

HAGAMOS
UN TRUEQUE



Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro

7 DE OCTUBRE

USMCA 2026 Next Steps

Mtro. Francisco Peña

Fundador y Director General
de IBC-International Business
Consultants



✓ 6:00 PM HORA CENTRO

✓ 5:00 PM HORA NORESTE



www.tlcasociados.com.mx
www.tlcmagazinemexico.com.mx



El contenido no constituye una consulta particular y por lo tanto, TLC Magazine México, los expositores y su equipo no asumen responsabilidad alguna de la interpretación o aplicación que el lector, audiencia o destinatario le pueda dar, la opinión es responsabilidad exclusiva de su autor.



Mtro. Francisco José Peña Valdés

Cargo actual:

Founder & Managing Principal / Fundador y Director General
IBC-International Business Consultants, LLC

Trayectoria:

- Abogado egresado del ITESM, con maestría en Derecho Laboral y especialidad en Relaciones Jurídico-Laborales. Además, cuenta con una certificación como *Compliance Officer* por parte de la *World Compliance Association*.
- Presidente del Comité de Capital Humano y Asuntos Laborales de AMCAHM, Capítulo Noreste, para el periodo 2026-2028. Reconocido por *Chambers and Partners en la Guía Latinoamérica 2027 como un profesional líder en el ámbito laboral y del empleo.*
- Secretario general y miembro del Consejo de la Asociación de Empresarios Mexicanos (AEM), y presidente de su Capítulo en McAllen.
- Representa a inversionistas extranjeros con un enfoque en operaciones transfronterizas entre los Estados Unidos de América, México y otros países de LATAM.
- Es autor de numerosos artículos en diversos periódicos y revistas, incluidos *El Financiero*, *Expansión*, *Mexico Industry*, *Líndere Empresarial*, entre otros, sobre temas de comercio exterior, derecho laboral y materia ambiental, además de ser ponente y conferencista frecuente en foros, seminarios y congresos binacionales.

Destacables:

Áreas de especialidad: Comercio exterior, *compliance*, derecho ambiental, derecho contractual, derecho laboral (colectivo e individual), derecho de privacidad, regulaciones de salud, seguridad e higiene, fusiones y adquisiciones y relaciones gubernamentales.



Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



Antecedentes: Del NAFTA al USMCA

Origen

El **NAFTA** nace en 1994.

Su idea principal es impulsar el comercio regional.

Competir en mercados globales.

1

Diseñar proveedores locales y regionales

Preparar a los **proveedores mexicanos** para enfrentar una nueva etapa de comercio internacional.

La **industria automotriz** contó con un plazo de aproximadamente 10 años para generarlos.

2

La decisión de los proveedores mexicanos.

La **proveeduría mexicana se minimiza**. Las empresas extranjeras toman el control del sector de proveedores.

El contenido de las **partes nacionales pasa a ser regional** una vez vencido el plazo.

3





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



1. ¿Dónde está la negociación?

1a. Momento decisivo.

La revisión (**renegociación**) de 2026 representa el principal punto de inflexión institucional del T-MEC desde su entrada en vigor. Aunque formalmente se trata de una revisión prevista en el propio tratado, en la práctica abre espacio para que Estados Unidos, México y Canadá **evalúen** qué ha funcionado, qué debe corregirse y qué nuevas condiciones quieren introducir en los próximos años.

1b. Más que comercio.

La discusión ya **no puede entenderse** únicamente como una negociación sobre aranceles. Hoy incorpora reglas de origen, de inversión, de energía, de agricultura, de política industrial, sobre China, de cadenas de suministro, de **seguridad económica** (**incluidas las cuestiones del tráfico de sustancias prohibidas**) y de condiciones laborales. Eso convierte a la revisión, en mi opinión, en un **proceso económico, político y geoestratégico** al mismo tiempo.

1c. Pregunta central.

Para las **empresas** y los **inversionistas**, la pregunta más importante no es únicamente si el T-MEC continuará. Lo esencial es conocer bajo qué condiciones seguirá vigente, qué sectores enfrentarán nuevas exigencias y cuánta certidumbre habrá para inversiones de **largo plazo** en Norteamérica.





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



Las bases para continuar la negociación!!!

