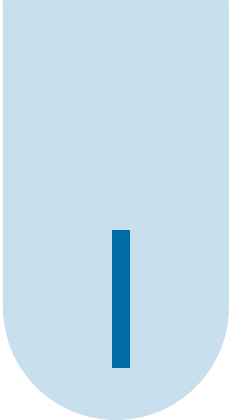
¡Felicidades, COMCE!

Daniel Servitje Montull
Presidente Ejecutivo de Grupo Bimbo

2

EL PROPÓSITO QUE NO CAMBIA:

75 años conectando a México con el mundo



LA CONTROVERSIA ARANCELARIA DE 1949 Y LA FUNDACIÓN DEL COMITÉ MÉXICO-NORTEAMERICANO DE HOMBRES DE NEGOCIOS

El antecedente más remoto del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) se encuentra en una controversia arancelaria entre los sectores privados de México y Estados Unidos. En febrero de 1949, el Foreign Trade Council de Estados Unidos declaró públicamente que la política de comercio exterior mexicana era proteccionista y que el modelo vigente incrementaba los costos industriales, descuidaba al sector agrícola y desalentaba la inversión extranjera (Zabludovsky, 1984). La Confederación de Cámaras Industriales respondió que el 88% del comercio mexicano se realizaba con Estados Unidos, argumento con el que justificaba la política arancelaria. La divergencia de posiciones hizo evidente la ausencia de un canal institucional de comunicación directa entre los empresarios de ambos países.

En noviembre de 1950, representantes de CONCAMIN, CONCANACO y la ABM sostuvieron una reunión con W. L. Hemingway, destacado empresario y miembro del Foreign Trade Council (Zabludovsky, 1984; Torres, 1997).¹ De ese encuentro surgió el acuerdo de constituir un mecanismo permanente de diálogo entre los

sectores privados de ambos países, independiente de los canales diplomáticos gubernamentales. En agosto de 1951 se formalizó ese acuerdo con la fundación del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios. (Puga, 1994; Zabludovsky, 1984).

La fundación del Comité México-Norteamericano ocurrió en el marco de un modelo económico orientado hacia el interior. México había rechazado su adhesión al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT, por sus siglas en inglés) en 1947 (Briz Garizurieta, 2002) y en 1952 derogó el Tratado de Comercio bilateral con Estados Unidos que había suscrito en 1942 (Valdés Ugalde, 1997). El modelo de sustitución de importaciones, entonces en su fase de mayor expansión, sustentaba el crecimiento industrial mediante protección arancelaria, permisos previos de importación y restricciones sistemáticas al comercio exterior. En ese contexto, la función del Comité no era promover la liberalización comercial, sino mantener activos los vínculos entre los empresarios de ambos países y gestionar las fricciones que el proteccionismo generaba en la relación económica bilateral.

1: La Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) surgió a raíz del I Congreso Nacional de Industriales en 1917 y se registró oficialmente el 13 de septiembre de 1918. Por su parte, la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO) se formalizó el 3 de noviembre de 1917. La Asociación de Banqueros de México (ABM), por último, fue creada en 1928 para apoyar al recién establecido Banco de México. Las tres organizaciones tienen un papel empresarial activo para unificar al sector privado.

Pero se Pide Liberalidad en Nuestra Política Arancelaria

El Consejo Nacional de Comercio Exterior, de N. York ha Hecho un Estudio de la Situación Económica del País

NUEVA YORK, febrero 10. (A. P.)—El Consejo Nacional de Comercio Exterior recomendó hoy la reducción de las barreras de México al comercio exterior, en una "declaración relativa al desarrollo de la industria mexicana".

Dicha agrupación, organizada por los hombres de negocios de Estados Unidos, recomendó, asimismo, que se fomenté la inversión de capital extranjero para llevar al cabo el programa económico de México.

Informó que "la conservación, si no el aumento, del comercio internacional de México, es necesaria para la estabilidad económica, la productividad y la prosperidad de la nación".

Añadió que la comisión, que estudia los asuntos de México y que fué nombrada por el Consejo, "cree que en Estados Unidos debe hacerse toda clase de esfuerzos por estimular el consumo de productos mexicanos, en parte con ajustes de los aranceles, y en igual grado, estimulando los esfuerzos de los vendedores por fomentar el consumo de productos mexicanos en este país".

Cree también la comisión que es conveniente hacer esfuerzos mayores para estimular los viajes a México.

Recomienda un Estudio más a Fondo

Recomienda, asimismo, que se estudie más a fondo una participación mayor en el desarrollo económico de México, en forma de inversiones y de empréstitos que se liquiden por sí mismos.

Al referirse al aumento de los impuestos mexicanos de importación y a los impuestos de exportación, el informe dice: "En general, las empresas comerciales de Estados Unidos consideran que la política aduanera de México es contraria a la tendencia hacia la restauración del comercio mundial por medio de convenios internacionales, base necesaria de la estabilidad política general".

Hace hincapié el informe, en "la importancia de las inversiones particulares" en la industria petrolera mexicana, y señala "el fracaso" de esa industria en los años recientes, "como un ejemplo de lo inútil de la intervención oficial en una industria".

Se recomienda también "que se continúe poniendo empeño en aumentar la producción agrícola". La agricultura de México, dice el informe "presenta la anomalía peculiar de una nación predominantemente rural que no puede cultivar sus comestibles básicos, en cantidades suficientes para alimentar a su población".

He Aquí el Texto de las Declaraciones

NUEVA YORK, febrero 10. (AP)—He aquí las declaraciones que hizo el Consejo Nacional de Comercio Exterior, acerca del desarrollo industrial de México:

Primera parte.—Los negocios norteamericanos, y el desarrollo industrial de México.

Los recientes acontecimientos económicos de México han suscitado interés, por los efectos que puede tener el programa de industrialización del país, en su posición económica internacional, lo mismo que en su desenvolvimiento interior general.

A causa de que las relaciones entre la expansión de las industrias mayores la productividad económica, los empleos dentro del país, y las condiciones generales de los negocios tienen importancia

Fuente: Excelsior 1949-02-02

Se Aclara lo de las Altas Barreras

Mensaje de los Industriales del País al Consejo de Comercio Exterior

Los capitanes de la industria de México invitaron ayer, formalmente, a los magnates de la industria norteamericana, a enviar a esta capital una comisión para que discuta, con los primeros, todos los problemas que afectan económicamente al comercio entre México y los Estados Unidos, y aclare la verdad por lo que respecta a los escollos que se oponen a un tráfico más libre y más amplio.

Esta fué la reacción de los industriales mexicanos ante la actitud del Consejo Nacional de Comercio Exterior, de los Estados Unidos, que el día 10, del actual, en unas declaraciones hechas en la ciudad de Nueva York y relativas al desarrollo de la industria mexicana, recomendó que México redujera las barreras que ha puesto a su comercio exterior.

La Confederación de Cámaras Industriales de México, opina que las apreciaciones de los magnates de los Estados Unidos, respecto a nuestro país, están equivocadas. Pero reconociéndoles "absoluta buena fe, y sincero deseo de hacer más cordiales las relaciones comerciales entre ambos países", los invita a venir a México para poner los puntos sobre las íes, mediante un intercambio de impresiones.

EL SENTIR DE LOS NORTeamERICANOS

Como se recordará, el Consejo Nacional de Comercio Exterior, de los Estados Unidos, (Foreign Trade Council), agrupación integrada por los más destacados hombres de negocios del vecino del norte, recomendó, en sus declaraciones del día 10, que se fomentara la inversión de capitales extranjeros para realizar el programa económico de México, pues consideró que "la conservación, si no el aumento del comercio internacional de México, es necesaria para la estabilidad económica, la productividad y la prosperidad de la nación".

Pero al lado de estas recomendaciones, recomendó la reducción de las

Fuente: Excelsior 1949-02-14

Segunda Reunión del Comité Mexicoamericano de Hombres de Negocios

Por el Lic. OCTAVIO SANCHEZ DE TAGLE

Los días 11, 12 y 13 de los corrientes, se reunió en la Cámara de Comercio de la ciudad de Washington, el Comité Mexicoamericano de Hombres de Negocios, para tratar asuntos de relevante magnitud para la vida económica e industrial del país.

La Delegación nacional fué presidida por el señor don Edmundo Phelan, presidente de la Confederación de Cámaras Industriales de la ciudad de México. Concurrieron asimismo, personalidades de la altura de los señores don Luis Laapi, Lic. don Agustín Rodríguez, Jr., presidente y gerente de la Asociación de Banqueros de México; don Fernando A. González, director general del Banco de Londres y México, S. A.; don Alfonso Herrera Salgado, gerente de la compañía Planas Atlas, S. A.; Lic. don Eduardo Prieto López, prominente abogado que asesora a importantes negociaciones del país, así como norteamericanas; fungieron como secretarios de la Delegación mexicana el distinguido economista Dr. don Mariano Alcocer y Lic. don Enrique Creel de la Barra.

De la agenda de estudios de la sección mexicana que presentaron a la consideración y estudio, cuya trascendencia es evidente, tomamos el siguiente:

El primero de los puntos a discusión es el de concertar un tratado de buena amistad, comercio y navegación con los Estados Unidos. Seguramente este asunto no fué aceptado, en virtud del antecedente que existe de la renuncia hecha por un país sudamericano. Además, se considera dicho tratado como no muy a los intereses económicos de México debido al desequilibrio de la potencialidad que existe entre ambos países.

Por otro lado, se trató sobre los sistemas impositivos en México y en los Estados Unidos, desde el punto de vista de las inversiones norteamericanas en México.

En dicho estudio se apunta la necesidad, después de analizar cuidadosamente los sistemas impositivos tanto en la doctrina como los adoptados en México y en Norte América con el fin de evitar una doble imposición; esto es, juzgaron conveniente adoptar el sistema que prevalece en los Estados Unidos desde el 30 de octubre de 1951, que consiste en que las sociedades anónimas puedan pagar los impuestos que hayan pagado las compañías afiliadas en el extranjero, siempre y cuando la matriz pague un 10% o más a la empresa extranjera.

En concordancia con este estudio fué el punto cuarto expuesto

por el Presidente Truman en su discurso inaugural del 20 de enero de 1949, que se refiere "a la contribución y al progreso de las naciones insuficientemente desarrolladas en el orden económico proporcionándoles ayuda técnica y, a base de cooperación, fomentando las inversiones y capitales en esas regiones".

Se dió a conocer, en otra de las ponencias, el sistema crediticio de México, subrayando la importancia que ha tenido su desenvolvimiento a través de nuestro régimen bancario.

Se concluye en este estudio que el país ha tenido un gran incremento en materia de crédito, el cual ha sido en gran parte la causa del violento desarrollo económico industrial de México. Se concluyó asimismo, que la experiencia tenida en este renglón durante dos lustros ha demostrado la solidez y capacidad técnica que posee nuestro sistema bancario, con miras a una mejor comprensión e intercambio comercial de ambos países.

De los asuntos tratados, quizá el más importante, se refirió a la industrialización de México.

Se determinaron claramente los renglones que al respecto deben ser atendidos e incrementados para la debida industrialización de nuestro país. Se habló de la industrialización agrícola, de los recursos pesqueros, de la industrialización forestal, de los productos de la minería, de la industria de transformación, de la industria pesada, de la industria química, de la industria petrolera y sus derivados.

Se hizo asimismo hincapié en la necesidad de la electrificación, renglón que sólo ha recibido impulso por la iniciativa privada americana. Los demás capítulos deben ser ampliados no ya con la iniciativa privada de los hombres de negocios de Estados Unidos sino que dichas inversiones deberán constituir verdaderos emporios de producción y progreso. Aisladamente pueden apreciarse en la realidad mexicana empresas extranjeras con socios y capitales ajenos al país, a los cuales se les conceden los mismos privilegios que los nacionales, habiéndose conseguido con ello una elevación del "standard" de vida del pueblo, afirmándose en esta forma, las más cordiales relaciones mexicoamericanas.

Cabe hacer mención a otra de las ponencias que fué estudiada en el seno de la reunión de Washington, la cual se refiere a la insuficiencia de las cuotas de suministro para maquinarias y materias primas.

En esta cuestión fué analizado

Fuente: El Universal, 1952-03-13

EXCELSIOR

PAGINA EDITORIAL

SABADO 18 DE MARZO DE 1952

Relaciones México-norteamericanas

SE hallan reunidos en la ciudad de Washington, hombres de negocios del país vecino del norte y hombre de negocios de México. La finalidad de esta reunión es ir aumentando el espíritu cooperativo y de intercambio en el campo de la industria y del comercio entre los dos países.

Desde luego, ya el solo contacto personal es útil, porque significa intercambio de puntos de vista y un mejor conocimiento de los problemas comunes a través de personas conocedoras en un clima de amistad. Pero también estas reuniones sirven de escenario para que voceros oficiales de los dos países expongan las directrices de una política de cooperación y de sano intercambio comercial.

Así ha ocurrido ahora. El secretario auxiliar de Estado norteamericano, Edward G. Miller, produjo un discurso en extremo interesante, del que destacan estos conceptos:

"La situación, por lo que hace a otros muchos artículos, es igualmente buena, y la perspectiva general es todavía mejor, siempre y cuando la situación del mundo no empeore". El funcionario norteamericano refería a que su país ha aumentado las exportaciones a la América Latina, pese al esfuerzo del rearme. A ese respecto citó el caso de las exportaciones de hierro y acero a nuestros países, que durante el año pasado subieron en un 29 por ciento en relación con 1950.

Si se recuerda que la industria inglesa

está al borde de la parálisis por falta de acero suficiente, se comprenderá que los Estados Unidos hacen lo posible por conservar su comercio de exportación, en forma vigorosa, con las naciones americanas. México, dentro de esa política, ha sido el comprador número uno de Norteamérica en este Continente. En efecto, nuestro país compró 6,500 millones de pesos. Y aunque su balanza de comercio estuvo desnivelada, la de pagos pudo mantenerse sobre nivel, merced a los dólares del turismo, de ciertos créditos obtenidos por México en el país vecino, y los envíos de los trabajadores mexicanos en los Estados Unidos.

Nuestro embajador en Washington, señor Rafael de la Colina, contestó al señor Miller con un enjundioso discurso, del que destacamos este párrafo relativo a nuestras cuantiosas compras en Norteamérica: "El más somero análisis de las importaciones mexicanas, muestra que la mayor parte de éstas corresponden a maquinaria, equipo, materiales y otros bienes de producción que, al fortalecer la potencialidad agrícola y manufacturera del país, permitirá, a la postre, disminuir el saldo adverso de nuestra balanza comercial".

De la Colina terminó con este voto: "Cuanto hagamos por aumentar la recíproca inteligencia de nuestros problemas y la recta comprensión de los motivos de nuestros actos, contribuirá a fortalecer los vínculos de fraternal convivencia y a extender el radio de fecunda cooperación entre México y los Estados Unidos".

Un Comercio Benéfico

CORROBORANDO lo dicho por el embajador De la Colina, leemos en una revista especializada en asuntos económicos, una opinión que formula un economista independiente, como lo es el licenciado don Mariano Alcocer. Dice a propósito de nuestras grandes compras a los Estados Unidos:

"Nos referimos concretamente a las importaciones que de bienes de inversión hicieron en 1951. Las estadísticas respectivas señalan un aumento considerable en lo referente a maquinaria, refacciones y materias primas, que por su volumen han venido sosteniendo un desnivel APARENTE, en la balanza comercial. Desde un punto de vista objetivo, en contramos lo siguiente:

IMPORTACIONES

	1950	1951
	—	—
(en millones de pesos)		
Material fijo para ferrocarriles	54.5	91.4

Instalaciones de maquinaria . 93.4 142.7
Refacciones de maquinaria . 166.3 268.6

"Ahora bien —sigue diciendo el mismo economista—, estos aumentos no son gastos que signifiquen pérdida irreparable de dinero mexicano, como sería el que se gastara en objetos de lujo, por ejemplo, sino que significan, cada una de estas salidas de dinero, un incremento del capital fijo en México, en su estructura industrial y agrícola".

