

Foro Regional de Consulta del T-MEC Baja California 2025

Documento final del proceso
de participación regional





**"Con la voz de todos los sectores,
Baja California construye una postura
sólida para impulsar inversión,
innovación y desarrollo sostenible
en Norteamérica."**

Índice

1. Mensajes institucionales	04
• La voz del Gobierno: Baja California como puente económico	
• Compromiso Deloitte: Innovación y evidencia	
• Agradecimientos: Un esfuerzo colectivo	
2. Resumen Ejecutivo	06
• El T-MEC: Pilar de la integración económica	
• Hallazgos clave: ¿Qué piensa Baja California?	
• Propuestas estratégicas por sector	
3. Metodología de la consulta regional T-MEC Baja	07
• Cómo se construyó la visión estatal	
• Etapas del proceso	
• Resultados esperados	
4. Resultados de la consulta regional	08
• Integración profunda con Norteamérica	
• Impacto del T-MEC	
• Oportunidades y riesgos	
5. Propuestas por Sector	15
• Sectores industriales	
• Sectores regulados	
• Sectores logísticos y sociales	
6. Análisis estratégico del T-MEC para Baja California	23
• Transformaciones globales	
• Tensiones bilaterales	
• Oportunidades para liderar	
• Del TLCAN al T-MEC	
7. Mapa estratégico México-EE.UU.-Baja California rumbo a 2026	33
• Coincidencias y tensiones	
• Oportunidades únicas para Baja California	
8. Hoja de ruta estratégica 2025-2030	34
• Fases clave	
• Acciones inmediatas	
9. Conclusiones y recomendaciones finales	36
10. Anexo: Clasificación de las actividades económicas de los estados	38

Baja California: voz estratégica en la revisión del T-MEC

Desde antes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la economía de la **frontera norte** de México siempre estuvo conectada con la de Estados Unidos. Con el tiempo, esta interdependencia se ha profundizado, extendiéndose más allá de la franja fronteriza para abarcar gran parte del sector productivo nacional.

La discusión del nuevo Tratado comercial pone sobre la mesa las preocupaciones de los empresarios mexicanos que tienen una estrecha relación de comercio exterior con Canadá y Estados Unidos, principalmente.

En este documento se adopta un enfoque multisectorial, combinando la revisión de datos económicos recientes y el análisis de los resultados derivados de la encuesta **“Formulario de Consulta del T-MEC”** diseñada por la Secretaría de Economía, en la cual, Deloitte colaboró para su ejecución con organizaciones industriales, cámaras y académicos en el estado. En este sentido, se consideran perspectivas tanto públicas como privadas para identificar las implicaciones de la próxima revisión del T-MEC. Por lo tanto, la recopilación de opiniones empresariales nos brinda un diagnóstico integral de la competitividad industrial de México y Baja California en el marco del acuerdo.



México y Baja California en el contexto del T-MEC

El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) entró en vigor en 2020, modernizando al TLCAN de 1994 con nuevas disposiciones en materia laboral, ambiental y digital. Ha sido clave para mantener el acceso preferencial de México a su principal mercado exportador y para fomentar también la inversión extranjera, fortaleciendo a Norteamérica como bloque comercial. No por nada se dice que el T-MEC es “la única forma de enfrentar con éxito la competencia económica con China”, consolidando a Norteamérica como plataforma productiva integrada. En 2024, por ejemplo, el comercio total México-EE. UU. **superó 800 mil millones de dólares** (mdd), con México exportando bienes por más de **500 mil mdd** a su vecino del norte. Este Tratado provee certidumbre en las reglas del juego e impulsa la innovación y desarrollo regional, como ejemplifica la industria automotriz norteamericana altamente integrada (22% del comercio total del T-MEC).

En este contexto, la franja fronteriza México-EE. UU. juega un papel crítico en el éxito del T-MEC.

Más de 80% del comercio exterior de México se realiza con Norteamérica, concentrándose fuertemente en la frontera norte.

Baja California está lista para seguir siendo un puente económico sólido entre México y Estados Unidos, contribuyendo a que el T-MEC continúe siendo una plataforma que fortalezca la competitividad y la prosperidad compartida.