2a. Continuidad probable.

El escenario más razonable sigue siendo la **continuidad del acuerdo comercial**. La integración económica de Norteamérica es demasiado profunda como para que una ruptura resulte sencilla o barata para cualquiera de los tres países. Sin embargo, esa continuidad vendrá **acompañada de nuevas exigencias y mecanismos** de cumplimiento.

2b. Presión continúa.

Estados Unidos mantiene una posición negociadora especialmente fuerte debido al tamaño de su mercado (es el mercado de consumo más grande del mundo) y a su capacidad para utilizar instrumentos arancelarios, regulatorios y de seguridad económica. México buscará disminuir la incertidumbre sin aceptar cambios que erosionen su **competitividad exportadora** ni su capacidad para **atraer inversión**.

2c. Volatilidad política.

Es importante separar la comunicación política de los cambios jurídicos efectivos. La retórica pública puede ser más agresiva que el **resultado final** de una negociación. Para las empresas, lo relevante será distinguir entre **declaraciones, amenazas, órdenes ejecutivas, cambios regulatorios y modificaciones** reales del tratado.





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



3. ¿Qué significa jurídicamente la revisión de 2026?

3a. Cláusula 34.7.

El Artículo 34.7 del T-MEC establece una revisión conjunta a los **seis años** de entrada en vigor del acuerdo. En esa revisión, las partes pueden **confirmar** formalmente su intención de **prorrogar** el tratado por otro periodo de 16 años.

3b. Si no hay extensión.

La ausencia de un acuerdo inmediato para extender el tratado no significa que éste desaparezca **automáticamente**. El mecanismo prevé revisiones anuales posteriores dentro del horizonte establecido en el propio acuerdo. Esto **diferencia** una revisión complicada de una terminación inmediata.

3c. Poder de negociación.

Precisamente por esa estructura, la **incertidumbre** puede convertirse en una herramienta de presión. Si alguna de las partes decide no confirmar de inmediato la extensión, puede aumentar el **riesgo** percibido por **inversionistas** y **empresas**, aun cuando jurídicamente el acuerdo siga vigente.





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



¿Dónde está hoy el T-MEC? Lectura práctica.

Integración intacta

Las cadenas automotrices, electrónicas, agroalimentarias, médicas y de maquinaria siguen muy **integradas**. Esa interdependencia **favorece** la preservación del marco trilateral.

1

Revisión como renegociación

Aunque jurídicamente se trata de una **revisión**, políticamente puede funcionar como una **negociación** amplia sobre el cumplimiento, la competitividad y la seguridad económica.

2

Certidumbre incompleta

El **riesgo** principal para 2026 y 2027 no es una ruptura inmediata, sino una fase prolongada de condicionamientos, anuncios y negociaciones sector por sector.

3





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



5. ¿Qué busca Estados Unidos?

5a. Más contenido regional.

Washington tiene incentivos para promover que una proporción mayor de los componentes industriales y tecnológicos utilizados en Norteamérica **se produzca en la propia región**. Esto puede traducirse en reglas de origen más estrictas o en mecanismos de verificación adicionales.

5b. Menor exposición a China.

Uno de los temas más importantes será **reducir las dependencias** estratégicas respecto de **China**. Estados Unidos observa con atención las inversiones, insumos, baterías, semiconductores y componentes que puedan ingresar a su mercado a través de México o de Canadá como plataforma.

5c. Cumplimiento exigible.

Estados Unidos también puede utilizar la **revisión** para exigir resultados específicos en materia laboral, energética, agrícola, de propiedad intelectual y de barreras regulatorias. La discusión podría orientarse menos hacia nuevas promesas y más hacia la **demostración de un cumplimiento concreto**.





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



6. ¿Qué busca México?

6a. Preservar acceso.

La prioridad mexicana será **conservar el acceso preferencial** y **predecible** al mercado estadounidense. Una **parte sustancial** del modelo exportador mexicano depende de esa relación, por lo que **mantener la certidumbre** es esencial para la industria y para el nearshoring.

6b. Defender soberanía regulatoria.

Al mismo tiempo, **México busca conservar margen de maniobra** en las políticas energéticas, industriales y de desarrollo. El **reto** será hacerlo **sin** generar controversias que puedan derivar en **paneles, sanciones o represalias comerciales**.