Se sabe bien que el incremento de los útiles de trabajo es un incremento en el capital; por tanto, esas compras significan progreso económico para el país. Los Estados Unidos son un verdadero arsenal inapreciable, en estos tiempos de crisis económica y política en el mundo. Merced a nuestras buenas relaciones amistosas, nos es posible ir renovando nuestra maquinaria y adquirir nuevos medios técnicos de trabajo y progreso.

Esa política cooperativa y de sano intercambio, ha de robustecerse cada vez más en bien de los dos países.

Fuente: Excelsior, 1952-03-15

Visita de Cortesía al Lic. Fernando Casas Alemán



Los miembros del Comité México-Americano de Hombres de Negocios, hicieron ayer una visita de cortesía al Regente de la Ciudad, licenciado Fernando Casas Alemán, con quien se les ve departiendo en esta fotografía.

Conferencia de Hombres de Negocios de México y EE. UU.



Ayer se iniciaron en el Hotel del Prado las reuniones del Comité de Hombres de Negocios México-Americano, del que se espera sea un factor importante en el desarrollo económico de nuestro país. En la gráfica parte de los asistentes a esa junta inicial. De derecha a izquierda los señores: Ingeniero Gustavo P. Serrano, Euzaquile Escandón, Walter Braunschweiger, Ramiro Alstoe y Mr. Reed.

Banquete Ofrecido por los FF. CC. a los Hombres de Negocios



Gráfica del banquete ofrecido por los FF. CC. Nacionales, a los hombres de negocios de México y de los Estados Unidos. El Gerente Palacios ofrece el ágape. En la mesa de honor están, entre otras personas, el licenciado Ramon Bofeta, Secretario de Hacienda, el licenciado Martinez Baza, Secretario de Economía y el Director del Banco de México, Lic. Carlos Nuvoa.

Fuente: El Universal, 1951-08-24

Banquete en el University Club a los Hombres de Negocios



1. En el University Club fué ofrecido un banquete por la Confederación de Cámaras de Comercio y por la Asociación de Banqueros de México a los hombres de negocios norteamericanos. En la fotografía aparecen don Eustaquio Escandón, don W. L. Hemingway, don Harry S. Mazal, don J. W. Uelinel y el ingeniero José Rivera.—2. Otro aspecto del banquete, en que aparecen don Luis Latapi, don Alberto E. Reed, don Aníbal de Iturbide y don Russell F. Meedy.

Fuente: El Universal, 1951-08-25



DEL COMITÉ BILATERAL A LA INSTITUCIÓN:

El CEMAI y su integración al sector privado organizado (1951-1976)

El organismo experimentó una serie de transformaciones que reflejaron la progresiva institucionalización de su mandato. En 1951 adoptó la denominación de Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales ampliando su alcance más allá de la relación bilateral con Estados Unidos (Zabludovsky, 1984; Torre Villar, 1984). Posteriormente, en julio de 1957 adoptaría el nombre de Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada (CCAIIIP). En 1968 se constituyó como asociación civil bajo el nombre de Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales –el CEMAI–, (Luna, 1985; Zabludovsky, 1984) con el respaldo formal de

CONCANACO, CONCAMIN, la Asociación de Banqueros de México y COPARMEX. Su estructura operativa se organizó en torno a una red de más de sesenta comités bilaterales de hombres de negocios, que vinculaban a empresarios mexicanos con sus contrapartes en los cinco continentes (Bensabat Kleinberg 1999). En 1976, el CEMAI se integró al Consejo Coordinador Empresarial como su órgano auxiliar para asuntos internacionales, consolidando su posición dentro de la arquitectura institucional del sector privado mexicano (Tirado Segura, 2004; Enríquez Reyes, 2013).

Secretariado Nacional de Relaciones Foráneas de la Iniciativa Privada

Informes llegados a la Cámara el Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales de la Iniciativa Privada.

El Presidente de dicho organismo fue para el primer periodo el señor Luis Latapi, Presidente de la Asociación de Banqueros.

Por rotación irán desempeñando este cargo los Presidentes de las demás instituciones integrantes de este organismo.

Fuente: Porvenir 1951-08-28

Iniciáronse Ayer en Washington las Pláticas Entre Hombres de Negocios de México y de los Estados Unidos

**Discutirán Asuntos Bancarios, Industriales,
Arancelarios, Forestales y Agropecuarios .**

WASHINGTON, marzo 11. (A. F. P.)—El temario de la reunión del Comité Mexicanonorteamericano de Hombres de Negocios, que se inició hoy en la Cámara de Comercio de Washington, abarca puntos tan importantes como los efectos de la estructura fiscal mexicana sobre la inversión de los capitales norteamericanos, y la necesidad de un nuevo tratado de comercio entre los dos países.

La Cámara de Comercio, que publica hoy en la mañana este temario, indica que el primero de los puntos citados fué incluido a pedido de los delegados mexicanos, mientras que el segundo lo fué a demanda de los norteamericanos. Otros puntos que los representantes de México van a presentar en la reunión son:

- 1.)—Prácticas bancarias mexicanas.
- 2.)—Perspectivas del desarrollo de la industrialización en México.
- 3.)—Necesidad de aumentar las cuotas de exportación de los Estados Unidos a México.
- 4.)—Limitación de las restricciones que existen sobre las importaciones de los productos agrícolas mexicanos a los Estados Unidos.

Por su parte, los delegados norteamericanos, además de haber presentado el punto que se refiere a un nuevo tratado de comercio, propondrán también la discusión de los siguientes temas:

- 1.)—Estado de la campaña contra la fiebre aftosa.
- 2.)—Mejor utilización de los recursos forestales de México.
- 3.)—Medios para mejorar las condiciones de transporte por camión a través de la frontera de los dos países.

La Cámara de Comercio, que se encarga de las informaciones sobre estas reuniones, indicó que no podrá dar más detalles hasta que acabe la reunión, el próximo viernes. Además, el temario completo, queda reservado para los delegados y no se publicará.

Parece que los delegados mexicanos se muestran menos interesados por la firma de un tratado de comercio entre los dos países, que sus colegas norteamericanos. Edmundo J. Phelan, que dirige el grupo mexicano, había, en efecto, declarado a France-Presse, que ese punto no iba a discutirse en la reunión, teniendo en cuenta que el comité no

tenía la posibilidad de tomar decisiones que se relacionen con aquellos asuntos que no incumben al comercio privado.

NO SE TOMARAN ACUERDOS EJECUTIVOS

WASHINGTON, marzo 11. (A. F. P.)—Edmundo J. Phelan, conocido hombre de negocios de México, declaró hoy a France-Presse: "La finalidad del Comité de Hombres de Negocios de México y los Estados Unidos es lograr una comprensión más amplia de los problemas respectivos y la reunión que ahora se va a celebrar en Washington tiene como objeto establecer un contacto personal entre los representantes del comercio y la industria de México y de los Estados Unidos".

Phelan, que preside el grupo mexicano, precisó que el papel del Comité Mexicanonorteamericano no era el de tomar decisiones de carácter ejecutivo y que, en consecuencia, la cuestión del nuevo tratado de comercio entre México y Estados Unidos no quedaba planteada durante la reunión de Washington.

El grupo mexicano está integrado por diez hombres de negocios que representan el comercio y la industria privadas. Llegaron ayer a la capital norteamericana y tomarán parte en las reuniones del comité que se inician hoy en la Cámara de Comercio de Washington. Este grupo, presidido por Phelan, representa al comercio, la industria, la banca, la agricultura, las minas y las maderas de construcción.

Phelan, que preside también la Confederación Mexicana de Cámaras Industriales, representa a varias industrias. Es vicepresidente de la "Goodrich Rubber Co.", presidente de las Minas de Azufre de San Luis Potosí y de otras empresas.

Al recibir esta mañana a un corresponsal de France-Presse, Phelan se negó a revelar los puntos del temario de la reunión, antes que ésta se iniciara.

Los miembros mexicanos del Comité visitaron ayer, tras su llegada a la capital, al embajador Rafael de la Colina. El resto del lunes lo pasaron examinando los puntos que se van a estudiar en la reunión. En el mediodía de hoy fueron invitados a una comida que les ofreció la Cámara de Comercio.

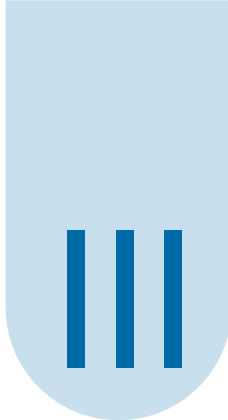
Fuente: Excelsior, 1952-03-12

Deciden Integrar el Comité Coordinador



AYER EN LA TARDE quedo integrado el Comité Coordinador de las Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada, que agrupa a industriales, banqueros y comerciantes. Presidieron el acto, los señores Juan Ortiz Monasterio, licenciado Juan Sánchez Navarro, presidente de la CONCANACO; Salvador Ugarte, de la Asociación de Banqueros de México, y Agustín Legorreta, director del Banco Nacional de México.

Fuente: Excélsior, 1957-06-06



LA VERTIENTE TÉCNICA:

Origen regional del CONACEX y su consolidación nacional (1962-1979)

En paralelo al CEMAI, y desde una lógica regional distinta, se desarrolló en Monterrey el segundo antecedente directo del COMCE. En 1962, empresarios regiomontanos encabezados por Rodolfo González Garza fundaron la Asociación para el Fomento de las Exportaciones de Monterrey, la AFEM (Palacios Hernández, 2008; Lechuga-Cardozo y Leyva-Cordero, 2022). La AFEM tenía el propósito de apoyar técnica y operativamente a las empresas manufactureras del norte del país en sus actividades de exportación: gestión de créditos, permisos, trámites aduanales, asesoría arancelaria y capacitación. La AFEM respondía a una necesidad específica del tejido industrial del norte del país que los organismos con sede en la Ciudad de México no atendían de forma sistemática.

En febrero de 1979, la AFEM y diversas asociaciones regionales de exportadores se integraron para constituir el Consejo Nacional de Comercio Exterior –CONACEX–, con carácter federal y representaciones en el noreste,

occidente, bajo y sureste del país (Bravo Govea, 2021; Tirado Segura, 2004). A diferencia del CEMAI, cuya vocación era la representación diplomática y la interlocución de alto nivel, el CONACEX se orientó hacia la prestación de servicios técnicos directos a medianas y grandes empresas exportadoras fuera de la capital. Las dos organizaciones operaban, por tanto, sobre segmentos complementarios de un mismo universo de actores.

El ingreso formal de México al GATT en agosto de 1986 marcó el inicio del abandono del modelo proteccionista y reconfiguró el papel de los organismos empresariales vinculados al comercio exterior (Flores Quiroga, 1998; Ortiz Wadgymar, 1988). La reducción arancelaria, la eliminación progresiva de los permisos previos y la exposición de la planta productiva a la competencia internacional exigieron del sector privado organizado una capacidad de análisis técnico y de interlocución con el gobierno que los esquemas previos no proveían de forma suficiente.

Monterrey en Busca de Mercados Exteriores

Se Integra una Asociación Para Fomento de las Exportaciones

La industria regiomontana ha superado ya la etapa en la que para colocar su producción le bastaban los mercados local y nacional y en que sólo con raras excepciones requería de los extranjeros, fue lo que informó a Cámara Nacional de Comercio de Monterrey, refiriéndose a la exportación de producción industrial regiomontana.

Ahora, agregó, son muchas las fábricas cuya producción excede en mucho al consumo de la ciudad y del país, y que además pueden aumentarla en mucha mayor escala, por lo cual precisan de los mercados de exportación.

Para satisfacer esta necesidad, siguió diciendo, se ha creado la Asociación para el Fomento de Exportaciones de Monterrey, A. C., la cual preside don Rodolfo González Garza.

Las finalidades principales que persigue esta asociación, son las de investigación de mercados en Latinoamérica, el estudio de los problemas que presentan las exportaciones de toda clase de productos, la orientación sobre todo cuando interesa a los exportadores,

tales como aranceles en cada país, requisitos que deben llenarse, transporte y en fin, todo lo que necesita saber el industrial que decida abrirse los mercados latinoamericanos.

Por último se informó que la trascendencia de la labor encomendada a esta institución es incuestionable, pues le abrirá a la industria los mejores caminos para que se ensanche su producción hasta límites inapreciables.



Fuente: Porvenir 1961-04-16

Unas 100 Empresas Pueden ya Realizar Operaciones

Inicia Actividades el 1ero. de Agosto la Asociación Para Fomento de Exportaciones

Unas 100 industrias regionmontanas están ya en posibilidad de realizar la exportación de sus productos, lo que pone de manifiesto que Monterrey tiene una industria que en muchos renglones superó las necesidades del mercado nacional y está en posibilidad de iniciar el comercio con el exterior.

Don Rodolfo González Garza, Presidente de la Asociación Para el Fomento de Exportaciones de Monterrey, A. C., que inicia sus operaciones el primero de agosto y el señor Pedro Sáenz Quiroga, gerente ejecutivo de la misma organización, señalaron que las industrias que integran la asociación disponen de las informaciones necesarias sobre mercados extranjeros, puertos para embarque, a fin de que las exportaciones sean un nuevo renglón de entrada de divisas y una fuente de trabajo que sin duda cooperará con el gobierno para elevar la economía nacional.

Los mercados de Centro y Sur América, dentro de la importancia del mercado común, tienen para los productos de la industria regionmontana gran interés y significan en muchos aspectos, un aliciente para aumentar el desarrollo de nuestra capacidad de producción, evitando el desempleo, y fortaleciendo la economía nacional.

Para el establecimiento de sus industrias, en gran parte México tiene que depender de mercados externos para el abastecimiento de su maquinaria, y en algunos casos de materiales semi-elaborados, o básicos y una forma lógica de equilibrar la balanza de pagos es concurrir a los mercados del exterior con productos ya elaborados, como puede hacerlo ya en muchos campos la industria regionmontana.

Prima en este caso la idea que teniendo la mayor parte de los mercados especialmente el latinoamericano, los mismos problemas de equilibrio que confronta México en la balanza de pagos, es necesario promover el intercambio de mercancías y materias primas, lo que en muchos casos podrá hacerse mediante sustitución de mercados abastecedores, y con base en una política de intercambio justa y sana.

La Asociación suministrará a sus socios información complementaria sobre la mejor forma de hacer llegar sus productos a los mercados mundiales, ya sea por transportes marítimos, o terrestres, orientándoles sobre cuotas, servicios portuarios, o aduanales, almacenes de de-

(Ver: "Mercado" Pág. 7)

Eligen Productos que Ofrece la Zona

Los Industriales Estudiarán las Listas de 5 Países

La Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León, exhortó a sus socios a estudiar la lista de productos que ofrecen Argentina, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay y Perú a través del Mercado Común Latinoamericano del Tratado de Montevideo en el que participa México, toda vez que las pláticas para reducir o eliminar los aranceles y restricciones a esos artículos se inicia el 21 de agosto próximo en la ciudad de Montevideo.

En consecuencia, agrega la Cámara, es muy urgente que todos los industriales hagan conocer al organismo regionmontano, las observaciones que estimen pertinentes sobre la conveniencia o inconveniencia de aceptar los productos que proponen esos países antes del 6 de agosto a fin de que estemos en condiciones de dar una opinión fundada al Comité Intersectorial Mexicano de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Así mismo, se agregó que si los industriales mexicanos no presentan oportunamente sus objeciones sobre alguno o algunos de esos productos, podría darse el caso de que nuestro gobierno aceptara su entrada libre en el país perjudicando a los productores del mismo ramo.