Kurt Honold Morales

Secretario de Economía e Innovación
Gobierno del Estado de Baja California



BAJA CALIFORNIA
GOBIERNO DEL ESTADO

ECONOMÍA
Secretaría de Economía e Innovación

Mensaje del equipo Deloitte para la consulta Regional del T-MEC



Mario García
Socio Director
Región Occidente
Marketplace México
magarcia@deloittemx.com



Manuel Muñiz
Socio
Comercio Exterior
Marketplace México
manuelmuniz@deloittemx.com



Eduardo Castorena
Socio
Comercio Exterior
Marketplace México
ecastorena@deloittemx.com



Antonio Silva
Director
Crecimiento
Marketplace México
antonsilva@deloittemx.com

Agradecimiento por el Respaldo en la Consulta Regional del T-MEC

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a la Secretaría de Economía e Innovación del Gobierno del Estado de Baja California por la confianza depositada en este proceso. Su respaldo ha sido fundamental para llevar a cabo esta consulta regional del T-MEC con rigor técnico y visión estratégica. Reconocemos el compromiso y la participación activa de todos los sectores productivos estratégicos de Baja California, cuya colaboración permitió construir un diagnóstico sólido y propuestas que reflejan la diversidad y fortaleza de nuestra región.

Este esfuerzo colectivo demuestra que la competitividad y el desarrollo económico se logran a través del diálogo abierto y la cooperación entre gobierno, industria, academia y sociedad civil. Cada aportación recibida ha enriquecido la visión compartida que hoy presentamos.

Un Esfuerzo Colectivo que Fortalece a Baja California

Agradecemos también a todos los participantes en las mesas de trabajo sectoriales, por su tiempo, experiencia y disposición para contribuir a un proyecto que trasciende intereses individuales y busca fortalecer la posición de Baja California en el marco del T-MEC.

Compromiso con el Futuro de Baja California

El T-MEC representa una plataforma estratégica para consolidar la posición de Baja California como un actor clave en la economía de Norteamérica. Gracias a su ubicación geográfica, infraestructura y talento especializado, el estado tiene la oportunidad de atraer inversión, fortalecer cadenas de valor y generar empleos de alto impacto.

Este documento no solo resume un proceso de consulta, sino que representa un compromiso compartido para fortalecer la posición de Baja California en el marco del T-MEC.

Confiamos en que las propuestas aquí integradas servirán como base para impulsar la innovación, la inversión y la competitividad regional en beneficio de las generaciones presentes y futuras.



Participar en este proceso reafirma que la colaboración es la base para un futuro competitivo y sostenible.



Resumen Ejecutivo

Este resumen concentra los hallazgos más relevantes de la consulta regional del T-MEC en Baja California, ofreciendo visión clara de los retos, oportunidades y propuestas estratégicas que guiarán la competitividad del estado en el marco de la revisión 2026.

Contexto y Relevancia

La Consulta Regional del T-MEC en Baja California, realizada en octubre de 2025, constituye un esfuerzo estratégico para fortalecer la posición del estado en el marco del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Este proceso se desarrolló con la participación activa de sectores productivos clave, academia, industria, sindicatos, sociedad civil y autoridades, consolidando una visión compartida sobre los retos y oportunidades que enfrenta la región ante la revisión sexenal del acuerdo en 2026.

El T-MEC es el pilar de la integración económica de Norteamérica.

Baja California, por su ubicación geográfica y vocación exportadora, se encuentra en una posición privilegiada para capitalizar este marco comercial. La revisión del tratado en 2026 será determinante para garantizar la competitividad regional, la atracción de inversiones y la modernización de cadenas de valor en sectores estratégicos como automotriz, semiconductores, aeroespacial, energía, dispositivos médicos y agroindustria.

Metodología

El proceso incluyó foros sectoriales, entrevistas focalizadas y análisis comparativo internacional. Se recabaron propuestas y preocupaciones de más de una docena de sectores, sistematizadas en una hoja de ruta que orienta la postura estatal frente a la negociación trilateral.

Principales hallazgos

- 1. Alta integración económica:** 79% de los participantes considera que Baja California está estrechamente vinculada con EE.UU. y Canadá.
- 2. Impacto positivo del T-MEC:** 69% percibe efectos favorables en la economía estatal.
- 3. Oportunidades:** mayor inversión, acceso competitivo a bienes y servicios, crecimiento económico.
- 4. Riesgos:** incertidumbre comercial, retraso en proyectos de inversión, tensiones políticas y regulatorias.

