



**MÉXICO ANTE EL NUEVO
ORDEN DEL COMERCIO
INTERNACIONAL:
LIDERAZGO EN TIEMPOS DE
DISRUPCIÓN GLOBAL**



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

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	01
PANORAMA ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL	02
¿QUÉ BUSCA EE. UU.? LECTURA ESTRATÉGICA DEL NUEVO PROTECCIONISMO	03
RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS PARA EL COMERCIO MEXICANO	06
MÉXICO HOY: FORTALEZAS Y VULNERABILIDADES COMO POTENCIA EXPORTADORA	09
ENERGÍA: IMPLICACIONES ESTRATÉGICAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR	11
CONCLUSIÓN	14
FUENTES DE INFORMACIÓN	15
SOBRE COMCE	17

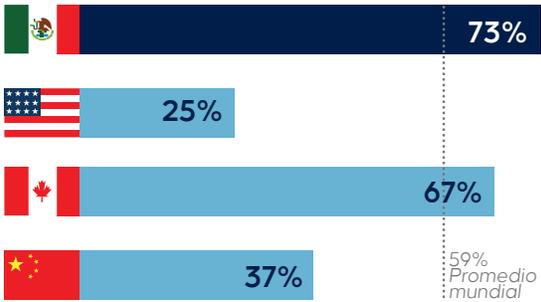
México se encuentra en un momento clave para redefinir su papel como potencia comercial. El entorno global ha entrado en una fase de alta volatilidad, impulsado por un nuevo proteccionismo, tensiones geopolíticas, reformas en el comercio internacional y el avance de agendas de reindustrialización. En este contexto, sostener el liderazgo comercial del país exige una estrategia clara y proactiva.

Para abordar el desafío, este documento fue estructurado de lo general a lo particular. Comienza con un análisis del nuevo orden global y los cambios en la política comercial de Estados Unidos, para después centrarse en las implicaciones específicas para México: desde fortalezas y vulnerabilidades actuales, hasta recomendaciones estratégicas en sectores clave como energía e integración regional. Este orden busca ofrecer primero una comprensión amplia del entorno internacional y luego aterrizar en propuestas concretas que fortalezcan la competitividad del país.

EL VALOR DEL COMERCIO EXTERIOR

A diferencia de otras grandes economías, la apertura comercial de México es especialmente significativa.

Importaciones y exportaciones como porcentaje del Producto Interno Bruto nacional



Fuente: COMCE con información del Banco Mundial, 2024.

La alta dependencia del entorno global convierte a México en un actor expuesto, pero también en una potencia comercial con oportunidades únicas. Comprender y anticipar las nuevas dinámicas del comercio internacional no es solo una tarea técnica, sino una necesidad para impulsar el desarrollo y fortalecer el liderazgo del país en esta nueva realidad global marcada por la disrupción.

PANORAMA ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El sistema multilateral de comercio atraviesa por una transformación estructural. Estados Unidos ha redoblado su política de defensa comercial y ha comenzado a operar bajo una lógica de “reshoring”, donde la seguridad, la migración y la rivalidad con China reconfiguran sus vínculos comerciales.

La política comercial de Estados Unidos ha dejado de estar anclada en el sistema multilateral de comercio y acuerdos preferenciales. Ahora privilegia las medidas unilaterales basadas en consideraciones de seguridad nacional y busca reequilibrar su balanza comercial, impulsar su reindustrialización y utilizar a los aranceles como importante fuente de ingresos fiscales. La imposición de aranceles recíprocos, aun sin fundamentos legales y técnicos claros, y el debilitamiento del sistema multilateral —particularmente de la Organización Mundial del Comercio— están desestabilizando las reglas del juego global. Nos encontramos frente a un sistema comercial donde prevalece la incertidumbre, la unilateralidad y el cortoplacismo.

Un análisis del Cato Institute confirma esta tendencia. La tasa arancelaria efectiva promedio en Estados Unidos alcanzó 17.8% este 2025, el nivel más alto desde 1933. Incluso después de ajustes por comportamiento del consumidor, se mantiene en 16.4%, superando niveles históricos.

PERSPECTIVA HISTÓRICA

Tasa arancelaria efectiva de Estados Unidos

Tasa promedio, porcentaje



Fuente: COMCE con información de Cato Institute, 2025.

2

¿QUÉ BUSCA EE. UU.? LECTURA ESTRATÉGICA DEL NUEVO PROTECCIONISMO

Estados Unidos utiliza los aranceles como táctica de una estrategia comercial y política. Las motivaciones van desde proteger sectores sensibles (como acero, aluminio y automóviles) hasta usar los aranceles como ingresos fiscales o elementos de presión geopolítica, especialmente frente a China.

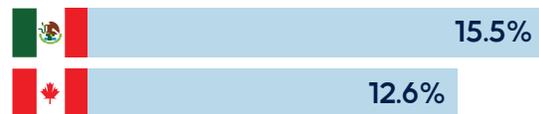
Además, Estados Unidos cuestiona no solo los flujos de comercio, sino también el origen del capital y de la tecnología, lo que podría derivar en nuevas restricciones, incluso si se cumplen las reglas de origen del T-MEC. Hay una narrativa política que prioriza el superávit comercial como indicador de éxito, lo que distorsiona las decisiones de política comercial.

México se ha consolidado como el principal socio comercial de EE. UU., superando a China y Canadá. En 2024, el comercio total bilateral (exportaciones + importaciones) entre México y EE. UU. alcanzó cerca de los 839,892 mdd, de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía. El déficit comercial de EE. UU. frente a México fue de 171,800 mdd en 2024, solo superado por el déficit de EE. UU. con China. Esto pone a México en una situación vulnerable dado el énfasis de EE. UU. sobre el saldo de la balanza comercial. No obstante, México no es solo un importante exportador a Estados Unidos, sino el segundo destino de interés de sus exportaciones y está en el interés de ambos mantener esta cercanía comercial.

BALANZA COMERCIAL

Porcentaje que representa México y Canadá en el comercio total de EE. UU. (2024)

IMPORTACIONES



EXPORTACIONES



Fuente: COMCE con información de De la Calle Madrazo Mancera y USITC.