Fuente: El Porvenir 1961-07-07

Coordinación Permanente de Exportadores y Sector Público

Por Ricardo GONZALEZ MACHADO, reportero de EL NACIONAL

Un precedente en la historia de las relaciones entre los sectores público y privado del país, fue sentado ayer cuando, en sesión abierta a la prensa capitalina, los más importantes hombres de negocios agrupados en el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales y la Secretaría de Relaciones Exteriores, acordaron unir sus esfuerzos para impulsar en forma firme, decidida y permanente, la exportación de nuestros productos, como medida impostergable para cimentar el desarrollo económico de México, lo cual figura de manera primordial dentro de la política del Presidente Echeverría.

El licenciado Emilio O. Rabasa puso de manifiesto, en la importante reunión, que si el Primer Mandata-

rio ha dispuesto la reorganización del cuerpo de embajadores de México para propiciar un mayor desenvolvimiento de nuestras relaciones comerciales en el extranjero, y si el organismo empresarial citado ha dado pasos similares, al acordarse su constitución, lo más conveniente para el mayor éxito de esta empresa común, es sin lugar a dudas la unión de esfuerzos, experiencias, opiniones e ideas.

Por su parte, el ingeniero Alejandro Álvarez Guerrero, presidente del CEMAI, consideró de gran importancia esta unión señalando que las futuras actividades a realizarse estarán invariablemente coordinadas con Relaciones Exteriores, como un ejemplo del buen entendimiento existente entre empresarios y el gobierno federal. (Más información en la página seis de la segunda sección).

Fuente: Nacional Revolucionario 1972-09-20

Empresarios Coordinarán las Ventas de Comercio Exterior

MEXICO, D.F., 22 (EXC).- La creación del Consejo Nacional de Comercio Exterior consumó la división entre los dos exportadores del país. Agrupará a cuatro de las cinco asociaciones existentes. La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, ANIERM, quedó fuera.

El presidente de la Asociación de Exportadores de Chihuahua, Lic. Julio

Ornelas dio a conocer la decisión de formar la nueva agrupación, hoy, en conferencia de prensa en la CONCAMIN. Entre el sector de exportadores del país se manejaba desde meses atrás la posibilidad de una división cuando menos temporal.

Ornelas declaró: El Consejo representa el 97 por ciento de exportaciones de manufacturas del país y al 80 por ciento de los exportadores. Se pre-

tende la coordinación de las agrupaciones en su seno para el desarrollo del Comercio Exterior porque es imperativo **aumentar** exportaciones y limitar importaciones.

Habló de la intención de colaborar con los programas del Gobierno Federal, obtener adecuada y conveniente reglamentación y mejores estímulos para lograr mayor grado de competitividad en el extranjero.

MEXICO, D.F., 22 (EXC).- Las Asociaciones de Empresarios de Comercio Exterior anunciaron hoy la creación de un consejo nacional, que servirá para coordinar las ventas al exterior, consolidar mercados e incrementar considerablemente las exportaciones.

Así lo anunció hoy el Lic. Julio Ornelas, quien fue designado Presidente del Consejo Nacional de Comercio Exterior, organismo en el que participan las Confederaciones de Cámaras de Industrias y de Comercio.

El nuevo organismo representa el 80 por ciento del comercio exterior del país y el 97 por ciento de las exportaciones de manufacturas.

En él se agrupa la Asociación Nacional para el Fomento de las Exportaciones Mexicanas, (ANAFEM), con sede en Monterrey, la Asociación para el Fomento de

Asociación Nacional de Consorcios y Compañías de Comercio Exterior, (ANCE), con sede en México, Distrito Federal y la Asociación de Exportadores de Chihuahua, (ADIEHI).

Solo falta integrarse a este organismo la Asociación Nacional de Importadores y exportadores de la República Mexicana, (ANIERM), que preside el Ing. Saby L. Sampson.

Durante una conferencia de prensa, se anunció también la próxima celebración de la XII Convención Nacional de Comercio Exterior, que se efectuará los días del 27 al 29 de septiembre de este año, en Cancún.

Se dijo que esta convención constituye el foro de mayor importancia para el comercio exterior de México, en el cual se definirá una estrategia nacional para

Fuente: Porvenir 1979-02-23

IV

LA APERTURA COMERCIAL, LA COECE Y LA PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL EN LAS NEGOCIACIONES DEL TLCAN (1986-1994)

El CEMAI fue el primer organismo en identificar la necesidad de un marco jurídico bilateral que consolidara la apertura. En febrero de 1989 solicitó formalmente al presidente Carlos Salinas de Gortari iniciar negociaciones para un tratado de libre comercio con Estados Unidos, con el argumento de que la ausencia de ese marco incrementaba el riesgo de desvío de inversiones hacia otras economías. El 28 de marzo de 1990, durante la Asamblea Anual del CEMAI, el presidente Salinas anunció públicamente la posibilidad de negociar ese acuerdo, señal que detonó la reorganización del sector privado para participar en el proceso (Brown, 2014; Salinas Ordaz, 2008).

El 4 de junio de 1990, el Consejo Coordinador Empresarial constituyó la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior –COECE– para unificar la representación del sector privado durante las negociaciones (Tirado Segura, 2004). La dirección de la COECE recayó en Juan Gallardo Thurlow, entonces presidente del

comité bilateral México-Estados Unidos dentro del CEMAI, decisión que reflejó el peso institucional acumulado por el CEMAI en la gestión de relaciones empresariales con ese país (Alba Vega, 1997).

El mecanismo de participación que la COECE desarrolló –conocido como el “cuarto de junto”– no tenía precedente documentado en América Latina. Más de 1,300 empresarios, organizados en veintitrés coordinaciones temáticas alineadas con el capitulado del tratado, asesoraron en tiempo real a los negociadores de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con financiamiento exclusivo del sector privado y sin subsidio público (Alba 2006). El proceso generó más de 3,000 reuniones, 461 seminarios y 401 estudios técnicos (Alba 1997). Las negociaciones formales del TLCAN iniciaron el 12 de junio de 1991 en Toronto. El texto fue firmado el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigor el 1 de enero de 1994 (Nava-Aguirre 2007).²

2. El modelo del cuarto de junto fue tan novedoso en cuanto a políticas internacionales que se replicó posteriormente en las negociaciones con la Unión Europea, iniciadas en 1998.

Formalmente es México el miembro 92 del Gatt

GINEBRA, 23 (EFE).- México será desde mañana formalmente la 92.ª alta parte contratante del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) tras haber transcurrido 30 días desde la firma de su adhesión, informó un portavoz oficial.

Como nuevo miembro del acuerdo, México podrá participar en todas las actividades del mismo, incluida la conferencia ministerial que se iniciará en Punta del Este (Uruguay) el

15 de septiembre para estudiar el lanzamiento de una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

Además podrá disfrutar de todas las concesiones arancelarias negociadas por las otras 91 partes desde que en 1948 el acuerdo entró en vigor.

El período transcurrido desde 25 de julio, el hasta la adhesión definitiva fue establecido para el desmantelamiento de barreras comerciales proteccionistas, ajustes de las medidas

fiscales, de las licencias de importación y de otras disposiciones no arancelarias.

La solicitud de adhesión al GATT, cuya integración el presidente Miguel de la Madrid considera necesaria para obtener los beneficios que se derivan para la economía de su país de una nueva ronda de negociaciones, fue rápidamente apoyada por 61 de las partes contratantes.

Porvenir 1986-08-24

No se busca la creación de bloques de integración

MEXICO, D.F., marzo 28 (Especial).— "México no contempla la formación de bloques de integración como el inicio de nuevos antagonismos irreconciliables de las fuerzas internacionales; por el contrario, busca participar activamente en todos los espacios que le permitan aprovechar oportunidades para avanzar más rápidamente hacia la consolidación de nuestra recuperación y de nuestro crecimiento", afirmó el Presidente Carlos Salinas de Gortari.

En nuestro país hemos asumido con oportunidad el cambio y contamos con una estrategia para conducirlo; la privatización de empresas públicas significa hoy mayor bienestar para los que menos tienen, indicó el Jefe del Ejecutivo, quien aseveró que el Programa Nacional de Solidaridad actúa sin populismo, "ya que no imprime billetes para financiar las acciones que en él están comprendidas".

Al clausurar la XXXVIII Asamblea General Ordinaria del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), manifestó que seguiremos apostando activamente para fortalecer a México cuando en mente siempre el interés nacional.

El Presidente de la República advirtió que la época actual presenta un perfil más complejo y dinámico, de mayores oportunidades, pero también de competencia por los mercados. Por ello, dijo, tenemos que perseverar y profundizar en el camino. El reto del momento es consolidar lo logrado y apretar el paso.

Precisó que en lo interno es necesario continuar con la disciplina y la concertación, perfeccionar la apertura comercial y atraer mayores flujos de inversión del exterior; facilitar la innovación y el intercambio tecnológico, así como eliminar trabas y regulaciones excesivas sobre la producción y el comercio.

Al exterior, agregó el Primer Mandatario, nuestras acciones buscan más oportunidades de acceder a los mercados y mayor reciprocidad al esfuerzo de apertura, que ya hemos hecho.

(Sigue en la página tres)

(Sigue en la página tres)

Busca México en todos los foros acceso para sus productos: Serra

MEXICO, D.F., marzo 28 (Especial).— Desde la perspectiva mexicana, el fortalecimiento de la relación comercial con Estados Unidos, así como con otras naciones y bloques, tiene que cumplir con cinco condiciones que aseguren la defensa de los intereses comerciales de nuestro país, afirmó esta tarde el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, quien advirtió que no se iniciarán negociaciones sobre alguna mecánica específica, en tanto no concluya esta agenda.

Resultó que México pague en todos los foros comerciales por un acceso franco de los productos nacionales a los mercados externos y aseguró que ante la nueva formación de bloques comerciales en el mundo, nuestro país busca, por estas unidades como polos de desarrollo y no fortalezas impenetrables.

Durante la cumbre, en la que el Presidente Carlos Salinas de Gortari clausuró la Asamblea General del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), el titular de la SECOFI precisó que la modernización económica es la estrategia idónea para incorporar a México a la nueva competencia internacional.

Añadió que las cinco condiciones para el fortalecimiento de la relación comercial de México con Estados Unidos son:

Primero.— La mecánica deberá incorporar la mayor disminución arancelaria posible para las exportaciones mexicanas, reconociendo las diferencias económicas.

Segundo.— La mecánica deberá ser aquella que mínimice las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones en un ámbito de clara reciprocidad.

Tercero.— La mecánica deberá asegurar un acceso estable al mercado que derive en certidumbre de largo plazo.

Cuarto.— La mecánica deberá procurar un justo equilibrio en la resolución de disputas y evitar la aplicación de medidas unilaterales.

Quinto.— La mecánica deberá inducir, culturalmente, la complementariedad económica.

Serra Puche señaló que es necesario mantener el dinamismo de nuestras exportaciones y agregó que estamos con los elementos para ello: "Una política de modernización seria y congruente; una creciente cultura exportadora; ventajas comparativas derivadas de nuestras dotaciones de factores, y una estrategia de negociación comercial, concertada con los exportadores que asegure la defensa de los intereses comerciales del país".

Estos elementos, indicó, son la mejor garantía de que México podrá actuar con oportunidad e inteligencia en el dinámico entorno

internacional, son garantías de que nuestro país seguirá adelante.

Al advertir que México se adelantó al cambio, ajustando su economía y abriendo sus fronteras comerciales, el secretario de Comercio y Fomento Industrial, subrayó que en la estrategia de modernización industrial del país, las exportaciones representan un pilar fundamental.

Sostuvo que la fortaleza exportadora es clave para que las empresas aprovechen cabalmente sus economías de escala y en especial para financiar suamente las importaciones que el aparato industrial requiere de manera competitiva.

Por estas razones, dijo, la promoción de exportaciones es tarea prioritaria de gobierno y sociedad.

Recordó que en el ámbito multilateral, el Presidente Salinas de Gortari dio un impulso definitivo a la presencia mexicana en el GATT, durante su visita a ese organismo.

Nuestro país sigue porque en el GATT



MEXICO, D.F., marzo 28.— En la clausura de la asamblea del CEMAI, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, dio a conocer las

Fuente: Informador 1990-03-29



LA FUSIÓN DE 1999:

Constitución del COMCE como síntesis institucional

Una vez concluida la etapa más intensa de la apertura comercial, la coexistencia del CEMAI, el CONACEX y la estructura de la COECE representaba una duplicidad operativa que reducía la eficiencia del sector privado como interlocutor en materia de comercio exterior (Puga, 2004). En 1990, el CEMAI y el CONACEX habían suscrito ya un acuerdo de cooperación mutua que anticipaba una integración más profunda. A finales de la década, impulsados por figuras como Eduardo Bours y Juan Morales Doria, los dos organismos avanzaron hacia su fusión formal (Anguiano, 2001).

El 19 de abril de 1999, el CEMAI y el CONACEX se fusionaron para constituir el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, afiliado permanente del Consejo Coordinador Empresarial. Federico Sada González fue elegido como su primer presidente. La nueva institución integró en una sola estructura la red de

comités bilaterales del CEMAI, la representación territorial y el soporte técnico del CONACEX, y el capital de legitimidad negociadora que la COECE había construido entre 1990 y 1994. La incorporación explícita de la inversión y la tecnología en su denominación amplió formalmente su mandato respecto al de sus organismos predecesores.

El COMCE nació, en ese sentido, como la síntesis institucional de tres trayectorias distintas que habían convergido a lo largo de casi cinco décadas: la diplomacia empresarial bilateral iniciada en 1951, la promoción técnica de exportaciones desarrollada desde Monterrey a partir de 1962 y la capacidad de representación técnica en negociaciones internacionales forjada durante el TLCAN. Que el organismo cumpla 75 años en 2026 es el resultado acumulado de cada una de esas etapas.

EL RETO, INTEGRAR CADENAS EXPOTADORAS

La prioridad del sector exportador mexicano se concentra en tres temas: la incorporación de las pequeñas y medianas, la diversificación de los mercados, y participar en la reforma fiscal integral que promueva la inversión.

Lo anterior se desprende de un sondeo realizado por *El Economista* durante la ceremonia de la constitución del Comce.

Gilberto Marín Quintero, expresidente del Consejo Nacional de Comercio Exterior (Conacex), expresó que el sector exportador puede ser el motor que impulse el crecimiento del país siempre y cuando se busque la incorporación de pequeñas y medianas empresas como proveedores de las grandes empresas exportadoras.

"Debe existir un marco de seguridad jurídica y la Secretaría de Hacienda debe seguir trabajando en aquellos temas que no benefician mucho la integra-

ción de la pequeña y mediana empresa".

Con respecto al tipo de cambio, precisó que no es la única herramienta para lograr la competitividad.

Por su parte, Jorge Escamez, presidente del Consejo Nacional de Comercio Exterior, destacó que la prioridad será lograr un mayor aprovechamiento de los tratados, para diversificar exportaciones.

La reforma fiscal, dijo, también servirá que México sea un destino atractivo para las inversiones.

Por su parte, Octavio Jiménez, director general del Conacex del Bajío, precisó que con la creación del COMCE, lo que preocupa es que el nuevo organismo represente los intereses de las pequeñas y medianas empresas exportadoras que se localizan sobre todo en la provincia mexicana.

Destacó que sólo con la creación de cadenas productivas las pequeñas y medianas empresas podrán contribuir con el desarrollo que el país necesita.

Nace Comce sin presidente

Con el objetivo de defender los intereses de los importadores y exportadores del país ayer se formalizó la constitución del Consejo Mexicano de Comercio Exterior (Comce).