6c. Convertir presión en inversión.

Una de las oportunidades para México consiste en **convertir** las nuevas exigencias de contenido regional y de seguridad económica en **una inversión adicional**. Si más empresas trasladan proveedores y producción a Norteamérica, México podría beneficiarse de nuevas plantas, de la generación de empleo y de un mayor valor agregado.





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



7. ¿Qué busca Canadá?

7a. Mantener el marco trilateral.

Canadá tiene un **interés estratégico** en preservar un acuerdo entre tres países y **evitar** que la relación comercial norteamericana se reduzca a **negociaciones bilaterales** dominadas por Washington.

7b. Blindar sectores sensibles.

Algunos **sectores** especialmente importantes para Ottawa: **i) madera, ii) lácteos, iii) energía, iv) minerales críticos y v) compras públicas**. Canadá buscará defender esos intereses en cualquier oportunidad que se presente durante las negociaciones del USMCA.

7c. Coordinar sin subordinación.

Canadá puede **coincidir** con México en la defensa de las **reglas institucionales y la certidumbre jurídica**, pero también puede **alinearse** con Estados Unidos en temas relacionados con China, la seguridad económica o las cadenas estratégicas cuando sus intereses sean afines.





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



8. Trump y las midterms 2026: ¿Por qué importa la retórica?

Calendario electoral

Las **elecciones de medio término** están programadas para el 3 de noviembre de 2026.

Comercio, empleo industrial, frontera y China son temas de **alto valor movilizador**.

1

Mensaje a votantes

Una retórica dura frente a sus socios comerciales puede reforzar la narrativa de protección del trabajador y de negociación 'desde la fuerza', aun si el acuerdo final es **pragmático** y favorable para las tres partes.

2

Cautela analítica

No se puede asumir que toda amenaza comercial sea puramente electoral.

Algunas responden a **objetivos reales de política industrial, de seguridad y de recaudación**.

3





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



9. Midterms: ¿Cómo puede traducirse la retórica en negociación?

9a. Escalada pública.

Conforme se acerque noviembre de 2026, es plausible que aumente la intensidad de los **mensajes políticos**, especialmente **si** estos permiten **proyectar firmeza** frente a México, Canadá o China.

9b. Acuerdo privado.

En paralelo, los equipos técnicos, **que sí conocen del tema**, pueden **negociar** excepciones, cronogramas y mecanismos de cumplimiento menos confrontativos que los del discurso público. Por lo general, se llevan a cabo **pasada la tormenta política** que se esté viviendo en ese momento.

9c. Riesgo empresarial.

Para las **empresas**, el reto será evitar reaccionar únicamente ante los titulares. Los indicadores realmente relevantes serán las órdenes ejecutivas, las disposiciones arancelarias, los documentos regulatorios, las decisiones del USTR, los procedimientos formales de controversia y/o las **resoluciones publicadas en el Federal Register**.





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



10. Los temas que probablemente dominarán la mesa:

10a. Automotriz y origen.

El **sector automotriz** seguirá siendo uno de los principales termómetros de la negociación. Las reglas de origen, el **contenido regional**, el acero, el aluminio, los salarios y la transición tecnológica serán temas centrales.

10b. China y transbordo.

Estados Unidos probablemente mantendrá la presión para **aumentar la trazabilidad** de las inversiones y de los **insumos procedentes de China**. El objetivo será impedir que terceros países utilicen México o Canadá como vía **indirecta** para acceder al mercado estadounidense.

10c. Energía y regulación.

Los permisos, el trato a inversionistas, la electricidad, los hidrocarburos y la certidumbre regulatoria pueden volver a convertirse **en fichas de negociación**, especialmente cuando **afecten a empresas estadounidenses o canadienses**.





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



11. Automotriz: el termómetro de la revisión.

11a. Valor regional.

Un endurecimiento de las reglas de origen modificaría los costos de producción y las decisiones de suministro. El **impacto** sería particularmente **relevante** en los vehículos eléctricos, las baterías y los componentes electrónicos.

11b. Inversión en proveedores.