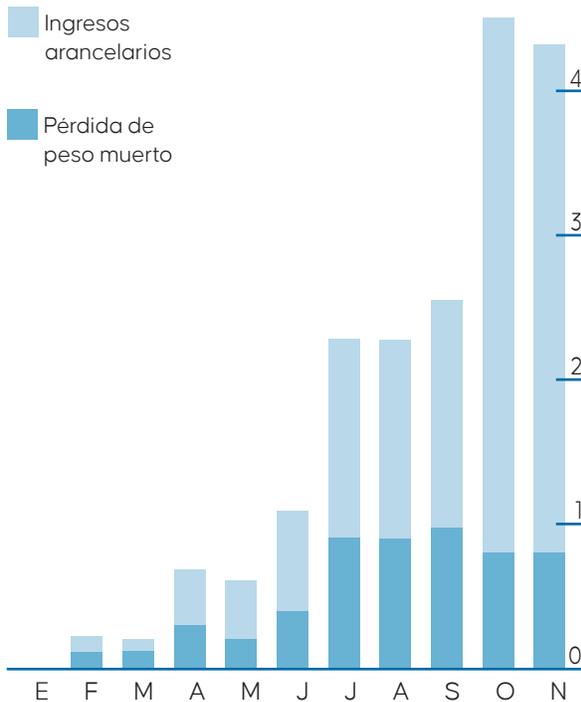
La nueva lógica comercial estadounidense parte de la percepción de que la globalización ha debilitado su base industrial. Bajo esta narrativa, hay una promoción del consumo de bienes "Made in USA" como forma de reindustrialización nacional.

Este proteccionismo ha demostrado ser contraproducente. Los aranceles generan inflación en Estados Unidos y castigan su propia competitividad industrial, al encarecer los insumos esenciales que provienen de México. De acuerdo con estudios del National Bureau of Economic Research, los aranceles de 2018 representaron un costo de hasta 4,400 millones de dólares mensuales para los consumidores y empresas estadounidenses, combinando impuestos adicionales y pérdida de ingresos irrecuperables.

COSTOS ARANCELARIOS

Los aranceles de 2018 costaron a los consumidores de EE. UU. hasta 4 mil millones de dólares por mes en impuestos adicionales y pérdida de ingresos.

Miles de millones de dólares nominales estadounidenses



Fuente: COMCE con información del Cato Institute y Mary Amiti, Stephen J. Redding y David Weinstein. National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 25672.

Aunque los aranceles los paga formalmente el importador estadounidense, la evidencia muestra que su carga económica se traslada casi por completo al consumidor final, ya sea vía precios más altos o reducción de márgenes empresariales. El caso de Ford y General Motors en 2018 ejemplifica este impacto: enfrentaron costos adicionales de hasta 700 dólares por vehículo producido, debido a los aranceles al acero y al aluminio, de acuerdo con Cato Institute.

Además de elevar los costos para consumidores y empresas, los aranceles no lograron reducir el déficit comercial de EE. UU. Economistas de la Reserva Federal de Nueva York advirtieron en 2018 que esta estrategia afectaría tanto a las importaciones como a las exportaciones, sin modificar de fondo la balanza comercial. La evidencia lo confirmó: entre 2016 y 2023, el déficit comercial de bienes como proporción del PIB se mantuvo estable.

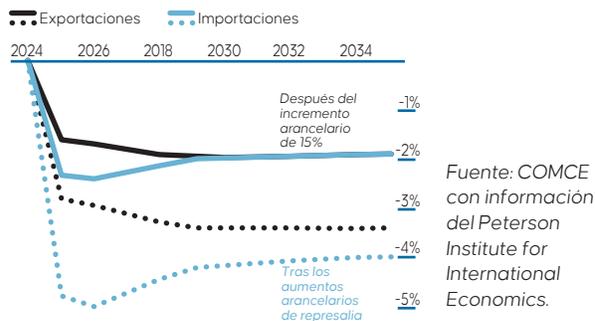
IMPACTO DE LOS ARANCELES EN EL PIB Y LA INFLACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

Un aumento generalizado del 15% en los aranceles que EE. UU. aplica a todas sus importaciones tendría impactos significativos en su economía. Esta medida elevaría la inflación, desaceleraría el crecimiento del PIB real y provocaría una apreciación del dólar frente a las monedas de sus socios comerciales.

Comercio exterior: caen las importaciones y exportaciones

Sin represalias, las importaciones caerían 2% del PIB por el alza en precios. Esto reduciría la demanda de divisas extranjeras y apreciaría el dólar. Con represalias, la caída sería del 5% del PIB. Las exportaciones también bajarían, tanto por el encarecimiento del dólar como por la menor capacidad de compra en el extranjero. Este efecto confirma una regla básica del comercio internacional: imponer aranceles a las importaciones también perjudica a las exportaciones.

Cambio porcentual proyectado respecto al escenario base del PIB en importaciones y exportaciones de EE. UU., con y sin represalias de todos los socios comerciales



Fuente: COMCE con información del Peterson Institute for International Economics.

Además, los aranceles tendrán un efecto inflacionario. Se estima un aumento de 0.8 puntos porcentuales en la inflación en 2025. Esto confirma la advertencia de que un impuesto a las importaciones es, en los hechos, un impuesto al consumidor.

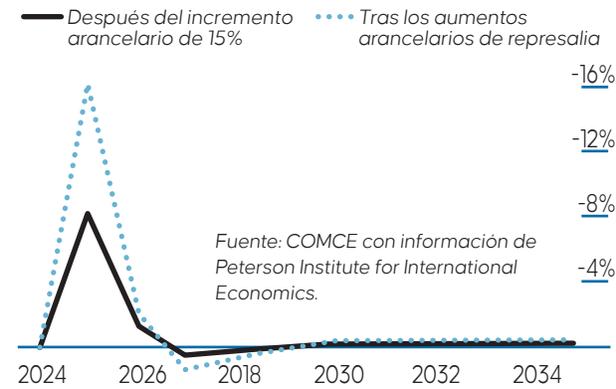
Inflación: aumentos inmediatos por mayores costos

El arancel del 15% puede provocar un aumento de más de 0.75 puntos en la inflación de EE. UU. en 2025, ya que los precios de importación subirían y el dólar no se apreciaría lo suficiente para compensarlo.