Herminio Blanco, secretario de Comercio, dijo que fue desafortunada la determinación de la Asociación Nacional de Importado-

res y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) de no sumarse al nuevo organismo.

"Para nosotros (Secofi) definitivamente el grupo más importante será el Comce en materia de comercio exterior", dijo.

El nuevo organismo nació de la unión del CEMAI y el Conacex.

El presidente del organismo-

surgirá de entre sus miembros del Consejo. Entre ellos se encuentran: Eduardo Bours, Eugenio Clarión, Valentín Díez Morodo, Jorge Escamez, Eugenio Garza Herrera, Dionisio Garza, Claudio X. González, Antonio Madero, Juan Morales, Bernardo Quintana, Federico Sada, José Serrano, Daniel Servitje, Lorenzo Zambrano, James F. Mc. Carthy.

Fuente: *El Economista* 1999-04-20



Línea del tiempo

Formación del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología

1951

Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales de la Iniciativa Privada. En un principio llamado Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios. Las principales organizaciones empresariales constituyeron este secretariado como una evolución del comité original.

1962

Fundación de la AFEM. Se constituye formalmente la Asociación para el Fomento de las Exportaciones de Monterrey (AFEM) como respuesta a la necesidad de profesionalizar el sector exportador manufacturero. La AFEM es el antecedente directo del CONACEX.

1957

Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada (CCAIIP). El Secretariado cambió su denominación para reflejar su papel en la coordinación de las actividades internacionales del sector privado.

1968

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI). Es en este año en que el organismo se registró oficialmente como asociación civil bajo el nombre de CEMAI, consolidándose como la institución de representación empresarial de más alto nivel para el diálogo con otros países.



1976

Integración al CCE. El CEMAI se incorporó formalmente como el órgano del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en materia internacional, funcionando como su brazo técnico y de promoción exterior.

1986

México ingresa al GATT

1990

Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE): Aunque el CEMAI continuó existiendo, su estructura y liderazgo (especialmente el de su Comité Bilateral México-Estados Unidos) fueron la base para crear la COECE como ventanilla única de negociación para el TLCAN.

1979

CONACEX Nacional. La AFEM y otras asociaciones regionales se transforman y unifican para dar lugar al Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX), con un carácter de confederación nacional y sede inicial en Monterrey.

1988

Mesas de Competitividad. CONACEX es convocado por el gobierno federal para participar en reuniones técnicas junto al CEMAI y la ANIERM para analizar la situación de la industria ante la apertura económica.



1999

Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE): El 19 de abril, el CEMAI se integra con el CONACEX (y la COECE) para dar origen al COMCE, que heredó su red de comités bilaterales y su función de interlocutor global.

2004

Asume la Presidencia del organismo Don Valentin Díez Morodo. Bajo su mandato, el COMCE fortalece su papel como el organismo cúpula del sector privado en materia de comercio exterior e impulsa una estrategia integral para la internacionalización de las empresas mexicanas, la atracción de inversión extranjera y el fortalecimiento de las relaciones económicas internacionales.

COMCE Noreste. Tras la fusión nacional, los consejos regionales se adaptan al nuevo esquema; por ejemplo, el capítulo del noreste cambia oficialmente su nombre de CONACEX Noreste a COMCE Noreste.

2014

Sergio E. Contreras Pérez es designado Vicepresidente del COMCE. Desde esta posición, amplía la vinculación del organismo con sus consejos estatales y con representantes empresariales de otros países, promoviendo nuevas oportunidades de exportación, inversión y cooperación para las empresas mexicanas.



2024

Don Valentín Díez Morodo es nombrado Presidente Honorario del COMCE como un reconocimiento a su trayectoria dentro del organismo y a su labor como guía para el impulso del comercio exterior mexicano.

Sergio E. Contreras Pérez asume la presidencia del organismo.

2026

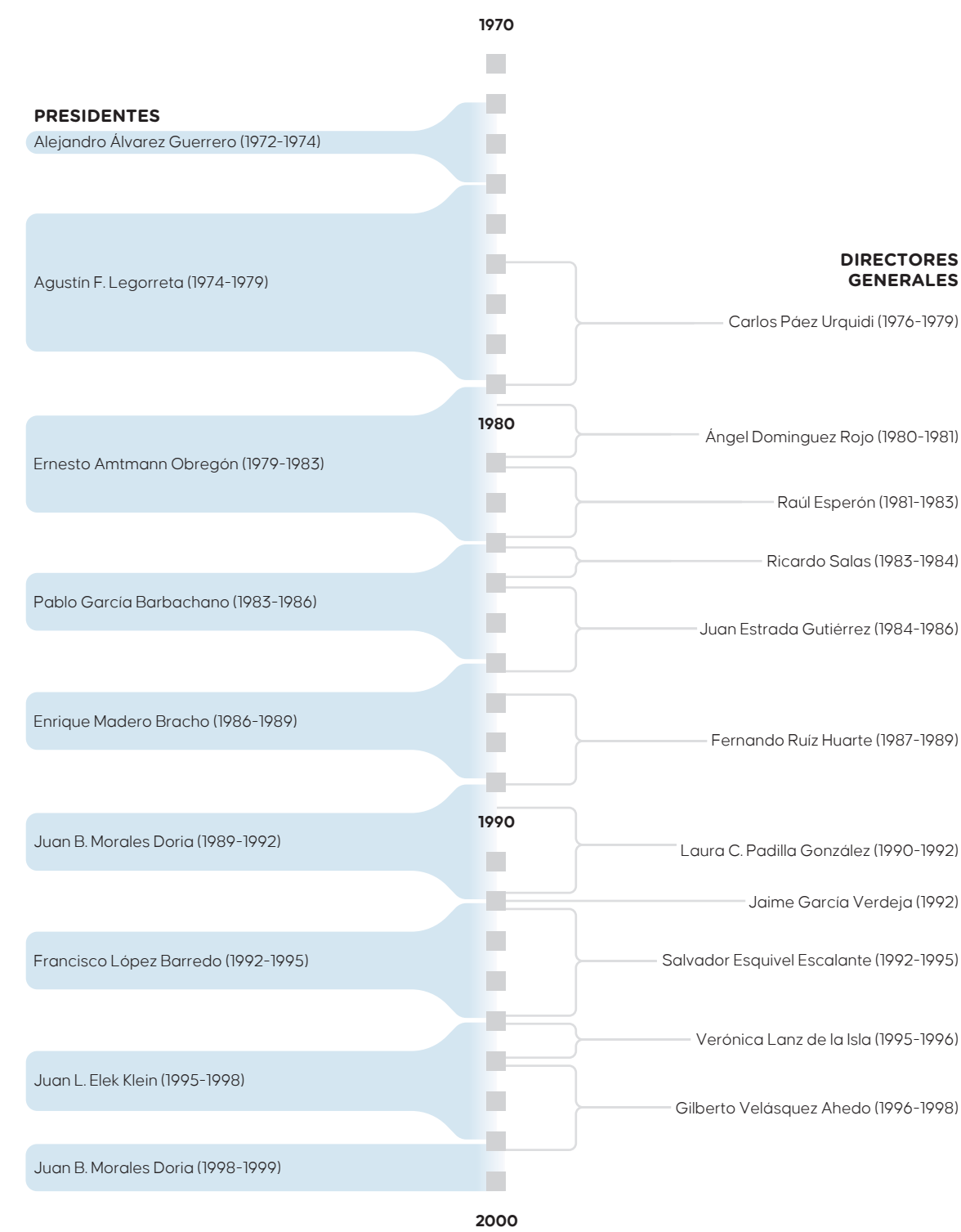
75 Años de Legado: El COMCE celebra tres cuartos de siglo de vida institucional, honrando la trayectoria iniciada en 1951 como el máximo interlocutor del sector exportador de México

2018

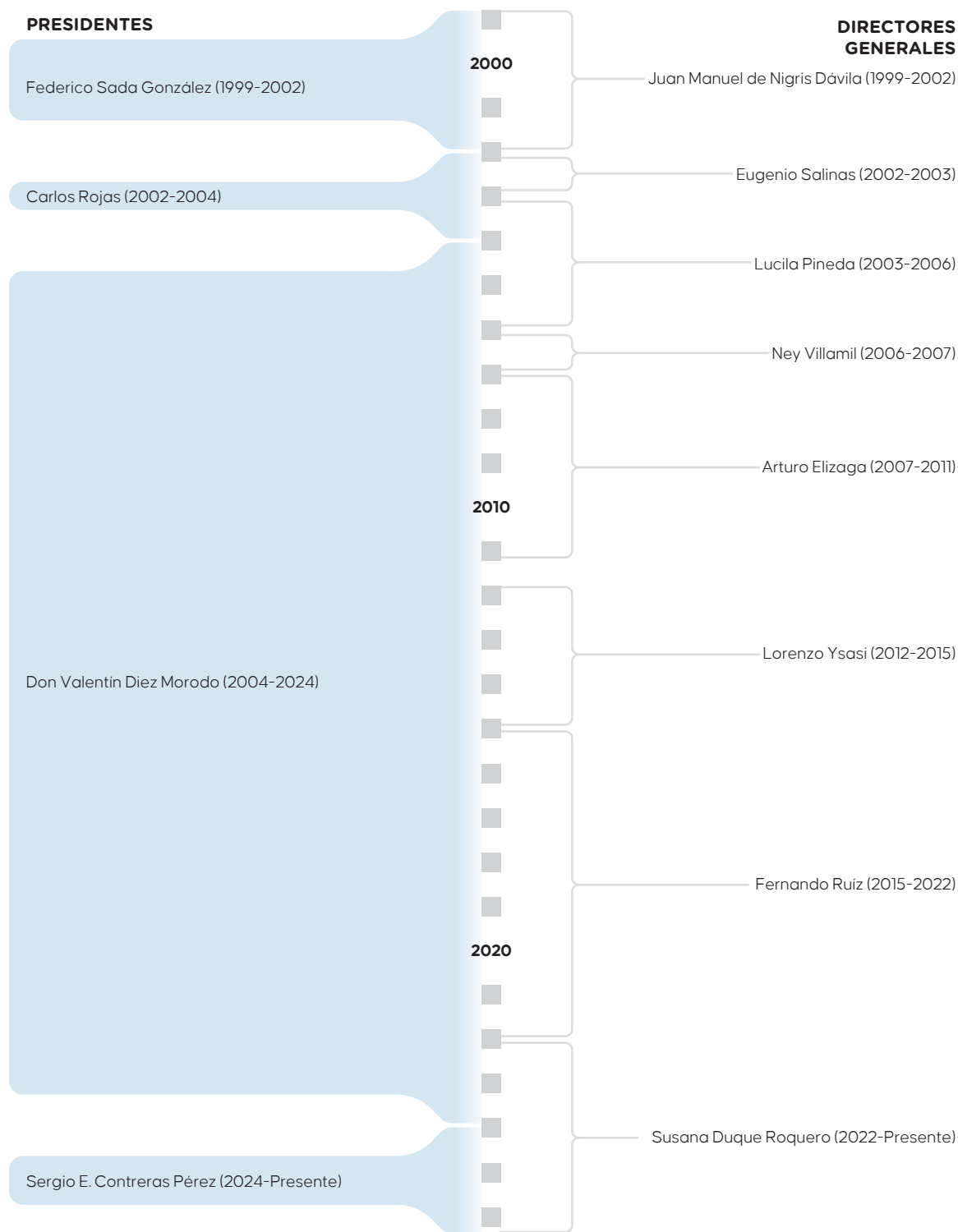
Liderazgo en el T-MEC: El COMCE asume un papel protagónico en la transición hacia el nuevo tratado comercial de Norteamérica, reafirmando su capacidad operativa en la diplomacia comercial moderna.

Presidentes y Directores Generales del CEMAI

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales



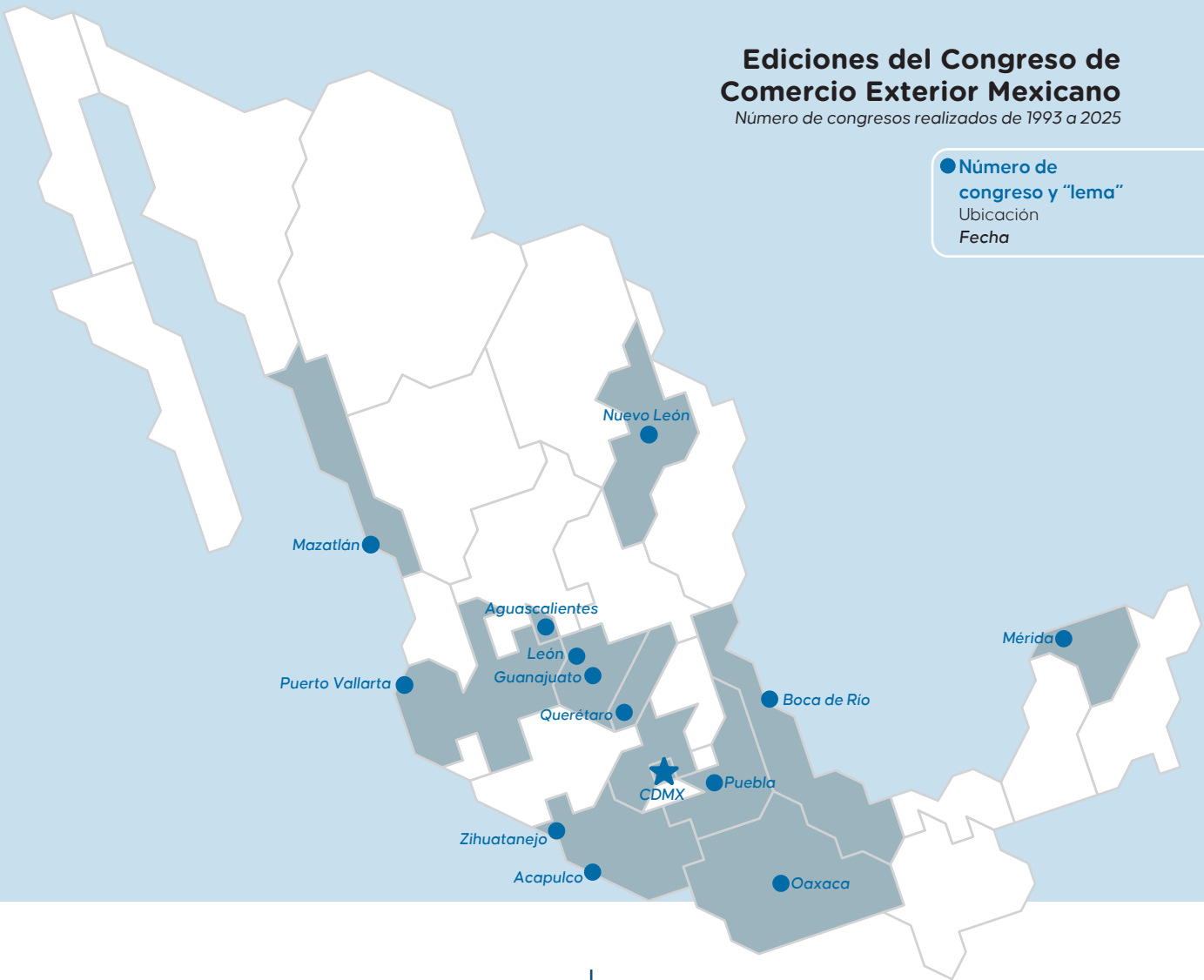
**Presidentes y
Directores Generales del COMCE**
Consejo Mexicano de Comercio Exterior



Ediciones del Congreso de Comercio Exterior Mexicano

Número de congresos realizados de 1993 a 2025

● Número de congreso y "lema"
Ubicación
Fecha



● I "Hacia Nuevos Horizontes"