México podría **beneficiarse** si las nuevas reglas impulsan a las empresas a relocalizar más proveedores en Norteamérica. Por su parte, las reglas **excesivamente estrictas** también podrían reducir la competitividad y aumentar los costos.

11c. Transición tecnológica.

El debate automotriz ya no gira únicamente en torno al ensamble. El **software, los semiconductores, las baterías y la tecnología** son cada vez más importantes, lo que desplaza la discusión hacia componentes de **mayor valor agregado**.





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



12. China: El tema transversal.

Seguridad económica

USA ve con **alarma** la inversión proveniente de China.

Los insumos críticos y la capacidad excedente son un **asunto de seguridad**, no solo de comercio.

1

México bajo escrutinio

México tendrá que demostrar la **trazabilidad** y el cumplimiento. Hasta ahora han sido laxas.

La **firmeza evitaría** la percepción de que se trata de una vía para evadir las medidas estadounidenses.

2

Oportunidad industrial

Una **política fuerte y** clara de origen, aduanas y screening puede **fortalecer la propuesta de México**.

Ello permitiría que el país se perfilara como una plataforma confiable para el gobierno y la manufactura de EE. UU.

3





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



13. Agricultura, maíz y acceso a mercado:

13a. Sensibilidad política.

El sector agroalimentario tiene **importancia política en los tres países** porque involucra a productores, consumidores y regiones electorales sensibles en USA. Por ello, las disputas técnicas pueden transformarse rápidamente en **conflictos políticos**.

13b. Reglas basadas en evidencia.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias están sujetas a **las obligaciones específicas** del tratado. Las decisiones que afecten el comercio agrícola pueden ser impugnadas mediante los **mecanismos previstos en el T-MEC**.

13c. Negociación cruzada.

La agricultura también puede formar parte de **paquetes de negociación más amplios**. Un acuerdo en materia **agrícola** puede utilizarse para facilitar avances en la manufactura, la energía o las aduanas.



www.tlcmagazinemexico.com.mx



www.tlcasociados.com.mx



Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



14. Laboral: De cláusula novedosa a instrumento operativo.

14a. Mecanismo rápido.

El **Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida** se convirtió en una de las innovaciones más importantes del T-MEC. Permite que los problemas laborales en instalaciones específicas tengan **consecuencias comerciales directas**.

14b. Presión sobre plantas.

La aplicación seguirá centrándose en temas como **la libertad sindical, la negociación colectiva y el cumplimiento de los derechos laborales**.

14c. Implicación competitiva.

Para México, mejorar el **cumplimiento laboral** no solo **reduce** el riesgo de controversias. También puede fortalecer la legitimidad política de la integración productiva ante **los sindicatos y los legisladores estadounidenses**.



www.tlcmagazinemexico.com.mx



www.tlcasociados.com.mx



Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE

TRADE LAW
& CUSTOMS



15. Próxima reunión: ¿Qué esperar de Sheinbaum y Ebrard?

15a. Mensaje de estabilidad.

Es razonable esperar que el gobierno mexicano enfatice la continuidad del T-MEC, la profundidad de las cadenas productivas y la **disposición a resolver diferencias** sin llevar la relación a la **ruptura**.

15b. Paquete de entregables.

La reunión puede buscar **avances concretos** en temas como aduanas, inversión, contenido regional, energía o cooperación, para evitar la **triangulación comercial**. Cualquier agenda específica deberá evaluarse con base en los **comunicados oficiales**.

15c. Gestión política.

Claudia Sheinbaum aporta el mandato político de la Presidencia, mientras que Marcelo Ebrard desempeña un papel central en la conducción de la economía y el comercio. La combinación permite **enviar señales tanto a Washington como a los inversionistas internacionales**.



www.tlcmagazinemexico.com.mx



www.tlcasociados.com.mx



Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



¿Qué sería un buen resultado en la siguiente reunión?

Menos incertidumbre

Un comunicado que **confirme la continuidad del diálogo, el calendario y los grupos técnicos reduciría el riesgo, aun sin cerrar** todos los temas.

1

Prioridades acotadas

Definir 4-6 expedientes concretos es mejor que una renegociación abierta.
Menos es más.

Permite convertir las **diferencias políticas** en procesos medibles.