Aunque se espera que la Reserva Federal actúe para contener esta alza y devolver la inflación a su meta en los años siguientes, los precios se mantendrían por encima del nivel proyectado originalmente.

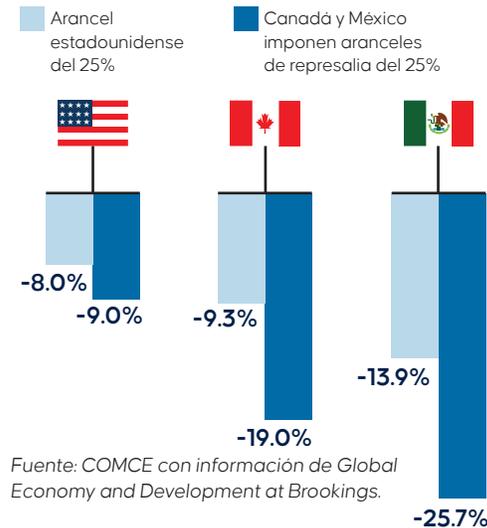
Si otros países responden con represalias, el impacto sería mayor: la inflación superaría 1.6 puntos porcentuales en el primer año, debido a una menor apreciación del dólar. Esto llevaría a una política monetaria más estricta para estabilizar los precios.

Cambio porcentual proyectado en la inflación de EE. UU. con y sin represalias de todos los socios comerciales



IMPACTO DE LOS ARANCELES EN LAS EXPORTACIONES:

De acuerdo con The Brookings Institution, se prevé que las exportaciones caigan de forma significativa. Las ventas de Estados Unidos a sus socios del T-MEC se prevé que se reduzcan 8% con el arancel inicial. En Canadá, la caída llegaría a 9.3%, y en México, hasta 13.9%.



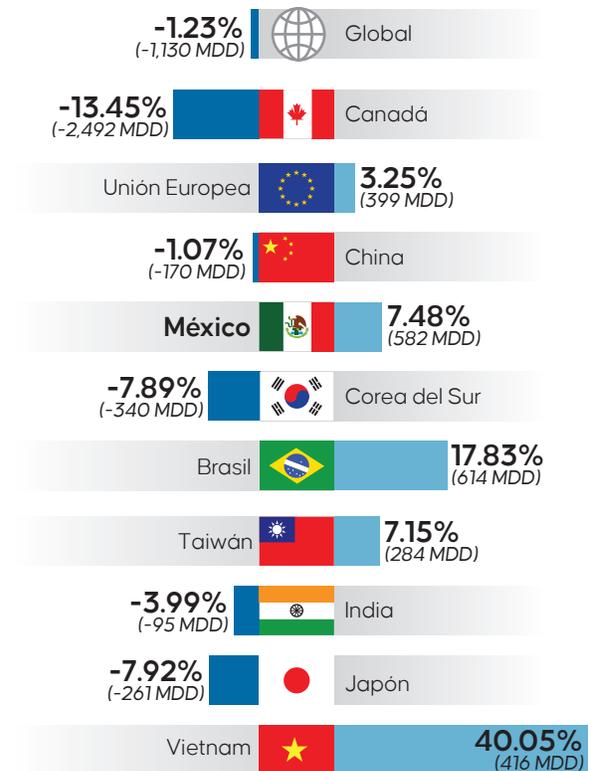
¿LOS ARANCELES SON LA SOLUCIÓN PARA EL DÉFICIT COMERCIAL ?

Durante el primer mandato de Donald Trump, se impusieron aranceles del 25% al acero y del 10% al aluminio. A pesar de ello, las exportaciones mexicanas de estos productos a Estados Unidos crecieron 7.48% entre junio de 2018 y mayo de 2019, generando un aumento de 582 millones de dólares, mientras que las exportaciones de Canadá cayeron 13.45%. Esto se explica por dos factores: México exporta principalmente productos manufacturados de acero, mientras que Canadá exporta materia prima. Además, Estados Unidos amplió las cuotas de importación para productos mexicanos durante ese periodo.

ORIGEN DE LAS EXPORTACIONES

Efecto de los aranceles a las importaciones de acero y aluminio en el periodo que estuvieron en vigor en contra de México.

Variación del periodo del 18 de junio de 2024 al 19 de mayo de 2025, contra los 12 meses previos



Fuente: COMCE con información de Grupo Financiero BASE y de la Oficina del Censo de EE. UU.

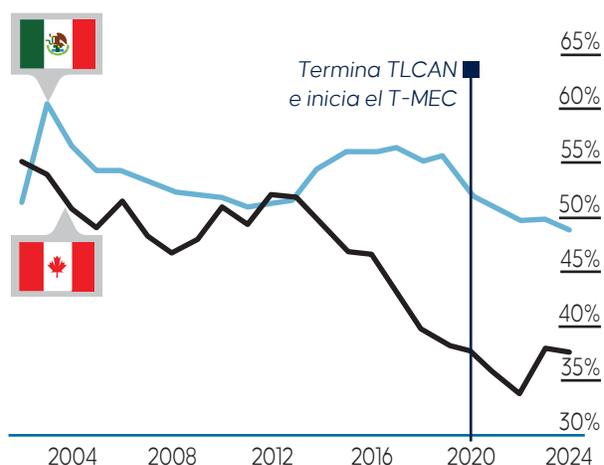
RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS PARA EL COMERCIO MEXICANO

IMPACTO DE LOS ARANCELES EN MÉXICO

En 2024, México exportó 505.9 mil millones de dólares a Estados Unidos, de los cuales únicamente el 49% se realizó bajo los beneficios del T-MEC, de acuerdo con cifras de Banco Base. Esto significa que el 51% de las exportaciones mexicanas quedaron fuera del tratado debido a que muchas exportaciones ingresaban bajo la cláusula de Nación Más Favorecida (NMF).

EXPORTACIONES A EE. UU.

Porcentaje que cumplen con el T-MEC
Comercio con México y Canadá



Fuente: COMCE con información de Grupo Financiero BASE y de la Oficina del Censo de EE. UU.

Frente al nuevo entorno arancelario, un número creciente de exportadores mexicanos estaría reconsiderando su decisión de no utilizar el T-MEC, ya que los beneficios arancelarios podrían superar los costos administrativos asociados al cumplimiento de las reglas de origen. Aunque aún no es posible estimar cuántas empresas optarán por acogerse al tratado, se anticipa un uso más intensivo del mismo en los próximos meses.