Hotel Regina, Puerto Vallarta, Jalisco
Del 17 al 19 de noviembre de 1993

● II "Forjando Cadenas Exportadoras"

Hotel Nikko, Cd. México, México.
Del 16 al 18 de noviembre de 1994

● III "Internacionalización: La Opción para Fortalecer la Planta Productiva"

Centro de Convenciones, Exposiciones y Espectáculos, Acapulco, Guerrero
Del 8 al 10 de noviembre de 1995

● IV "Impulso al Comercio Exterior, Factor de Crecimiento Económico"

Hotel Westin Regina, Puerto Vallarta, Jalisco
Del 6 al 8 de noviembre de 1996

● V "Hacia el Siglo XXI"

Hotel Continental Plaza, Boca del Río, Veracruz
12 al 14 de noviembre de 1997

● VI "Retos y Oportunidades de la Globalización y de la Crisis"

Centro de Convenciones, Exposiciones y Espectáculos, Acapulco, Guerrero
Del 4 al 6 de noviembre de 1998

● VII "Productividad y Competitividad: Factores del crecimiento de las exportaciones"

Hotel Fiesta Americana, Mérida, Yucatán
10 y 11 de noviembre de 1999

● VIII "Comercio Exterior e Inversión: Las Fuerzas del cambio"

Hotel Nikko, México.
25 y 26 de octubre de 2000

- **IX "Negocios Internacionales :
Opciones de diversificación y crecimiento"**
Centro de Convenciones, Guanajuato, Guanajuato
Del 28 al 30 de noviembre de 2001
- **X "Sinergias Internacionales
para el aprovechamientos de los TLC's"**
Centro de Convenciones William O. Jenkins, Puebla, Puebla
Del 17 al 19 de noviembre de 2002
- **XI "Competitividad: Principal reto
para México en un mundo globalizado"**
WTC Boca del Rio, Boca del Rio, Veracruz
Del 10 al 12 de marzo de 2004
- **XII "Los Retos de la Competitividad
de México ante la Globalización de los Mercados"**
Hotel Spa Regina & Resorts, Puerto Vallarta, Jalisco
Del 26 al 28 de octubre de 2005
- **XIII "La Competitividad y las
Cadenas Productivas en la Exportación"**
Hotel Meliá, Ixtapa, Zihuatanejo, Guerrero
Del 5 al 7 de noviembre de 2006
- **XIV "Comercio Exterior:
Competitividad y Desarrollo Global"**
Hotel Fairmont Acapulco Princess, Acapulco, Guerrero
Del 14 al 16 de noviembre de 2007
- **XV "Facilitación Comercial: Factor de Competitividad"**
Club Empresarial de Aguascalientes, Aguascalientes,
Del 22 al 24 de octubre de 2008
- **XVI "La Exportación, motor del Crecimiento"**
Hotel Misión Juriquilla, Querétaro
Del 28 al 30 de octubre de 2009
- **XVII "Comercio Exterior: Impulso
para la recuperación económica"**
Centro de Convenciones Siglo XXI, Mérida, Yucatán
Del 2 al 4 de junio de 2010
- **XVIII "Competitividad e
Innovación para la Exportación"**
Centro de Exposiciones y Convenciones EXPO-Puebla, Puebla,
Del 1 al 3 de junio de 2011
- **XIX "El Comercio Exterior Mexicano
ante el Desafío del Nuevo Entorno Mundial"**
Expo Guadalajara, Jalisco
16, 17 y 18 de mayo de 2012
- **XX "Innovación, Factor para
un Comercio Exterior más Competitivo"**
Centro de Congresos de Querétaro, Querétaro
Del 20 al 22 de noviembre de 2013

- **XXI "Evolución del Comercio
Exterior ante un Mercado Global"**
Mazatlan International Center, Mazatlán, Sinaloa
Del 3 al 5 de septiembre de 2014
- **XXII "México Innovador, Plataforma de Exportación"**
Centro Internacional de Convenciones CIC, Pto. Vallarta, Jalisco
Del 30 de septiembre al 2 de octubre de 2015
- **XXIII "El Comercio Exterior Mexicano
ante la Economía Mundial"**
Poliforum, León, Guanajuato
Del 30 de noviembre al 2 de diciembre de 2016
- **XXIV "México ante el Reto de
Diversificar su Comercio Exterior"**
Centro Cultural y de Convenciones de Oaxaca, Oaxaca
Del 6 al 8 de septiembre de 2017
- **XXV "La 4a Revolución Industrial
Impulsando el Comercio Internacional"**
Centro de Convenciones y Exposiciones Toluca,
San Pedro Toltepec, Estado de México
Del 5 al 7 de septiembre de 2018
- **XXVI "Innovación y Desafíos para el
Crecimiento del Comercio Exterior Mexicano"**
Centro Internacional de Negocios
Monterrey (CINTERMEX), Monterrey, Nuevo León
Del 4 al 6 de septiembre de 2019
- **XXVII "El Comercio Exterior, Clave
para el crecimiento económico de México"**
Ciudad de México (Modalidad 100% Virtual)
25 y 26 de noviembre de 2021
- **XXVIII "Las Exportaciones, Clave
para contrarrestar la recesión mundial"**
Hotel Marquis Reforma (Híbrido), Ciudad de México
1 y 2 de diciembre de 2022
- **XXIX "Desafíos y Oportunidades en el Comercio
Exterior: Un enfoque hacia la Innovación"**
Centro Citibanamex, Ciudad de México
21 de noviembre de 2023
- **XXX Congreso "El Futuro del Comercio Exterior y la
Inversión Extranjera en México: Visión 2030"**
FICOTRECE, Aguascalientes, Aguascalientes
Del 16 al 18 de octubre de 2024
- **XXXI "Hacia una Nueva
Era en el Comercio Internacional"**
Centro de Congresos de Querétaro, Querétaro
Del 29 al 31 de octubre de 2025

1958

75 AÑOS EN FOTOGRAFÍAS

Los fundadores



Juan Sánchez Navarro

Fue el primer presidente del CEMAI. Además, fue uno de los fundadores del Comité Mexicano-Norteamericano de Hombres de Negocios y activamente participó en el Secretariado Mexicano de Relaciones Exteriores de la Iniciativa Privada, organismos antecesores del CEMAI.



1962

Luis Latapí, de traje negro
y lentes, en el Congreso Nacional
de Banqueros

Luis Latapí, presidente de la Asociación de Banqueros, fungió en 1951 como presidente del Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales de la Iniciativa Privada, conformado en 1968 oficialmente como CEMAI.

1968

Juan Sánchez Navarro
con empresarios en el aeropuerto de la
Ciudad de México



1962-1970

La Asociación para el Fomento de las Exportaciones de Monterrey (AFEM)

Fundada el 14 de junio de 1962 por empresarios regiomontanos encabezados por Rodolfo González Garza, la AFEM fue la primera organización mexicana dedicada exclusivamente a apoyar las exportaciones manufactureras desde una perspectiva regional. Su enfoque era práctico: trámites, créditos, asesoría arancelaria. De ella derivó, diecisiete años después, el CONACEX, y de éste, la mitad del ADN institucional del COMCE.



El CEMAI en acción



1977 Apertura del coloquio del CEMAI con Santiago Roel, Secretario de Relaciones Exteriores

En la inauguración de cada sesión del CEMAI quedaba en evidencia el modelo de trabajo que distinguía al organismo: reuniones de alto nivel, con presencia de funcionarios públicos y líderes empresariales, donde la agenda de comercio exterior dejaba de ser exclusiva del gobierno para convertirse en un asunto compartido. El CEMAI fue, durante décadas, el espacio donde esa conversación ocurrió.





1977

Santiago Roel en sesión del CEMAI

La presencia de Santiago Roel en una sesión del CEMAI en 1977 ilustra el lugar que el organismo había alcanzado dentro del sistema de relaciones exteriores de México. Ese mismo año, el CEMAI se integró formalmente al Consejo Coordinador Empresarial, consolidando su función como el canal institucional a través del cual el sector privado mexicano gestionaba sus vínculos con el mundo.

Coordinación en la sala

La dinámica interna del CEMAI combinaba representación formal con intercambio directo entre sus participantes. Empresarios y funcionarios no ocupaban posiciones separadas: dialogaban, consultaban, acordaban.



La relevancia del CEMAI en los años 90

1992



Juan Gallardo Thurlow en las mesas de negociaciones del TLCAN

Gallardo Thurlow fue el presidente del Comité Bilateral México-Estados Unidos del CEMAI al iniciarse las gestiones para el TLCAN en 1990. En 1992, Juan B. Morales Doria, presidente del CEMAI, propició para que Gallardo Thurlow coordinara la COECE y diera seguimiento al diálogo entre la iniciativa privada y las negociaciones comerciales públicas en el llamado "cuarto de junto".



Fuente: Archivo COMCE

Jaime Serra, David Rockefeller y Juan Gallardo Thurlow en reunión del CEMAI para las negociaciones del TLCAN

La presencia de David Rockefeller en una reunión del CEMAI no era un hecho menor. Presidente del Chase Manhattan Bank y figura central del empresariado internacional, Rockefeller era el tipo de interlocutor que el CEMAI había cultivado durante décadas. La imagen condensa lo que el organismo representaba: un espacio donde los grandes actores del comercio global se sentaban con los empresarios mexicanos en condiciones de equivalencia.

Henry Kissinger y Jaime Serra Puche en reunión del CEMAI

La presencia de Henry Kissinger en una reunión del CEMAI junto al Secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, ilustra la dimensión que alcanzaron los foros del organismo durante los años de la apertura comercial. Arquitecto de la política exterior estadounidense durante dos administraciones, Kissinger era entonces asesor activo de grandes corporaciones con intereses en México.

Fuente: Archivo COMCE





1993

Primer Congreso del Comercio Exterior: "Hacia nuevos horizontes"

Valentin Díez Morodo, representando al CEMAI durante el Primer Congreso del Comercio Exterior "Hacia Nuevos Horizontes", celebrado en 1993 con la participación de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX). Seis años después, el CEMAI y el CONACEX se fusionarían para dar origen formal al COMCE.

Fuente: Archivo COMCE



Fuente: Archivo COMCE



Fuente: Archivo COMCE

1998

Reunión del Comité Bilateral México-España

Presidió el encuentro Valentín Díez Morodo. Ese modelo, construido durante décadas, constituye hoy uno de los activos estratégicos del COMCE.



Fuente: Archivo COMCE

1998

Reunión del Comité Bilateral México-España



Fuente: Archivo COMCE

1998
**El Comité de Hombres de Negocios
 México-España, en el marco del Encuentro
 Presidencial con la Colectividad
 Hispano-Mexicana**

El encuentro contó con la participación del presidente Ernesto Zedillo Ponce de León. Presidió la delegación empresarial Valentín Díez Morodo. La presencia del titular del Ejecutivo Federal subraya el peso institucional que los comités bilaterales tenían como interlocutores del sector privado ante los más altos niveles de gobierno.



Fuente: Archivo COMCE

Un organismo, una voz

1999

19 de abril
Juan Morales Doria,
Presidente del CEMAI, y el expresidente
Ernesto Zedillo

El 19 de abril de 1999, Juan Bautista Morales Doria, uno de los impulsores de la fusión entre el CEMAI y el CONACEX, estuvo presente en el acto que formalizó el nacimiento del COMCE. La imagen lo registra junto al presidente Zedillo, cuyo gobierno había conducido la política comercial durante los primeros años de vigencia del TLCAN.



20 de abril
Reforma

Cubrió el nacimiento del COMCE como un hecho de modernización empresarial: dos organismos históricos —el CEMAI y el CONACEX— abandonaban su operación separada para presentarse ante el gobierno y los mercados como una sola voz.



20 de abril
El Sol de México

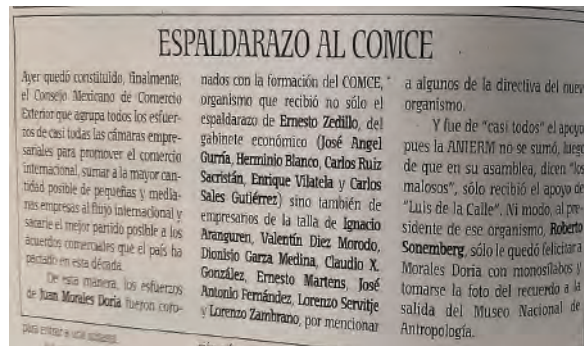
Puso el acento en los números: para 1999, las exportaciones mexicanas habían pasado de 40,000 mdd en 1990 a más de 136,000 impulsadas por el TLCAN. En ese contexto, la fundación del COMCE no era un acto administrativo, sino una respuesta estructural: el ritmo de crecimiento del comercio exterior mexicano requería un organismo a su altura.

Un organismo, una voz

1999

20 de abril
El Economista

Fue el diario que mejor explicó la lógica de la fusión. El CEMAI aportaba la red de sesenta comités bilaterales y la experiencia en diplomacia empresarial de alto nivel; el CONACEX traía el músculo técnico y la representación regional de los exportadores del norte y el bajo. El COMCE era la arquitectura que el sector privado exportador necesitaba desde hacía años.



20 de abril
El Sol de México

En su segunda nota del día, subrayó la paradoja del momento: un Estado que se abría al comercio internacional necesitaba, precisamente por eso, un interlocutor privado sólido. El COMCE nació para garantizar que el sector exportador tuviera capacidad técnica e institucional para dialogar con el Estado en condiciones de equivalencia.



20 de abril
La Jornada

Enmarcó el nacimiento del COMCE en la estabilidad macroeconómica que México había recuperado tras la crisis de 1994: el peso flotaba libremente, la inflación cedía y las exportaciones manufactureras sostenían el crecimiento. Para el diario, el nuevo organismo era producto de ese México que había apostado por la apertura y necesitaba consolidar su inserción internacional con una representación empresarial más articulada y menos fragmentada.



Fuente: Archivo COMCE

Noviembre, 2001

Vicente Fox y Federico Sada González
IX Congreso de Comercio Exterior Mexicano

Federico Sada González, primer presidente del COMCE, compartió mesa con el entonces presidente Vicente Fox durante la clausura del IX Congreso del Comercio Exterior Mexicano en noviembre de 2001. El encuentro ocurrió dos años después de la fundación del organismo y en el primer año de un gobierno que había llegado con un discurso explícitamente favorable a la apertura económica y al fortalecimiento del sector exportador.



Octubre de 2005

Fuente: Archivo COMCE

XII Congreso del Comercio Exterior Mexicano

Celebrado en Puerto Vallarta, Jalisco, el XII Congreso reunió a especialistas y representantes de los sectores público y privado para examinar el entorno económico y comercial de México. Entre los participantes estuvieron Herminio Blanco, exsecretario de Comercio y Fomento Industrial; el embajador Manuel Uribe Castañeda, y el empresario jalisciense Enrique Michel Velasco, además de la entrega del Premio Nacional de Exportación.



Fuente: Archivo COMCE

Enero de 2006

27ª Reunión Plenaria México-Japón

Vicente Fox, presidente de México, inauguró la 27ª Reunión Plenaria México-Japón, donde representantes empresariales y gubernamentales de ambos países abordaron inversión, transferencia tecnológica y las oportunidades abiertas por el Acuerdo de Asociación Económica bilateral.



Fuente: Archivo COMCE

Agosto de 2007

VII Reunión Plenaria del Comité Empresarial México-Brasil

Los presidentes Felipe Calderón, de México, y Luiz Inácio Lula da Silva, de Brasil, participaron junto con Valentin Díez Morodo, presidente nacional del COMCE, en una reunión orientada a ampliar comercio, inversión y cooperación bilateral.