2

Señal a la inversión

Compromisos sobre reglas, aduanas, permisos y contenido regional pueden destrabar proyectos.

Hoy los inversionistas buscan y esperan **claridad post-revisión**.

3





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



17. My Forecast: tres escenarios para los próximos meses

17a. Base: extensión condicionada.

El **escenario base** sería la continuidad del acuerdo acompañada de **compromisos adicionales, mecanismos de revisión y mayores exigencias de cumplimiento**. Sería el escenario más favorable para la inversión, ya que crea un **estado de derecho robusto** y **brinda certidumbre**.

17b. Tensión prolongada.

Un **segundo escenario** sería la ausencia de un cierre político rápido. El **USMCA seguiría vigente**, pero la incertidumbre aumentaría debido a **revisiones sucesivas, amenazas comerciales y negociaciones prolongadas**.

17c. Ruptura parcial.

Un **tercer escenario** sería una escalada sectorial mediante **aranceles, restricciones o controversias específicas**. Esto afectaría a **determinadas industrias** sin destruir necesariamente de inmediato toda la arquitectura del T-MEC.



www.tlcmagazinemexico.com.mx



www.tlcasociados.com.mx



Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



18. Probabilidades cualitativas y señales de alerta:

18a. Escenario base: medio-alto.

La **profundidad de la integración económica** favorece la continuidad del acuerdo. Sin embargo, esa continuidad puede venir acompañada de condiciones adicionales y de periodos de presión pública.

18b. Tensión: medio.

El **riesgo aumenta** si no existe un calendario claro, si los temas de **seguridad se mezclan con el comercio** o si surgen nuevas medidas unilaterales.

18c. Ruptura: bajo, alto impacto.

Una **ruptura amplia** parece **menos probable** debido a su **alto costo económico**, pero ciertos sectores podrían enfrentar episodios de conflicto intenso. Para las empresas, esto es un riesgo de baja probabilidad **pero de alto impacto**.





Comercio exterior, aduanas, IA:

Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



19. ¿Qué debe hacer una empresa expuesta a Norteamérica?

Mapear origen

Conocer **el país de origen, el contenido regional, los insumos chinos y los puntos de transformación sustancial.**

Eso es indispensable para anticipar cambios regulatorios.

1

Diseñar alternativas

Preparar proveedores alternos, inventarios críticos y rutas aduaneras.

Esto minimiza la exposición a medidas sectoriales imprevistas o represalias comerciales.

2

Monitorear decisiones, no ruido

Separar las declaraciones y la retórica política de los documentos oficiales:

proclamaciones, Federal Register, USTR, y cambios arancelarios.

Pueden convertirse en **disparadores operativos.**

3





Comercio exterior, aduanas, IA:
Un trueque de conocimiento para el futuro



HAGAMOS
UN TRUEQUE



20. Conclusión: ¿Qué vigilar de aquí a noviembre y después?

20a. Antes de las midterms.

Es plausible que la **intensidad de la retórica comercial aumente** antes del 3 de noviembre de 2026, debido al **ambiente político vivido en USA**. La señal decisiva será observar si ese discurso se **traduce** en medidas jurídicas concretas.

20b. Después de noviembre.

Una vez superado el **ciclo electoral**, la intensidad de algunos mensajes podría disminuir, pero los temas estructurales permanecerán: **China, manufactura, seguridad económica, cadenas de suministro y el cumplimiento del tratado**.

20c. Indicador decisivo.

Para **inversionistas y empresas**, el verdadero indicador será determinar si los tres gobiernos logran transformar la revisión en una **actualización** administrable del T-MEC o si el proceso termina generando una incertidumbre recurrente que afecte las decisiones de inversión a largo plazo.



www.tlcmagazinemexico.com.mx



www.tlcasociados.com.mx



GRACIAS

 +1 (956) 369-9271

 fpena@ibcprime.com

GLOBAL MARKETS | LOCAL EXPERTISE

HAGAMOS UN TRUEQUE



EN VIVO

6:00 PM
Hora Centro

4:00 PM
Hora Noroeste



YouTube Live

f LIVE

in Live

t LIVE

Escúchanos en:



www.tlcasociados.com.mx

www.tlcmagazinemexico.com.mx