En particular, para el sector automotriz, se prevé que se documente de forma sistemática el contenido estadounidense de las exportaciones mexicanas, lo cual permitiría aplicar reducciones arancelarias significativas. Bajo este supuesto, de acuerdo con cifras de BBVA Research, si se reconoce el contenido estadounidense promedio del 18.3% en las exportaciones automotrices, el arancel general ponderado podría reducirse a 13.1%. Si además se alcanza el récord histórico de exportaciones canalizadas via T-MEC (64.2%), ese arancel disminuiría aún más.

En un escenario optimista donde la administración estadounidense reduzca de 25% a 12% el arancel vinculado a temas migratorios y de fentanilo, el arancel ponderado para México caería hasta 8.4%. Esto posicionaría al país entre aquellos con menor exposición al proteccionismo comercial estadounidense a nivel global. La tabla siguiente ilustra cómo distintos niveles de uso del T-MEC y ajustes en los aranceles impactarían el promedio arancelario enfrentado por las exportaciones mexicanas.

ESCENARIOS HIPOTÉTICOS DE COSTO ADICIONAL PARA LAS IMPORTACIONES DE EE. UU.

La imposición de aranceles por parte de EE. UU. a productos provenientes de México generaría un costo adicional significativo para las importaciones estadounidenses. La magnitud de ese impacto dependerá de los criterios que se apliquen y del nivel de cumplimiento con las reglas del T-MEC. Se han identificado tres escenarios hipotéticos:

IMPACTO MAYOR

Aumento de costo derivado de aranceles: 23.4%

Supuesto: Solo importaciones sin aranceles específicos vía T-MEC exentan. El resto paga el arancel completo.

+ Alcanzar acuerdos satisfactorios en materia de seguridad y migración**: 16.7%,

IMPACTO MEDIO

Aumento de costo derivado de aranceles: 18.1%

Supuesto: Autos deducen el contenido estadounidense (promedio 18.3%) previo a aplicar aranceles).

+ Alcanzar acuerdos satisfactorios en materia de seguridad y migración** (12% a importaciones fuera del T-MEC): 11.5%.

IMPACTO REDUCIDO

Aumento de costo derivado de aranceles: 13.1%

Supuesto: Autos y autopartes deducen el contenido estadounidense, además de que importaciones a través del T-MEC aumentan del 48.9% al 64.2%.

+ Alcanzar acuerdos satisfactorios en materia de seguridad y migración** (12% a importaciones fuera del T-MEC): 8.4%

ESCENARIO BASE

Aumento de costo derivado de aranceles: 18.2%

Supuesto: Promedio de los tres escenarios anteriores.

+ Alcanzar acuerdos satisfactorios en materia de seguridad y migración** (12% a importaciones fuera del T-MEC): 12.2%.

Fuente: COMCE con información de BBVA Research. *Datos de la Oficina del Censo de EE. UU.** La orden ejecutiva de "Aranceles Recíprocos" del 2 de abril considera la posibilidad de que las exportaciones mexicanas fuera del T-MEC tendrán un arancel del 12% en lugar del 25%, en caso de alcanzar acuerdos satisfactorios en materia de seguridad y migración.

México se ha planteado como meta exportar entre el 80% y el 90% de sus mercancías bajo el amparo del T-MEC, una cifra ambiciosa considerando que el máximo histórico fue del 64% en 2004, de acuerdo con Banco Base. Para alcanzar este objetivo, el gobierno federal ha puesto en marcha el "Plan México", una estrategia integral para fortalecer el crecimiento económico, la inversión productiva y el comercio exterior. Esta política pública contempla acciones concretas en sectores como manufactura, energía, agroindustria, infraestructura e innovación, con énfasis en la formación técnica y el desarrollo de proveedores.

En el contexto del T-MEC, el Plan México representa una herramienta clave para incrementar el contenido nacional en las exportaciones, facilitar el cumplimiento de reglas de origen y profundizar la integración regional. Muchas de sus acciones están alineadas con los retos del tratado y reflejan una visión proactiva de largo plazo.

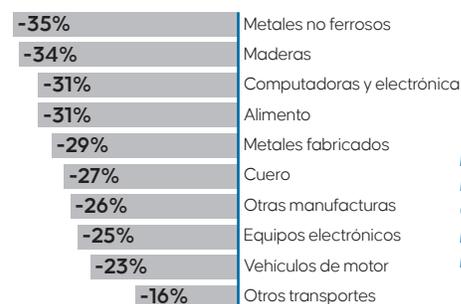
Entre las medidas clave sugeridas, destaca la creación de un padrón nacional de proveedores para facilitar el cumplimiento de las reglas de origen y el fortalecimiento de las garantías de NAFIN y financiamiento de Bancomext para mipymes. Asimismo, es importante consolidar el ecosistema de inversión extranjera, fortaleciendo la certidumbre jurídica y fomentando la inversión privada en el sector energético, factores clave para consolidar a México como un destino confiable y atractivo para el capital internacional.

SECTORES AFECTADOS POR LA CONTRACCIÓN DE EXPORTACIONES DE EE. UU. A MÉXICO

Los aranceles afectarían directamente sectores clave de las exportaciones estadounidenses a México, especialmente aquellos integrados en cadenas de suministro trilaterales. La mayoría de los sectores sufriría una fuerte contracción, con impactos mayores en manufacturas, metales, alimentos y madera.

Por ejemplo, las exportaciones de metales no ferrosos podrían caer 35% con el arancel de Estados Unidos; las computadoras y electrónica, 31%; y el sector automotriz, 23%.