Fuente: Archivo COMCE

Julio de 2007

Encuentro Empresarial México-España

José Luis Rodríguez Zapatero, presidente del Gobierno de España, y Felipe Calderón, presidente de México, participaron en este encuentro empresarial, concebido para estrechar los vínculos comerciales, promover nuevas inversiones y ampliar la cooperación económica entre ambos países.

Agosto de 2007

Seminario de Comercio e Inversión México-China y XVI Reunión Plenaria Empresarial México-China

Una misión encabezada por Eduardo Sojo, secretario de Economía de México, impulsó el diálogo entre empresas mexicanas y chinas para atraer inversiones, ampliar las exportaciones y avanzar en la negociación de un acuerdo bilateral de protección recíproca de inversiones.

Fuente: Archivo COMCE



Noviembre de 2007
**XIV Congreso del
 Comercio Exterior Mexicano**

Acapulco acogió el XIV Congreso bajo el lema "Comercio Exterior, Competitividad y Desarrollo Global". El programa abordó los retos de la actividad exportadora y culminó con la participación del entonces presidente Felipe Calderón en la premiación de las organizaciones ganadoras del Premio Nacional de Exportación.



Fuente: Archivo COMCE

Febrero de 2008
**Foro Económico Italia-México: Una Alianza
 para el Futuro**

Como eje de una amplia misión empresarial italiana, el foro abrió un espacio de diálogo sobre inversión y oportunidades de negocio en México, seguido de encuentros directos entre compañías mexicanas e italianas para explorar posibles alianzas comerciales.



Fuente: Archivo COMCE



Fuente: Archivo COMCE

20 de febrero de 2008

Foro de Negocios México-Dinamarca

En el contexto de la visita de Estado de la reina Margarita II de Dinamarca, el foro acercó a empresas y autoridades de ambos países para identificar oportunidades de comercio e inversión, especialmente en ámbitos como las energías renovables. El príncipe consorte Enrique participó en el encuentro.

Abril de 2008 I Foro Empresarial México-India

Con motivo de la visita a México de Pratibha Patil, presidenta de la India, representantes empresariales de ambos países participaron en el primer foro bilateral, orientado a impulsar comercio, inversión, cooperación tecnológica y alianzas estratégicas.



Fuente: Archivo COMCE



Fuente: Archivo COMCE

Octubre de 2008

XV Congreso del Comercio Exterior Mexicano

En plena crisis financiera internacional, Aguascalientes fue sede del XV Congreso, que reunió a representantes empresariales y gubernamentales para debatir los desafíos del comercio exterior, la competitividad y la diversificación de mercados. Felipe Calderón participó en la entrega del Premio Nacional de Exportación.



Fuente: Archivo COMCE

Octubre de 2008

Encuentro Empresarial México-El Salvador

La visita de Estado de Elías Antonio Saca, presidente de El Salvador, propició un encuentro con Valentín Díez Morodo, presidente nacional del COMCE, y representantes empresariales mexicanos para explorar nuevas posibilidades de comercio, inversión y colaboración bilateral.



Fuente: Archivo COMCE

Noviembre de 2008 **Encuentro de Georgi Parvanov con empresarios mexicanos**

Georgi Parvanov, presidente de Bulgaria, sostuvo durante su visita oficial un diálogo con Valentín Díez Morodo, presidente nacional del COMCE, y empresarios mexicanos, enfocado en incrementar los intercambios comerciales, atraer inversiones y estrechar la relación económica entre México y Bulgaria.

4 de noviembre de 2008 **Encuentro Empresarial México-Paraguay en honor a Fernando Lugo**

Fernando Lugo, presidente de Paraguay, compartió un encuentro con Valentín Díez Morodo, presidente nacional del COMCE, y miembros de la comunidad empresarial mexicana, en el marco de su visita oficial, para promover un mayor intercambio comercial y nuevas oportunidades de inversión.



Fuente: Archivo COMCE



Fuente: Archivo COMCE

Febrero de 2009 XIX Reunión Plenaria del Comité Empresarial México-China

Durante la visita a México de Xi Jinping, entonces vicepresidente de China, empresarios y autoridades de ambos países participaron en la XIX Reunión Plenaria para promover comercio, inversión, cooperación económica y nuevos proyectos empresariales bilaterales.



Fuente: Archivo COMCE

Agosto de 2009 Alianza Estratégica México-Argentina

El canciller argentino Jorge Taiana encabezó una misión política y comercial a México que reunió a funcionarios y empresarios de ambos países. La agenda buscó ampliar los intercambios, estimular inversiones recíprocas e identificar nuevas oportunidades de negocios dentro de la relación estratégica bilateral.

Octubre de 2009 XVI Congreso del Comercio Exterior Mexicano

Juriquilla, Querétaro, fue sede del XVI Congreso, con la participación del presidente Felipe Calderón y de representantes del sector exportador. Las sesiones examinaron competitividad, regulación y comercio exterior en el contexto de la recuperación económica posterior a la crisis de 2009.

Fuente: Archivo COMCE





Fuente: Archivo COMCE

Junio de 2010

XVII Congreso del Comercio Exterior Mexicano

Bajo el lema "Comercio exterior, impulso para la recuperación económica", el XVII Congreso se celebró en Mérida, Yucatán, con énfasis en la diversificación de mercados, la competitividad y el aprovechamiento de los tratados comerciales como motores de crecimiento para México.

Febrero de 2012

Encuentro empresarial México-España con Luis de Guindos

En el marco de su viaje a México, Luis de Guindos, ministro de Economía y Competitividad de España, dialogó con empresarios y representantes institucionales sobre inversión, competitividad y perspectivas económicas, con el propósito de profundizar los vínculos empresariales entre México y España.

Fuente: Archivo COMCE





Fuente: Archivo COMCE

Diciembre de 2014

Entrega del Premio Enrique V. Iglesias a Valentín Díez Morodo, Veracruz

El galardón reconoció su liderazgo empresarial, compromiso social y trayectoria como ejemplo de integración iberoamericana durante su presidencia en el COMCE. La ceremonia tuvo lugar en el marco del X Encuentro Empresarial Iberoamericano y la XXIV Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno.

2018

Valentín Díez Morodo, Moisés Kalach y Juan Pablo Castañón en negociaciones del T-MEC

Valentín Díez Morodo, actual Presidente Honorario del COMCE, Moisés Kalach como coordinador del mecanismo empresarial, y Juan Pablo Castañón, entonces al frente del CCE, repitieron el modelo de 1991: empresarios asesorando en tiempo real a los negociadores del gobierno.



Fuente: Archivo COMCE

3

LA TRANSFORMACIÓN DEL COMCE

para un ecosistema global

El COMCE que opera actualmente no es el mismo organismo que nació de la fusión de 1999. En poco más de dos décadas, ha transitado de un modelo de diplomacia empresarial del siglo XX a una plataforma integral de servicios, representación e inteligencia estratégica orientada a la competitividad del sector privado mexicano.

Misión y posicionamiento institucional

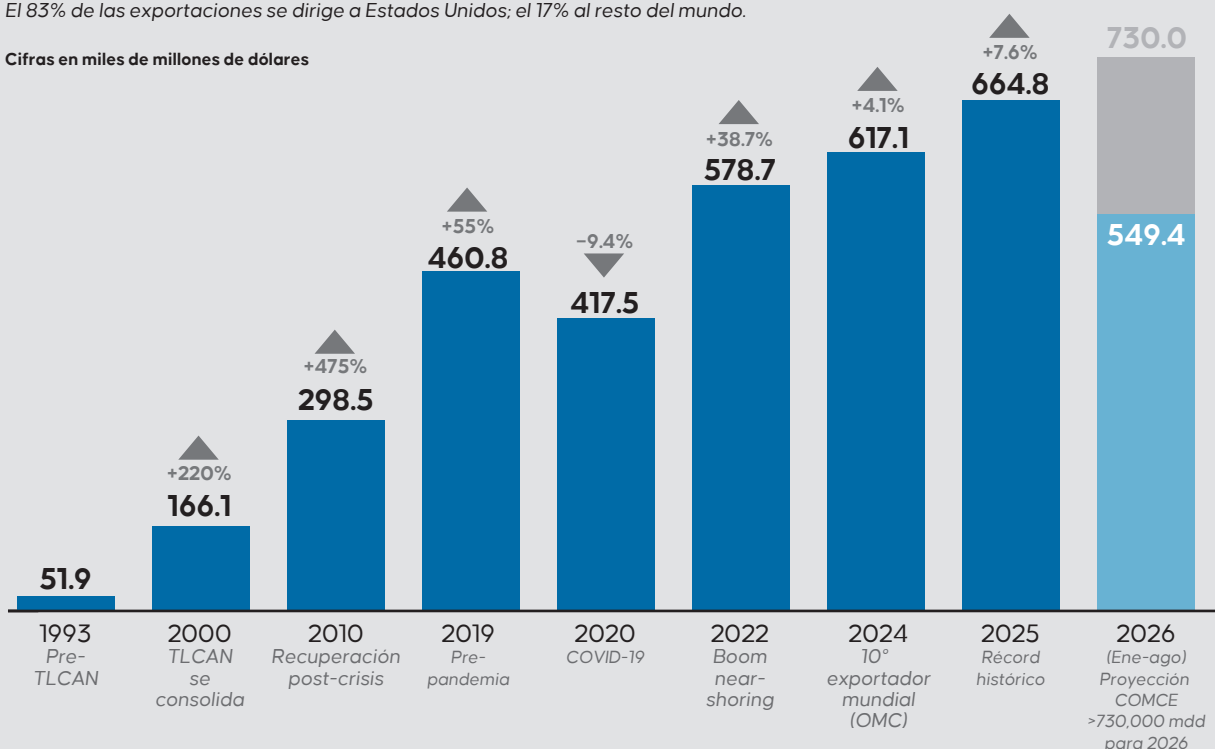
El COMCE ocupa un lugar singular dentro del sector privado mexicano. A diferencia de las cámaras industriales, cuyo ámbito se concentra en la

representación gremial, opera en la intersección entre la política comercial del Estado y los intereses de las empresas que participan en el comercio exterior, la inversión extranjera y la transferencia tecnológica. Como miembro del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), articula su agenda con el máximo órgano de representación del sector privado, lo que le otorga legitimidad política y acceso a los más altos niveles de interlocución gubernamental. Su lema define la doble dirección de su acción: "Llevar al mundo lo mejor de México, traer a México lo mejor del mundo"®.

Serie histórica de exportaciones mexicanas 1993-2025

Las exportaciones mexicanas se multiplicaron más de doce veces entre 1993 y 2025. El comercio exterior representa, dependiendo del año de consideración, entre el 75 y el 80% del PIB. En la estructura exportadora, más del 95% corresponde a bienes no petroleros y las manufacturas representaron el 91.5% del total en 2025. El 83% de las exportaciones se dirige a Estados Unidos; el 17% al resto del mundo.

Cifras en miles de millones de dólares



Fuentes: INEGI (2025); Banco de México (2025); Secretaría de Economía (2025); OMC (2025)

La reingeniería de 2024

En julio de 2024, la Asamblea de Asociados formalizó una reestructuración de dirección y liderazgo. Don Valentín Díez Morodo fue designado Presidente Honorario, y Sergio E. Contreras Pérez asumió como Presidente, cargo diseñado para fortalecer la gestión operativa. Contreras aporta 35 años de trayectoria y experiencia en comercio exterior e inversión extranjera en México. La decisión respondió a lo que don Valentín Díez Morodo describió como una evolución estructural: “una estrategia institucional diseñada para responder no solo al presente, sino al futuro del país, orientada a optimizar recursos y adoptar nuevas tecnologías”.

La estructura resultante opera en tres niveles: el Consejo Directivo Nacional define las líneas rectoras; el Comité Ejecutivo Nacional las traduce en programas de acción; y 28 representaciones

territoriales –un COMCE Nacional, cuatro COMCEs regionales y 23 COMCEs estatales– garantizan capilaridad en todo el país.

Plataformas de conocimiento y acción

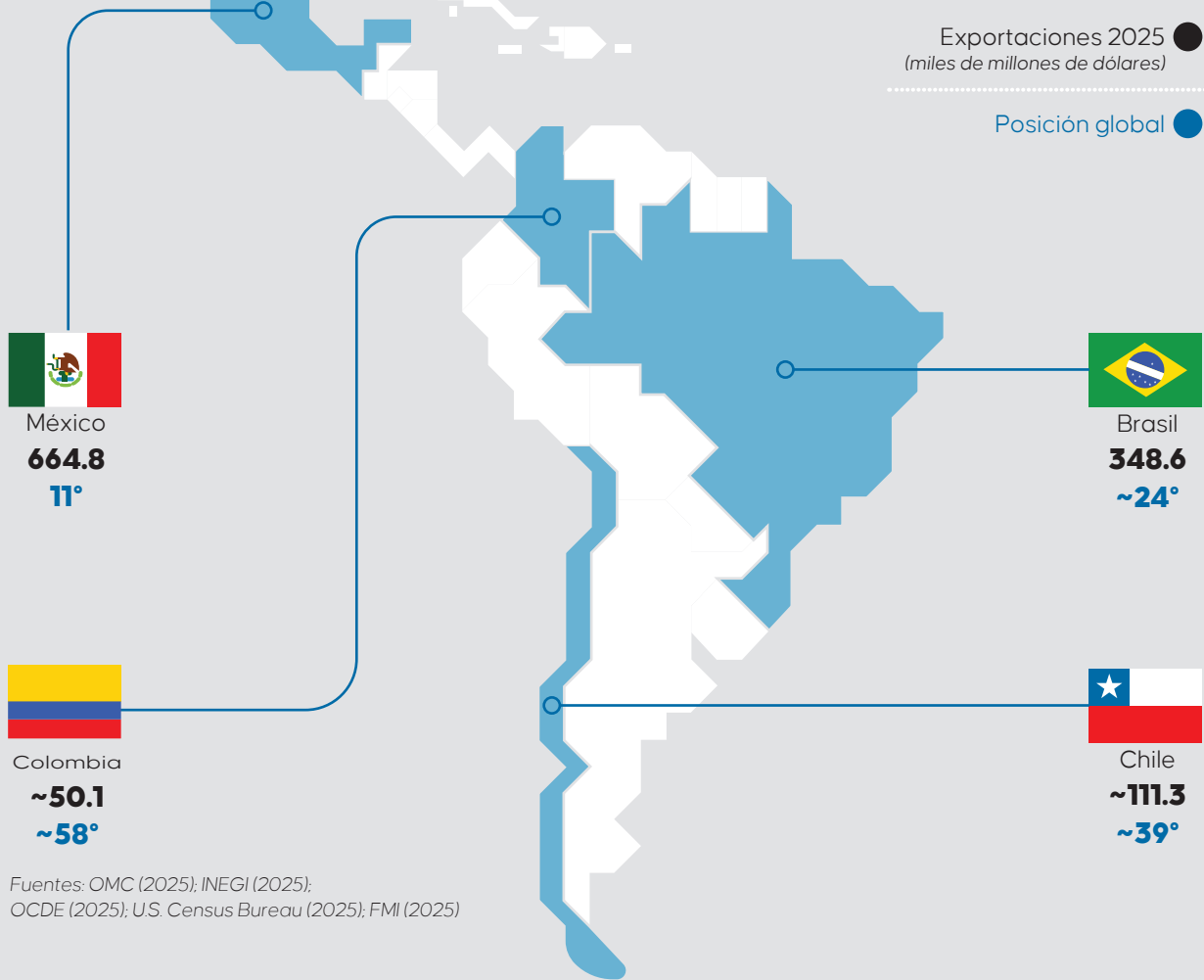
La transformación del COMCE se expresa en un ecosistema de plataformas. La primera es la producción de inteligencia estratégica que posiciona al organismo como generador de propuestas técnicas con visión de Estado, no solo como representante de intereses. La segunda es la gestión unificada de la voz empresarial: “una sola partitura”, es decir, mensajes alineados desde el nivel nacional hasta las representaciones estatales, con voceros especializados por temática y monitoreo de resultados. La tercera es el Congreso del Comercio Exterior Mexicano, que lleva más de 30 ediciones.

Posición competitiva de México en el comercio mundial (2025)

Indicador	Valor	Fuente
Posición como exportador mundial	11° lugar (2.5% del total mundial)	OMC, 2025
Posición como importador mundial	10° lugar	OMC, 2025
Manufactura como porcentaje de exportaciones	91% (2025)	INEGI, 2026
Principal proveedor de EE. UU.	3er año consecutivo; 15.6% de importaciones	U.S. Census Bureau, 2026
Exportaciones de MEX a EE. UU. (2025)	551,454 mmd USD – récord	Banco de México, 2026
Comercio bilateral total MEX-EE. UU.	871,596 mmd USD (15.5% del comercio total de EE. UU.)	U.S. Census Bureau, 2026
Posición receptora IED global (2025)	Top 10 mundial	UNCTAD, 2026
IED recibida enero-diciembre 2025	40,871 mmd USD – récord (+10.8%)	SE, 2026
PIB de México (2025)	~1.8 billones USD; 15ª economía global	FMI, 2025

México en perspectiva latinoamericana

México exporta casi el doble que Brasil, es el único país latinoamericano entre los quince mayores exportadores del mundo y fue el segundo receptor de IED en la región en 2025, en un contexto donde los flujos hacia economías en desarrollo registraron una caída del 2%.



4

UNA RED MUNDIAL CON MÉXICO EN EL CENTRO: *diplomacia y movimiento*

Pocos organismos empresariales en América Latina pueden afirmar que operan simultáneamente en seis regiones del mundo a través de una red permanente de comités conducidos por líderes de negocios. El COMCE es uno de ellos.

60 comités bilaterales: embajadores de negocios

La columna vertebral de la proyección internacional del COMCE son sus 60 comités empresariales bilaterales, organizados en seis secciones internacionales. La Sección de Norteamérica agrupa los comités con Canadá y

Estados Unidos. La Sección de Europa abarca 18 países, desde Alemania, Francia, Italia, España y Reino Unido hasta mercados emergentes como Polonia y Serbia. La Sección de Asia y Oceanía cubre 16 economías, incluyendo Japón, China, India, Corea del Sur y los mercados del Sudeste Asiático.

Las secciones de América Latina se dividen en Centroamérica y el Caribe y Sudamérica. La Sección de África incluye Nigeria, Sudáfrica, Ghana, Camerún y Kenia, entre otros. La Sección de Medio Oriente contempla a Arabia Saudita, Egipto, Jordania, Emiratos Árabes Unidos y otros países del mundo árabe.

Esta cobertura responde a una lógica que el COMCE ha articulado con claridad: México cuenta con 14 tratados de libre comercio con 52 países, 30 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 31 países o regiones administrativas y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial), configurando una de las plataformas de acceso comercial más amplias del mundo. Los comités bilaterales traducen esa arquitectura jurídica en relaciones empresariales operativas. El modelo de liderazgo refleja especialización técnica notable: el Comité México-Estados Unidos es presidido por Kenneth Smith Ramos, exjefe técnico de la negociación del T-MEC; el Comité México-Canadá por Armando Ortega, expresidente de la Cámara de Comercio de Canadá en México; y el Comité Técnico de Estrategia del T-MEC por el Dr. Antonio Ortiz Mena, exjefe de asuntos económicos en la Embajada de México en Estados Unidos y profesor en Georgetown.

**De las salas de negociación
a los campos industriales**

Los comités bilaterales del COMCE no se limitan al

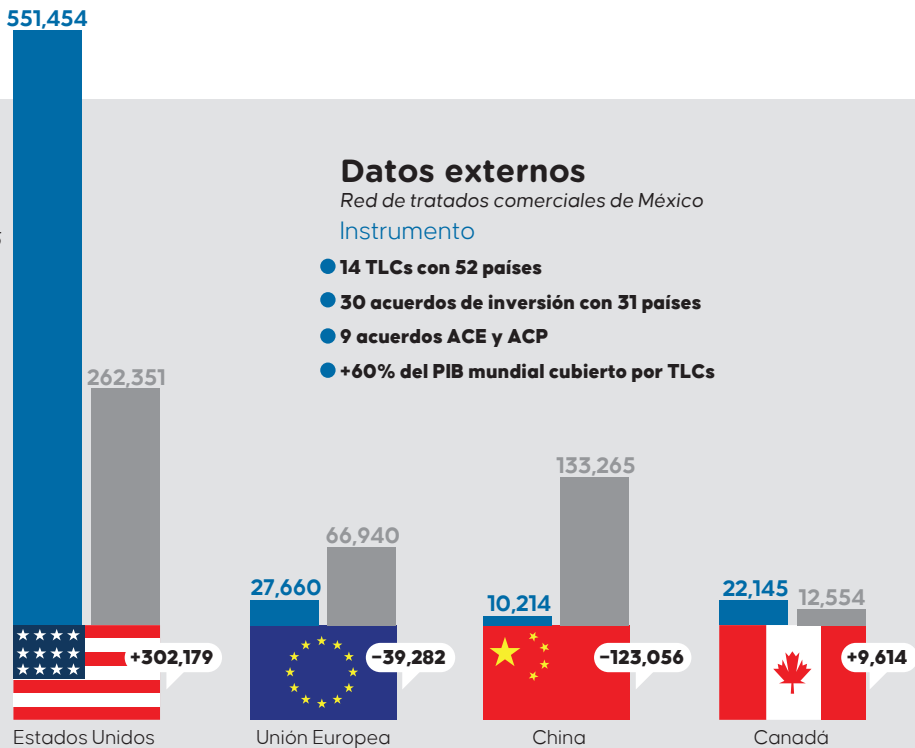
intercambio diplomático formal. Su actividad se traduce en instrumentos concretos: en el bienio 2022-2023 generaron 2,792 acciones institucionales, 52 misiones empresariales, 107 encuentros y foros, y 289 oportunidades comerciales identificadas.

El bienio 2024-2025 confirma esa intensidad. En octubre de 2024, los foros con Brasil y Guatemala –en presencia de los presidentes Lula da Silva y Arévalo de León– produjeron memorándums en los sectores aeronáutico y logístico. En marzo de 2025, el foro Plan México-France 2030 identificó convergencias en hidrógeno, vehículos eléctricos y semiconductores. En junio, una misión plenaria llevó a 13 empresas mexicanas a Japón para abordar electromovilidad y capital humano técnico, articulando diplomacia empresarial con gobierno federal y autoridades locales. Ese mismo mes, el Foro México-Emiratos Árabes Unidos produjo un memorándum en energía limpia y tecnología hídrica; el Ministro de Comercio emiratí describió a México como “una plataforma estratégica para acceder a América Latina”.

**Principales
socios comerciales**

Cifras en millones de dólares, 2025

- Exportaciones
- Importaciones
- Balance



Fuente: Banco de México (2026)

Datos externos

Red de tratados comerciales de México
Instrumento

- 14 TLCs con 52 países
- 30 acuerdos de inversión con 31 países
- 9 acuerdos ACE y ACP
- +60% del PIB mundial cubierto por TLCs

5

INTEGRACIÓN REGIONAL:

El eje de América y los tratados internacionales

La red de 14 tratados de libre comercio con 52 países que México ha construido en tres décadas representa una infraestructura jurídica que define la posición del país en el sistema de comercio mundial.

América Latina: lazos de importancia y oportunidades por generar

La visión latinoamericanista del COMCE responde a una lectura geoeconómica precisa. Como ha

señalado Alfredo Nolasco, Presidente de la Sección Internacional para Centroamérica y el Caribe, los empresarios mexicanos han desatendido a la región a pesar de la considerable demanda por los productos y servicios de México. El andamiaje jurídico ya existe: México mantiene TLCs con Centroamérica, la Alianza del Pacífico, Panamá y Uruguay. El desafío no es mantener una cobertura jurídica concentrada en el cuerpo diplomático gubernamental, sino lograr algo más complejo e importante: la profundización operativa.

La propuesta del COMCE es que la integración de Centroamérica con Norteamérica es una extensión natural de la lógica del T-MEC: invertir en manufactura especializada en la región, complementaria a la producción mexicana, crea un ecosistema más competitivo a nivel global. El Corredor Interoceánico es la pieza logística; una política comercial proactiva, el catalizador.

**Alianza del Pacífico y CPTPP:
el eje Asia-Pacífico**

La Alianza del Pacífico –mecanismo de integración entre Chile, Colombia, México y Perú– opera sobre cuatro pilares: libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales. Su liberalización arancelaria ya alcanzó el 99% al cierre de 2025. El COMCE no solo participa en la Alianza: la conduce desde el sector empresarial. Sergio E. Contreras Pérez preside el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) Capítulo México y desde esa posición ha impulsado la adhesión de Costa Rica como miembro pleno, argumentando que su especialización en alta tecnología y dispositivos médicos, su membresía en la OCDE y su conectividad portuaria en ambos océanos fortalecen al bloque.

El CPTPP –Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico– agrupa hoy a 12 economías tras la adhesión efectiva de Reino Unido el 15 de diciembre de 2024: Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam y Reino Unido. México, miembro fundador con entrada en vigor desde diciembre de 2018, eliminó aranceles de manera inmediata en el 77% de sus importaciones y obtuvo acceso preferencial al 90% de los mercados del bloque. China, Taiwán, Ecuador, Costa Rica y Uruguay han solicitado adhesión formalmente, lo que ampliaría el alcance del acuerdo.

**La revisión del T-MEC 2026:
la prueba más importante**

La revisión conjunta del T-MEC es el proceso de mayor trascendencia para el comercio exterior mexicano en el corto plazo. El acuerdo representa el 30% del PIB mundial y 1.93 billones de dólares en comercio regional. En un contexto donde 13 de los 14 tratados que Estados Unidos mantiene con otras naciones han dejado de ser operativos por la imposición de aranceles, el T-MEC se ha convertido en el marco de referencia más sólido de la política comercial estadounidense. Y México es su principal beneficiario: el 83.9% de sus exportaciones ingresó a Estados Unidos sin arancel en 2025, frente a una tasa efectiva promedio de solo 8.28% sobre el total exportado, mientras que competidores como China enfrentan tasas sustancialmente superiores.

La estrategia técnica del COMCE se articula en tres ejes: que México y Canadá actúen coordinadamente para impulsar el cumplimiento del tratado; la activación del capítulo de solución de disputas ante aranceles violatorios; y la incorporación de un capítulo sobre minerales críticos que asegure la cadena de abastecimiento regional para la transición energética y la inteligencia artificial.

El presidente del organismo ha condensado la posición del COMCE en tres ventajas que México lleva a la mesa: ser el principal proveedor del sistema industrial estadounidense, el mercado número uno para las exportaciones agrícolas de ese país, y la capacidad de negociar como par de su principal socio comercial.

T-MEC: el mayor bloque comercial del mundo

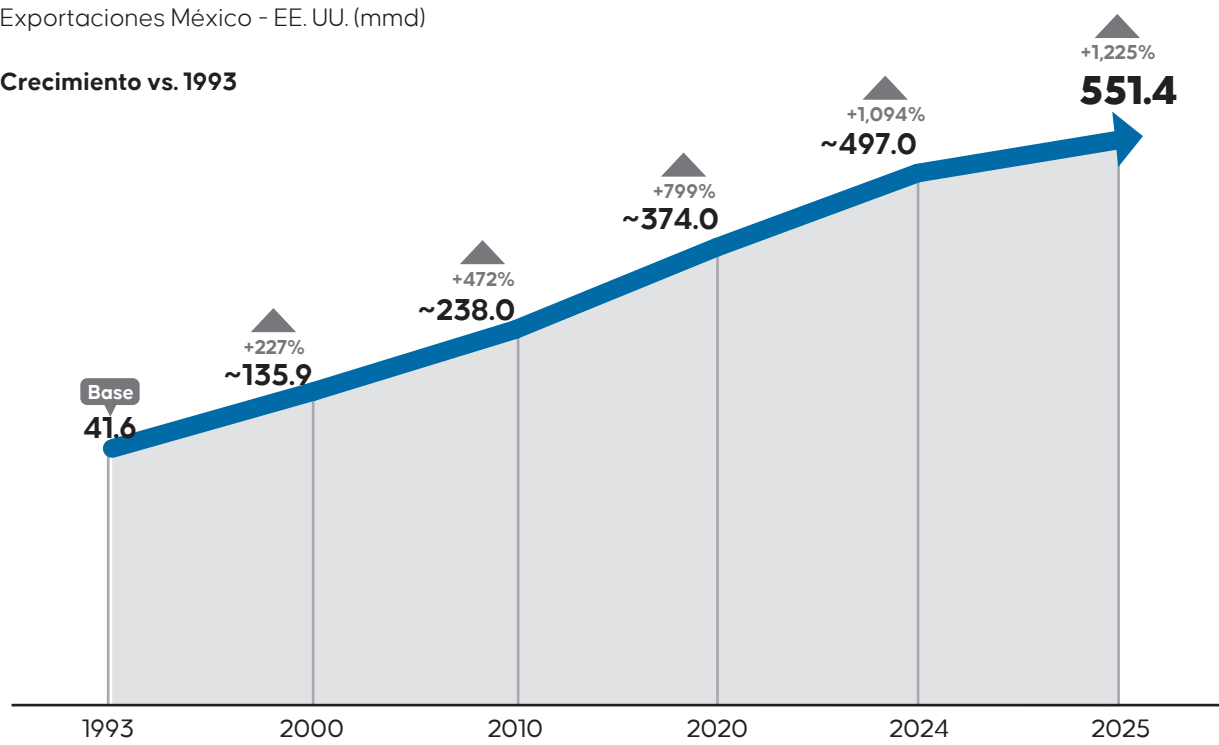
Indicador	Dato	Fuente
PIB combinado del bloque	~35 billones USD (30% global)	FMI, 2025
Comercio bienes y servicios en el bloque (2025)	1.93 billones USD	CSIS, 2025
Crecimiento comercio intraregional desde 2020	+50%	Wilson Center, 2025
Población del bloque	>510 millones	INEGI, USTR, CSIS, 2024
Sector automotriz (% del comercio intraregional)	22%	USTR, 2024



Crecimiento del comercio bilateral México-EE. UU.

Exportaciones México - EE. UU. (mmd)

Crecimiento vs. 1993



Bloques comerciales: comparativa global

Bloque	Miembros	PIB (bn USD)	PIB global	Población (M)
T-MEC/USMCA	3	~35	~30%	510
CPTPP	12	~17	~15%	~580
Alianza del Pacífico	4	~2.9	—	—

Fuentes: CSIS (2025); Wilson Center (2024); U.S. Census Bureau (2025); USTR (2024); BBVA Research (2025); FMI (2025)



Relación México-Unión Europea

2024-2026

Indicador UE-México

Comercio total de bienes (2025)

Dato

94,600 mdd

Exportaciones de la UE a México

66,940 mdd

Exportaciones de México a la UE

27,660 mdd

IED de UE en México acumulada (2000-2024)

230,000 mdd

Posición UE como inversor en México

2º lugar (después de EE. UU.)

Acuerdo modernizado TLCUEM

En proceso de aprobación por los parlamentos de cada miembro de la UE

Crecimiento comercio bilateral 2000-2025

337%

30 septiembre 2024

Foro Empresarial México – Brasil

Luiz Inácio Lula da Silva, Presidente de Brasil, participó en el Foro Empresarial México-Brasil, un espacio de diálogo en el que el COMCE promovió el fortalecimiento del comercio bilateral, la inversión y la cooperación económica entre ambas naciones.