Contracción de las exportaciones de Estados Unidos a México



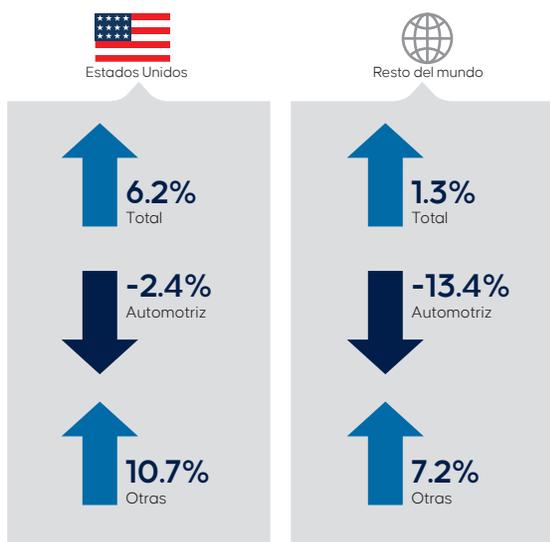
Fuente: COMCE con información de *Global Economy and Development*, Brookings.

Sin embargo, a pesar del contexto, durante el primer trimestre de 2025, las exportaciones mexicanas no petroleras –que representaron el 96.1% del total– crecieron 5.41% anual, gracias al aumento de 6.2% en las ventas a Estados Unidos frente a solo 1.3% al resto del mundo, de acuerdo con cifras de Banco Base. En el sector automotriz, las exportaciones a Estados Unidos cayeron 2.4%, por factores estacionales, una alta base de comparación en enero y ajustes de producción ante los nuevos aranceles. En contraste, las exportaciones no automotrices crecieron 10.7%, impulsadas por compras anticipadas para evitar tarifas. Destacó el capítulo 84 del Sistema Armonizado (máquinas y aparatos mecánicos), que creció 43.22% en el primer bimestre. Tan solo la fracción arancelaria 84715001 (chips y unidades de procesamiento) aportó más del 90% de ese crecimiento.

CRECIMIENTO ANUAL

Exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos y el resto del mundo

Primer trimestre del 2025



Fuente: COMCE con información de Grupo Financiero BASE con datos de INEGI.

Este dinamismo confirma la solidez estructural del sector exportador mexicano, pero también subraya la importancia de reforzar las condiciones internas para sostener ese desempeño en el nuevo entorno comercial.

Retos internos:

México debe consolidar una agenda que garantice certidumbre jurídica, infraestructura, logística moderna, conectividad eficiente y suministro energético confiable.

Estos elementos son esenciales para atraer inversión, asegurar el cumplimiento de reglas de origen y responder con flexibilidad a nuevas exigencias regulatorias o arancelarias. Además, el fortalecimiento de la seguridad en corredores industriales y la reducción de tiempos en trámites comerciales contribuirán a mejorar la competitividad regional.

REVISIÓN DEL T-MEC EN 2026: TEMAS CRÍTICOS Y VISIÓN EMPRESARIAL

La revisión del T-MEC en 2026 será una oportunidad para fortalecer el marco institucional del tratado y resolver temas operativos.

Desde el sector empresarial, el enfoque es técnico. El tratado funciona, pero debe adaptarse a los desafíos actuales. La revisión no implica empezar de cero, sino asegurar que siga cumpliendo su propósito.

Temas clave a considerar en la revisión del T-MEC en 2026

Reglas de origen

Una parte del comercio entre México y EE. UU. no usa las preferencias del T-MEC. Algunas empresas exportan bajo Nación Más Favorecida. La revisión debe facilitar el cumplimiento sin frenar la operación de las cadenas productivas.

Acero y aluminio

EE. UU. ha aplicado aranceles del 50% a ciertos productos con contenido extrarregional. Esto ha afectado a empresas mexicanas que sí cumplen con el tratado. Se debe revisar el alcance de estas medidas para evitar distorsiones.

Agroindustria

La estacionalidad, las cuotas sanitarias y el tomate siguen siendo motivo de disputas. México debe mantener el diálogo con productores e importadores estadounidenses, que han sido aliados clave para conservar el acceso al mercado.

Temas laborales

El Mecanismo de Respuesta Rápida se ha utilizado de forma frecuente. El objetivo debe ser asegurar que este instrumento se aplique con base en evidencia, sin fines proteccionistas.

La posición del sector privado es clara

El T-MEC debe mantenerse como eje de estabilidad regional. La revisión es una oportunidad para actualizar el tratado con base en la experiencia de estos años y en el dinamismo real de las industrias.

4

MÉXICO HOY: FORTALEZAS Y VULNERABILIDADES COMO POTENCIA EXPORTADORA

09

Algunas de las ventajas de México frente a otros socios comerciales es su fortaleza en manufactura avanzada, su talento humano, así como la calidad con la que produce y la colindancia territorial con EE. UU. Al compartir más de 3,000 kilómetros de frontera, México ofrece tiempos de entrega más estables y previsibles, sin depender de rutas marítimas. A esto se suman sus bajos costos logísticos –0.80 dólares por cada 100 importados–, solo superados por Irlanda y Singapur, según el Departamento de Comercio de EE. UU. Además, en el nuevo entorno comercial, el T-MEC se ha consolidado como el único tratado de libre comercio que EE. UU. ha mantenido sin restricciones tras el anuncio de aranceles recíprocos, lo que refuerza su valor estratégico.

Las cadenas de suministro entre ambos países están estrechamente integradas, lo que ha llevado a una especialización creciente. México exporta a EE. UU. una mezcla de bienes industriales similar a la de economías avanzadas como Alemania y Japón, concentrada en vehículos, maquinaria industrial, equipo eléctrico y aparatos ópticos y médicos.

De hecho, según la Universidad de Harvard, México tiene una estructura exportadora más compleja que otras economías emergentes. Su posición en el Índice de Complejidad Económica refleja su capacidad para producir bienes sofisticados con alta diversificación y conocimiento técnico.



FORTALEZAS

- Posición geográfica privilegiada.
- T-MEC y red de acuerdos con 52 países.
- Altos niveles de integración productiva en sectores estratégicos como el automotriz, aeroespacial y agroalimentario, entre otros.
- Capital humano calificado y salarios competitivos.
- Sector exportador que genera empleos mejor remunerados (40% superiores al promedio nacional).



VULNERABILIDADES

- Alta concentración de exportaciones hacia EE. UU. (más del 84%).
- El comercio internacional representa el 73% del PIB mexicano. Esta estructura hace que cualquier disrupción comercial tenga un impacto directo en la economía mexicana.
- Dependencia de insumos importados, especialmente de Asia.
- La dependencia de insumos de EE. UU. implica un riesgo, pero también fortalece la integración regional al reflejar comercio intraindustrial y producción compartida.
- El sistema de solución de controversias de la OMC está paralizado, lo que limita los mecanismos de defensa.

CUADRO DE RIESGOS

NIVEL DE RIESGO

● Moderado ● Elevado ● Alto

TENDENCIA

↑ En aumento ● Estable

Riesgo

Mayor presión sobre sectores exportadores

Descripción

Mayores costos por insumos importados y disrupciones en cadenas de suministro, especialmente en automotriz, electrónica y farmacéutica.



Deterioro en la calidad crediticia de empresas vulnerables

Mayor dificultad de acceso a financiamiento para empresas con baja calificación. Algunas podrían quedar excluidas de los mercados de deuda si persiste la volatilidad.



Aumento del riesgo fiscal subnacional

Los estados con fuerte dependencia exportadora podrían ver afectada su recaudación y empleo formal.



Desaceleración de la inversión y el consumo

La incertidumbre comercial podría frenar decisiones de inversión y afectar el consumo en regiones industriales.



Exposición a efectos indirectos de la recesión en Estados Unidos

Si Estados Unidos entra en recesión o reduce su demanda, México enfrentará una contracción adicional en exportaciones y flujos de capital.



Fuente: COMCE con información de S&P Global Ratings.

¿QUÉ DEBE IMPLEMENTAR MÉXICO ANTE ESTE DESAFÍO?

1. Uso selectivo de los mecanismos de defensa del T-MEC

Activar mecanismos de solución de controversias cuando sea necesario, pero combinarlos con estrategias paralelas de presión política y diplomática.

2. Aprovechar la coyuntura para atraer IED

Aprovechar la posición geográfica, red de tratados y cumplimiento de normas como elementos de certidumbre ante una escena global cada vez más impredecible.

3. Diversificación y profundización de relaciones comerciales

Priorizar la entrada en vigor del acuerdo modernizado con la UE (TLCUEM), aprovechar más mecanismos con países estratégicos como Japón y la Alianza del Pacífico. Impulsar los 14 tratados de libre comercio con 52 países que tiene México, de acuerdo con la Secretaría de Economía. Explorar mecanismos de cooperación como el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés).

4. Vigilancia técnica y fortalecimiento de cumplimiento normativo

Asegurar trazabilidad y cumplimiento riguroso de reglas de origen para evitar señalamientos infundados, especialmente en sectores como acero, aluminio y automotriz.

5. Defensa jurídica del T-MEC

Preparar mecanismos de defensa comercial ante cualquier intento de violación al tratado, incluyendo represalias espejo y procesos de solución de controversias.

6. Fortalecimiento del contenido nacional

Aumentar la producción local de insumos para reducir la dependencia de terceros países y hacer más resilientes las cadenas de valor.

7. Sensibilización en Estados Unidos

Comunicar al consumidor, al legislador y al empresario estadounidense cómo la integración con México es parte de la solución y no del problema.

5

ENERGÍA: IMPLICACIONES ESTRATÉGICAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

La integración de América del Norte es clave en un contexto global incierto, donde los minerales críticos se han convertido en un eje de la seguridad económica, la transición energética y el desarrollo tecnológico de Norteamérica. En este escenario, México destaca como uno de los principales productores globales de minerales –entre ellos, plata, cobre, zinc y grafito– y proveedor esencial para más de 70 industrias.

Más del 80% de las exportaciones mexicanas de minerales y metales se dirigen a EE. UU., país que a su vez depende en gran medida de China para importar minerales críticos. Esta situación abre una oportunidad estratégica para que México se posicione como un socio confiable en una economía norteamericana más resiliente, verde y digital.

En este contexto, los minerales críticos deben asumirse como un componente estratégico para la integración regional.

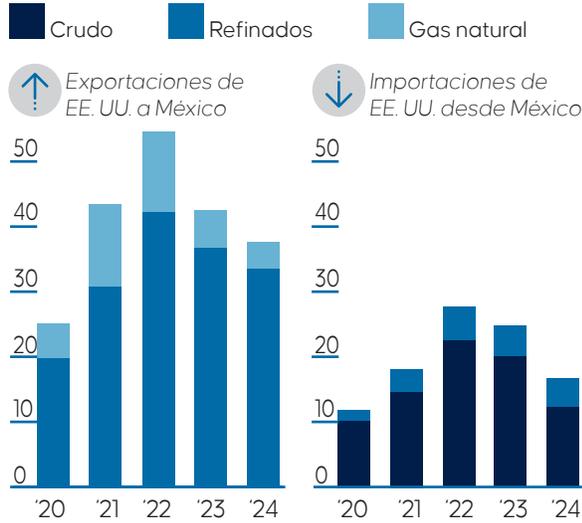
La transición energética y la producción de vehículos eléctricos, semiconductores y sistemas de almacenamiento dependen de un acceso seguro, estable y sostenible a estos insumos.

Norteamérica necesita construir una cadena de valor compartida en torno a minerales esenciales como litio, grafito, cobalto, níquel y tierras raras, bajo principios de trazabilidad, sustentabilidad y certidumbre jurídica. Esto es clave para reducir dependencias externas y reforzar la seguridad económica de la región.

COMERCIO BILATERAL

Estados Unidos importa crudo de México y exporta principalmente refinados.

Miles de millones de dólares (2024)



Fuente: COMCE con información de la Oficina del Censo de EE. UU., febrero de 2025.

La integración energética entre México y EE. UU. no se limita al petróleo crudo o el gas natural. México es proveedor clave de equipos eléctricos críticos para la red energética como transformadores, interruptores automáticos y tableros de distribución.

México abastece más del 40% de los transformadores de media y alta tensión, así como más del 60% de los interruptores automáticos de media tensión.

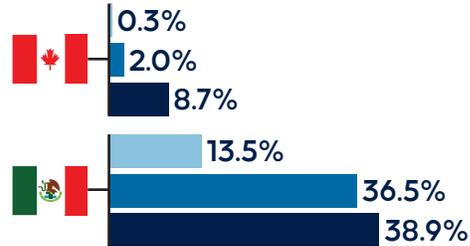
COMERCIO BILATERAL

Canadá y México son fuentes clave de equipos eléctricos para Estados Unidos.