5 marzo 2026

Foro “A 100 días de la revisión del T-MEC”

El COMCE reunió a líderes empresariales, autoridades y representantes diplomáticos, con la participación de Roberto Velasco, actual Canciller de México, para impulsar el diálogo estratégico sobre la revisión del T-MEC y fortalecer la competitividad de América del Norte.

21 mayo 2026

Cumbre Empresarial México – Unión Europea

En el marco del encuentro empresarial de alto nivel, el COMCE fortaleció el diálogo con la Unión Europea, con la participación de Kaja Kallas, Alta Representante para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad de la Unión Europea.



6

HORIZONTES 2030: *la puerta del futuro comercial*

Hecho en México con Calidad

La iniciativa Hecho en México con Calidad representa una de las visiones más productivas del COMCE: convertir el perfil de excelencia de la producción del país en ventaja competitiva reconocible en los mercados internacionales. En febrero de 2025, Díez Morodo la describió como “un emblema de la identidad productiva del país y una garantía de la calidad de los bienes que México exporta”. Los datos que coinciden con la afirmación

son relevantes: en 2025, las exportaciones mexicanas alcanzaron los 664,837 millones de dólares —récord histórico—, con un superávit bilateral frente a Estados Unidos de 301,657 millones de dólares, también sin precedente. Las manufacturas representaron el 91.5% del total atribuible, liderados por equipo de cómputo y componentes electrónicos que ya constituyen gran parte de las exportaciones al mercado estadounidense.

El 31º Congreso en Querétaro incorporó un encuentro B2B denominado Hecho en México con Calidad, con visitas técnicas a plantas líderes y espacios de vinculación entre empresas, gobiernos y organismos internacionales. Las “7 acciones del COMCE para integrarse a la ejecución del Plan México”, entregadas a la Presidenta Claudia Sheinbaum en abril de 2025, articulan operativamente esta agenda: desde la certificación de proveedores nacionales hasta la estrategia e-Xporta, el Programa de Mujeres Empresarias Exportadoras y la alianza con Enterprise Europe Network para acceder a más de 4,500 demandas de productos en Europa.

Sostenibilidad: el nuevo requisito de acceso

La sostenibilidad ha dejado de ser una aspiración meramente discursiva para convertirse en un requisito de acceso a mercados. Los acuerdos comerciales incorporan cada vez más disposiciones ambientales y sociales, y la OMC ha reconocido la sostenibilidad como factor clave de política comercial. Para las empresas mexicanas, demostrar compromiso con prácticas sostenibles es, crecientemente, una condición de exportación, y no solamente una ventaja diferencial.

Ante este panorama, el COMCE ha respondido con cuatro estrategias: promoción de inversión en energías limpias; foros empresariales sobre economía circular en sectores exportadores clave;

facilitación del acceso a certificaciones internacionales; e implementación de una Agencia de Economía Circular dentro de la Alianza del Pacífico. La propuesta del capítulo de minerales críticos en el T-MEC responde a esta lógica: México está entre los diez principales productores de 16 minerales a nivel global, es el primer exportador mundial de plata y un actor clave en cobre, zinc, plomo, oro y grafito.

Tecnología e innovación

El COMCE identifica diez tendencias de alto potencial para la IED entre 2025 y 2030: nearshoring, agrotecnología, comercio electrónico, energías renovables, industria aeroespacial, digitalización del comercio, ciberseguridad, fintech, innovación tecnológica y sostenibilidad. La evidencia más reciente confirma la trayectoria: México se está posicionando como el principal exportador de media y alta tecnología en América Latina, sustituyendo a China en varios rubros de suministro para Estados Unidos. El país cuenta con 50 centros de investigación en industrias eléctricas y electrónicas, y sus regiones de mayor concentración de egresados STEM suman más de 107,000 profesionales. En 2025, nueve de las diez inversiones más grandes de IED en el mundo se concentraron en semiconductores y centros de datos –sectores donde México está posicionándose activamente.

2 julio 2026 27.ª Asamblea General Anual de Asociados

La Asamblea de Asociados del COMCE reunió a líderes empresariales, entre ellos José Medina Mora, Presidente del CCE, para abordar las oportunidades de inversión, la competitividad y las perspectivas del comercio exterior mexicano.



7

CONCLUSIONES:

75 años de una institución vigente

Hay instituciones que sobreviven al tiempo, hay instituciones que lo perfilan. La diferencia reside en la capacidad de reinención sin pérdida de propósito. En 75 años, el COMCE ha transitado de un comité empresarial nacido de las necesidades de una nación emergente a un ecosistema institucional que opera simultáneamente como puente entre México y distintos países, articulador de comités bilaterales en seis regiones del mundo, plataforma de inteligencia comercial y motor de la estrategia de inserción internacional de México.

El proteccionismo arancelario, la fragmentación de cadenas de suministro, la revisión del T-MEC en 2026, la irrupción de la inteligencia artificial y la sostenibilidad como condición de acceso a mercados configuran un entorno sin precedente. La respuesta del COMCE ha sido la más ambiciosa de su historia: las siete acciones entregadas a la Presidenta Sheinbaum en abril de 2025 abarcan desde la certificación de proveedores nacionales hasta la Agencia de Economía Circular en la Alianza del Pacífico, desde la estrategia e-Xporta hasta el capítulo de minerales críticos en el T-MEC.

En 2025, México alcanzó exportaciones récord estimadas en 664,000 millones de dólares, con una proyección de más de 730,000 millones para 2026. Se trata, según el FMI, de la 15ª economía mundial. El país se consolidó como primer socio comercial de Estados Unidos por tercer año consecutivo, con un comercio bilateral de 871,596 millones de dólares y un superávit sin precedente de 301,657 millones. La participación de México en las importaciones estadounidenses pasó del 13% en 2017 al 16% en 2024, mientras la de China descendió del 21% al 14% en el mismo periodo. A lo anterior se suma que el porcentaje de participación de México en importaciones de Estados Unidos es del 15.6%. La IED alcanzó un récord de 40,871 millones de dólares, con nuevas inversiones que crecieron 132.8%. El Atlas de Complejidad Económica de Harvard identifica un potencial adicional de 123,000 millones de dólares en manufactura avanzada.

Tras los datos, se puede afirmar que el COMCE se distingue por su capacidad de operar en múltiples escalas: negociando con la Federación de Cámaras de Emiratos Árabes mientras organiza encuentros B2B de pymes en Querétaro; preparando la posición técnica para el T-MEC

mientras capacita a empresarias en comercio internacional; articulando el Plan México - Francia 2030 mientras impulsa la adhesión de Costa Rica a la Alianza del Pacífico.

Como ha sintetizado Sergio E. Contreras Pérez, México se distingue por su calidad y por su vocación abierta al mundo. Esa preparación acumulada durante 75 años de construcción institucional, de negociaciones sostenidas y de crisis convertidas en experiencia, constituye el punto de partida de una nueva etapa.

A 75 años de nuestra historia, miramos hacia adelante con confianza en México. La calidad de nuestras exportaciones, el talento de nuestras empresas y sus capacidades tecnológicas nos dan bases sólidas para seguir ampliando nuestra presencia en el mundo. Desde COMCE, renovamos el compromiso de abrir mercados, atraer inversión y acercar estas oportunidades a más empresas y regiones del país. Lo alcanzado es fruto de un esfuerzo compartido; lo que viene nos convoca a seguir construyendo juntos, y a llevar al mundo lo mejor de México y traer a México lo mejor del mundo.



3 abril 2025

7 acciones del COMCE para integrarse a la ejecución del Plan México

Sergio E. Contreras, Presidente del COMCE, entregó a la Presidenta Claudia Sheinbaum un plan de siete acciones estratégicas en respaldo al Plan México, fortaleciendo la colaboración para impulsar la inversión, las exportaciones y la competitividad nacional.

FUENTES DOCUMENTALES

Banco de México. Balanza comercial de mercancías de México. Series estadísticas, 2025.

<https://www.banxico.org.mx/SieInternet/>.

Banco de México. Informe Trimestral abril-junio 2025.

Ciudad de México: Banco de México, 2025.

<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/inf-ormes-trimestrales/>.

BBVA Research. México: Panorama comercial e IED al IS 2025. Madrid/Ciudad de México: BBVA Research, septiembre de 2025. <https://www.bbvarsearch.com/>.

Brookings Institution. "USMCA and Nearshoring: Implications for North American Economic Integration". Washington, D.C.: Brookings Institution, marzo de 2024.

Center for Strategic and International Studies (CSIS). USMCA Review 2026: A Strategic Assessment. Washington, D.C.: CSIS, agosto de 2025.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP). Indicadores Económicos de Coyuntura. Cámara de Diputados, octubre de 2025. <https://www.cefp.gob.mx/>.

Comisión Europea. "EU Trade Relations with Mexico". Bruselas: Comisión Europea, enero de 2025.

Consejo de la Unión Europea. "EU-Mexico Trade: Facts and Figures". Bruselas: Consejo de la UE, 2025.

Fondo Monetario Internacional (FMI). World Economic Outlook. Washington, D.C.: FMI, octubre de 2025. <https://www.imf.org/>.

Fondo Monetario Internacional (FMI). Coordinated Direct Investment Survey (CDIS). Washington, D.C.: FMI, 2023. <https://data.imf.org/>.

Harvard Growth Lab. Atlas of Economic Complexity. Cambridge, MA: Harvard University, 2024. <https://atlas.cid.harvard.edu/>.

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). Nearshoring: Impact on FDI in Mexico. Ciudad de México: IMCO, 2024. <https://imco.org.mx/>.

IMCO. "A cuatro años del T-MEC". Ciudad de México: IMCO, 2024. <https://imco.org.mx/a-cuatro-anos-del-t-mec/>.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Balanza Comercial de Mercancías de México, 2024-2025. Aguascalientes: INEGI, 2025.

INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Cuarto trimestre de 2025. Comunicado de prensa, 24 de febrero de 2026.

<https://www.inegi.org.mx/temas/empleo/>.

INEGI. Estadística del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX). Octubre de 2025. Boletín de prensa. <https://www.inegi.org.mx/>.

INEGI. Exportaciones por Entidad Federativa (EETF). Tercer trimestre de 2025. Boletín de prensa, 8 de enero de 2026. <https://www.inegi.org.mx/>.

INEGI. Perfil de las empresas manufactureras de exportación 2025. Aguascalientes: INEGI, 2025. <https://www.inegi.org.mx/programas/peme/>.

Monex. Monitor de IED en México (3T-25). Ciudad de México: Monex Research, enero de 2026. <https://www.monex.com.mx/>.

National Association of Manufacturers (NAM). State of Manufacturing Report 2025. Washington, D.C.: NAM, 2025.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Foreign Direct Investment Flows in HI 2025. París: OCDE, diciembre de 2025.

Organización Mundial del Comercio (OMC). World Trade Statistical Review 2025. Ginebra: OMC, 2025. <https://www.wto.org/>.

Secretaría de Economía (SE). Comunicado de prensa: IED cierre 2025. Ciudad de México: SE, 25 de febrero de 2026.

Secretaría de Economía (SE). Data México – Plataforma de información económica. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/>.

Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP). "Mexico: From Nearshoring Boom to US Security-shoring." Berlin: SWP, 2025.

UNCTAD. Global Investment Trends Monitor. Ginebra: UNCTAD, 20 de enero de 2026. <https://unctad.org/>.

UNCTAD. World Investment Report 2025. Ginebra: UNCTAD, junio de 2025. <https://unctad.org/>.

United States Census Bureau. U.S. International Trade Data, 2025. Washington, D.C.: U.S. Census Bureau, 2025. <https://www.census.gov/foreign-trade/>.

United States Trade Representative (USTR). USMCA Resources and Data. Washington, D.C.: USTR, 2024. <https://ustr.gov/>.

Wilson Center. USMCA at Four: Assessing the Agreement's Impact. Washington, D.C.: Wilson Center, 2024.

World Bank. FDI Net Inflows – Mexico. Washington, D.C.: World Bank, 2025. <https://data.worldbank.org/>.

World Economics. "Mexico: GDP in Purchasing Power Parity Terms, 2025". 2025. <https://www.worldeconomics.com/>.

REFERENCIAS

Alba Vega, C. (1997). "La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México". *Comercio Exterior*, Vol. 47, Núm. 2, pp. 149-158.

Alba Vega, C. (2006). "Los empresarios y la democracia en México". *Foro Internacional*, Vol. 46, Núm. 183, pp. 122-149.

Anguiano de la O, R. (2001). *Proceso de toma de decisiones de México en términos de política exterior en el marco de las negociaciones del acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre México y la Unión Europea (1995-2000): el sector empresarial mexicano como actor fundamental* [Tesis de Licenciatura]. UNAM.

Briz Garizurieta, M. (2002). *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: surgimiento y consolidación*. UNAM.

Bensabat Kleinberg, R. (1999). "State-Business Relations in Mexico under Neo-Liberalism and Crisis". *Bulletin of Latin American Research*, Vol. 18, Núm. 1, pp. 71-87.

Bravo Govea, L. (2021). *Empresarios y política comercial. El Consejo Coordinador Empresarial y la United States Chamber of Commerce en la conformación del T-MEC* [Tesis de Maestría]. UNAM.

Brown, B. R. (2014). *The México-U.S. Business Committee and the Foundations of the North American Free Trade Agreement* [Tesis de Maestría]. Texas University.

Enríquez Reyes, M. (2013). *Los empresarios mexicanos en el devenir nacional* [Tesis de Licenciatura]. UNAM.

Flores Quiroga, A. R. (1998). *Proteccionismo versus librecambio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*. FCE.

Lechuga-Cardozo, J. I. y Leyva-Cordero, O. (2022). "La exportación como estrategia de internacionalización de la industria de alimentos, bebidas y tabaco de Nuevo León". En A. Guzmán Rincón et al. (comp.), *Reconstruyendo saberes*. Corporación Universitaria de Asturias.

Luna, M. (1985). "Transformaciones del corporativismo empresarial y tecnocratización de la política". *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 47, Núm. 1, pp. 125-137.

REFERENCIAS

Martínez Staines, J. (2021). *Cuarto de junto. La contribución crucial del sector privado en las negociaciones de los acuerdos comerciales de México*. Ciudad de México.

Nava-Aguirre, Karla María. (2007). "La colaboración del sector privado en la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis de la industria automotriz mexicana". *CienciaUAT*, Vol. 15, Núm. 2, pp. 102-121.

Ortiz Wadgymar, A. (1988). *Manual de comercio exterior de México: de los mercantilistas al GATT*. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Palacios Hernández, L. (2008). "Estrategias empresariales de integración fallidas: CYDSA (1945-2005)". *Secuencia*, núm. 72, pp. 85-110.

Puga, C. (1994). *México: empresarios y poder*. UNAM.

Puga, C. (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. UNAM.

Salinas Ordaz, E. (2008). *El estado y los empresarios industriales ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte [Tesis de Maestría]*. UNAM.

Tirado Segura, R. (2004). *Los industriales, la política y el fin del proteccionismo industrial [Tesis de Doctorado]*. UNAM.

Torre Villar, E. de la, González Navarro, M. y Ross, S. (1984). *Historia documental de México*, Tomo II. UNAM.

Torres, B. (1997). "La participación de actores nuevos y tradicionales en las relaciones internacionales de México". *La política exterior de México: enfoques para su análisis*. El Colegio de México, pp. 119-145.

Valdés Ugalde, F. (1997). *Autonomía y legitimidad: los empresarios, la política y el estado en México*. Siglo XXI Editores / UNAM.

Zabludovsky, G. (1984). "Antecedentes del Comité México-Norteamericano de Hombres de Negocios". En Salvador Cordero H. y Ricardo Tirado (Coords.), *Clases dominantes y estado en México*. UNAM.