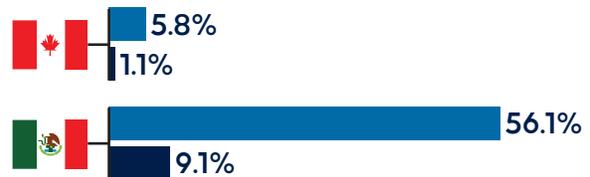
Participación en importaciones estadounidenses por tipo de equipo y voltaje, 2025

Bajo voltaje Voltaje medio Voltaje alto

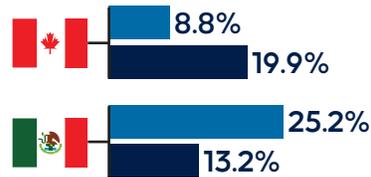
TRANSFORMADORES



DISYUNTORES



APARELLAJE ELÉCTRICO



Fuente: COMCE con información de Wood Mackenzie, enero de 2025.

Wood Mackenzie advierte que los aranceles a estos productos, junto con aranceles al cobre, podrían aumentar los precios de los transformadores hasta en 9%, afectando inversiones urgentes en infraestructura eléctrica para atender la creciente demanda en Estados Unidos.

México también es una fuente de minerales críticos usados en baterías, celdas solares, turbinas y procesos industriales energéticos. Minerales como el grafito, la fluorita y el zinc – identificados como prioritarios por el Departamento de Energía de Estados Unidos– son importados en buena medida desde México. Las barreras arancelarias encarecerían estos insumos y retrasarían la transición energética en la región.

MINERALES CRÍTICOS

Canadá y México son fuentes clave de importaciones estadounidenses

CAN ●
MEX ●

Mineral	Aplicaciones	Porcentaje del consumo de EE. UU. cubierto con importaciones	Porcentaje de las importaciones de EU provenientes de América del Norte (2019-2022)
Fluorita	Cemento, productos químicos industriales y metalurgia	100%	● 64%
Grafito	Baterías, celdas de combustible y lubricantes	100%	● 16% ● 15%
Indio	Pantallas de cristal líquido	100%	● 19%
Niobio*	Metalurgia	100%	● 26%
Zinc (refinado)	Metalurgia	77%	● 62% ● 16%
Barita	Producción de hidrocarburos	>75%	● 13%
Titanio**	Pigmentos	75%	● 10%
Cobalto	Baterías y metalurgia	67%	● 15%
Vanadio	Baterías, catalizadores y metalurgia	58%	● 28%
Níquel	Baterías y metalurgia	57%	● 46%
Germanio	Defensa y fibras ópticas	>50%	● 25%
Magnesio***	Metalurgia	>50%	● 18%
Aluminio	Metalurgia y otros sectores económicos	44%	● 52%
Telurio	Metalurgia, celdas solares y dispositivos termoelectrónicos	>25%	● 38%

Fuente: COMCE con información de U.S. Geological Survey, Mineral Commodity Surveys 2024. *Columbio, **Concentrados minerales, ***Metal.

La política comercial ya no puede desvincularse de las políticas energética e industrial. La integración energética entre México y Estados Unidos es clave para mantener la competitividad regional. Sin embargo, se necesitan señales claras para atraer inversión en energías limpias y garantizar el acceso competitivo a insumos clave como electricidad y gas natural. Esto exige resolver retos nacionales como la generación y distribución suficiente de energía limpia, confiable y a precios competitivos, indispensables para atender la creciente demanda industrial y comercial.

Asimismo, deben considerarse las tendencias globales hacia la sostenibilidad y la digitalización: México necesita una estrategia industrial alineada con las reglas del T-MEC, que incentive la innovación, reduzca su huella de carbono y se anticipe a regulaciones como los impuestos al carbono en la frontera.

PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN NUEVO CAPÍTULO EN EL T-MEC SOBRE MINERALES CRÍTICOS

La revisión del T-MEC en 2026 representa una oportunidad para incluir nuevas disposiciones que respondan a las prioridades actuales de América del Norte. Una de ellas es la creación de un capítulo específico sobre minerales críticos.

México se encuentra entre los diez principales productores de 16 minerales a nivel global. Es el primer exportador mundial de plata y un actor clave en la producción de cobre, zinc, plomo, oro y grafito. Estos recursos abastecen a más de 70 industrias estratégicas, entre ellas la construcción, la química, la eléctrica, la alimentaria y la petrolera. La minería nacional contribuye a la soberanía económica y permite que México ofrezca productos competitivos e innovadores.

Más del 80% de las exportaciones mexicanas de minerales y metales tienen como destino Estados Unidos. Al mismo tiempo, EE. UU. depende de importaciones de minerales críticos provenientes de China, lo que ha motivado nuevas estrategias para asegurar su abasto.

La inclusión de un capítulo sobre minerales críticos permitiría establecer un marco regulatorio que promueva la inversión en exploración, extracción y refinación de estos recursos en América del Norte. Esto aportaría a la seguridad económica, la transición energética y el desarrollo de tecnologías avanzadas en la región, fortaleciendo el papel de México en sectores industriales de alto impacto.

14 CONCLUSIÓN

México debe mantener su posición como potencia comercial y como destino confiable frente a un entorno global incierto. En el sector industrial, el riesgo más tangible en el país no es un éxodo inmediato de inversiones, sino la postergación o cancelación de nuevos proyectos por la alta incertidumbre.

Por ello, muchas empresas probablemente optarán por mantener el statu quo en sus operaciones. No obstante, el riesgo no desaparece. La posibilidad de que se utilicen los aranceles como herramienta de presión comercial sigue latente, incluso si ello implica impactos para los propios consumidores.

En este contexto, es indispensable que el sector de comercio internacional mexicano se prepare para negociaciones bilaterales asimétricas, debilitamiento de la OMC, posibles revisiones al T-MEC y exigencias más estrictas en reglas de origen, estándares laborales y relaciones con terceros países como China.

Ante este contexto, COMCE delineó una hoja de ruta con visión estratégica para consolidar el liderazgo comercial de México. Derivado del "Plan México", propuso siete acciones prioritarias para el organismo que abarcan desde el fortalecimiento de cadenas de valor locales y la atracción de inversión, hasta la integración regional, la digitalización, el desarrollo de talento, la sostenibilidad y la diversificación de mercados. Este plan busca transformar los desafíos actuales en oportunidades mediante una mayor articulación público-privada, la promoción del contenido nacional, la adopción tecnológica y la apertura a nuevas regiones y plataformas comerciales.

Estas acciones responden a los riesgos identificados en este dossier, como el uso político de los aranceles, la exposición a disrupciones externas, la concentración de exportaciones e importaciones y la necesidad de una política industrial alineada con las tendencias globales. Frente a estos desafíos, por revisiones al T-MEC y tensiones geoeconómicas, COMCE apuesta por una estrategia integral de mediano plazo que posicione a México como un socio confiable, competitivo e innovador, capaz de llevar al mundo lo mejor de México y traer a México lo mejor del mundo.

Fuentes de información

1. López, Diego, Carlos Serrano y Samuel Vázquez. *El rompecabezas arancelario de México: más complejo de lo que parece*. BBVA Research, 22 de abril de 2025. https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2025/04/aranceles_250422.pdf.
2. Banco Base. *Perspectiva Económica de México, abril de 2025*. https://resource.bancobase.com/uploads/Perspectiva_Economica_de_Mexico_Abril_2025_6aa1c04390.pdf.
3. Banco Mundial. "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – Canadá." *Datos del Banco Mundial*. Accedido en mayo de 2025. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2023&locations=C>
A.
4. ---. "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – China." *Datos del Banco Mundial*. Accedido en mayo de 2025. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2023&locations=CN>.
5. ---. "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – Estados Unidos." *Datos del Banco Mundial*. Accedido en mayo de 2025. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2023&locations=U>
S.
6. ---. "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – México." *Datos del Banco Mundial*. Accedido en mayo de 2025. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=MX>.
7. ---. "Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) – Mundo." *Datos del Banco Mundial*. Accedido en mayo de 2025. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2023&start=2023&view=bar>.
8. Meltzer, Joshua P. "Trump's 25% Tariffs on Canada and Mexico Will Be a Blow to All 3 Economies." *Brookings*, 3 de marzo de 2025. <https://www.brookings.edu/articles/trumps-25-tariffs-on-canada-and-mexico-will-be-a-blow-to-all-3-economies/>.
9. McKibbin, Warwick J., y Geoffrey Shuetrim. *The US Revenue Implications of President Trump's 2025 Tariffs*. PIIE Briefing 25-2. Peterson Institute for International Economics, abril de 2025. <https://www.piie.com/sites/default/files/2025-04/piieb25-2.pdf>.
10. National Bureau of Economic Research. *Wage Effects of the 2018–2019 U.S. Trade War*. NBER Working Paper No. 25672. Abril de 2025. <https://www.nber.org/papers/w25672>.
11. S&P Global Ratings. *Credit Conditions North America Special Update: Tariff Turmoil*. Por David Teshler, Satyam Panday, Joe Maguire, y Yucheng Zheng. 17 de abril de 2025. https://www.spglobal.com/_assets/documents/ratings/research/101620701.pdf.

12. U.S. Geological Survey. Mineral Commodity Summaries 2024. 2024. <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2024/mcs2024.pdf>.
13. Wood Mackenzie. "The Impact of Proposed Tariffs on Utility Supply Chains." *Wood Mackenzie*, 3 de marzo de 2025. <https://www.woodmac.com/news/opinion/the-impact-of-proposed-tariffs-on-utility-supply-chains/>.
14. York, Erica. "Separating Tariff Facts from Tariff Fictions." *Cato Institute*, 16 de abril de 2024. <https://www.cato.org/publications/separating-tariff-facts-tariff-fictions#how-has-united-states-used-tariffs>.
15. ---. "Separating Tariff Facts from Tariff Fictions." *Cato Institute*, 16 de abril de 2024. <https://www.cato.org/publications/separating-tariff-facts-tariff-fictions#who-actually-pays-tariffs>.

El Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) es el organismo cúpula del sector privado mexicano, dedicado a la promoción del comercio exterior, la atracción de inversión extranjera, así como innovación y el desarrollo tecnológico, para asegurar que México siga siendo uno de los principales líderes mundiales en el nuevo orden del comercio internacional.

Como miembros del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), trabajamos para construir puentes entre México y el mundo, fortaleciendo la presencia internacional de nuestras empresas y contribuyendo activamente a su competitividad.

Este documento responde a esta misión. En un entorno global en transformación, resulta crucial generar análisis y propuestas que orienten al sector empresarial y a los tomadores de decisiones. En COMCE, estamos comprometidos con liderar esta conversación para enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que este nuevo orden del comercio internacional nos presenta.



Valentin Diez Morodo
Presidente Honorario



Sergio E. Contreras
Presidente Ejecutivo



Susana Duque Roquero
Directora General

Estructura de la Sección Internacional para América del Norte de COMCE

Presidente de la Sección: Juan Pablo Cervantes, Consejero, Galicia Abogados*.



- **Comité Bilateral México-Estados Unidos**
Presidente: Kenneth Smith Ramos, Exjefe Técnico de la Negociación para el T-MEC en la Secretaría de Economía; socio, AGON*.



- **Comité Bilateral México-Canadá**
Presidente: Armando Ortega, Expresidente de la Cámara de Comercio de Canadá en México, Vicepresidente Senior para México de Equinox Gold, Corp.*.

- **Comité Técnico de Estrategia del T-MEC**
Presidente: Dr. Antonio Ortiz-Mena, Exjefe de Asuntos Económicos en la Embajada de México en los Estados Unidos. Fundador y Director General, AOM ADVISORS y Profesor Adjunto, Universidad de Georgetown*.



*Integrantes del mecanismo del Cuarto de Junto, acreditados por COMCE.



CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO DE
COMERCIO EXTERIOR, INVERSIÓN Y TECNOLOGÍA A. C.

Monte Elbruz 124, Piso 8
Palmitas, 11560 CDMX
55 5231 7100
comce.org.mx



Comceoficial



Comce Nacional



Comceoficial



COMCE Oficial

**LLEVAR AL MUNDO LO MEJOR DE MÉXICO.
TRAER A MÉXICO LO MEJOR DEL MUNDO®**