Propuestas Clave por Sector

- 1. Automotriz y manufactura:** reglas de origen flexibles, digitalización aduanera, incentivos para localización de cadenas de valor.
- 2. Energía:** impulso a renovables, integración energética regional, certidumbre regulatoria.
- 3. Semiconductores:** incentivos fiscales, infraestructura eléctrica, formación de talento especializado.
- 4. Laboral:** fortalecimiento del mecanismo laboral de respuesta rápida, transparencia sindical.
- 5. Dispositivos médicos:** reconocimiento mutuo de registros sanitarios entre COFEPRIS, FDA y Health Canada. Carriles de revisión prioritaria para dispositivos innovadores y exención de duplicidades regulatorias. Fortalecimiento institucional y cooperación técnica trilateral en vigilancia.
- 6. Aeroespacial:** Consolidar información estatal y sectorial para fortalecer posicionamiento ante autoridades. Extender el Buy America Act para incluir empresas mexicanas y acceso preferencial a licencias. Mecanismos ágiles tipo fast track para simplificar permisos y acelerar procesos.
- 7. Agroindustria:** Certidumbre regulatoria y agilización de cruces fronterizos para exportación. Reforzar programas fitosanitarios y gestión hídrica sostenible.
- 8. Transporte y logística:** Cruces fronterizos más eficientes con inspecciones conjuntas y trazabilidad digital. Modernización de infraestructura y corredores intermodales carretera-ferrocarril. Integración aduanera, ventanillas y operadores.
- 9. Academia:** Creación de consejos académicos del T-MEC vinculados a innovación regional, formación dual con certificaciones alineadas al tratado e incentivos, movilidad académica estructurada y proyectos "Capstone" con consultoría real a empresas.



Metodología de la Consulta Regional T-MEC Baja

La Consulta Regional del T-MEC en Baja California se diseñó con un enfoque multisectorial, participativo y técnico, garantizando la inclusión de los principales actores económicos, académicos y sociales del estado.

El objetivo central fue construir una postura estatal sustentada en evidencia, representativa y alineada con las necesidades reales de las cadenas de valor integradas en la región.

Objetivos del proceso

Definir una metodología transparente y rigurosa que permitiera:

- Identificar oportunidades y riesgos derivados de la revisión del T-MEC.
- Integrar perspectivas empresariales, sindicales, académicas y gubernamentales.
- Integrar insumos que sirvan al Gobierno del Estado y potencien la conversación a nivel nacional.

La metodología de la **consulta regional T-MEC Baja** combina participación multisectorial, análisis técnico y evidencia comparativa, convirtiéndose en un modelo sólido que permite a **Baja California** construir una postura estratégica, representativa y con potencial de impacto nacional.

Etapas del Proceso

Cuestionario previo:

Recopilación de percepciones iniciales sobre integración económica, impacto del T-MEC y expectativas de revisión.

Entrevistas focalizadas:

Conversaciones con líderes sectoriales para profundizar en retos y oportunidades.

Mesas de trabajo sectoriales:

Espacios de diálogo con representantes de sectores estratégicos.

Análisis comparativo y benchmarking internacional:

Evaluación de mejores prácticas y políticas en Norteamérica y otras regiones para identificar áreas de mejora.

Recepción y análisis de cartas de opinión sectoriales:

Se recibieron 12 cartas formales de organismos, clusters, asociaciones y empresas con planteamientos estructurados sobre prioridades para la revisión del T-MEC.

Instrumentos Utilizados

- Formulario de Consulta del T-MEC, diseñado por la Secretaría de Economía.
- Entrevistas y microgrupos sectoriales.
- Análisis de datos secundarios y relatoría estructurada.

Resultados Esperados

- Un diagnóstico integral de la competitividad regional.
- Un conjunto de propuestas estratégicas por sector, basadas en evidencia.
- Hoja de ruta estratégica para la postura estatal frente a la revisión del T-MEC.
- Un modelo metodológico replicable en otras entidades, que posicione a Baja California como referente nacional para los procesos de consulta rumbo a 2026.





4. Resultados de la Consulta Regional

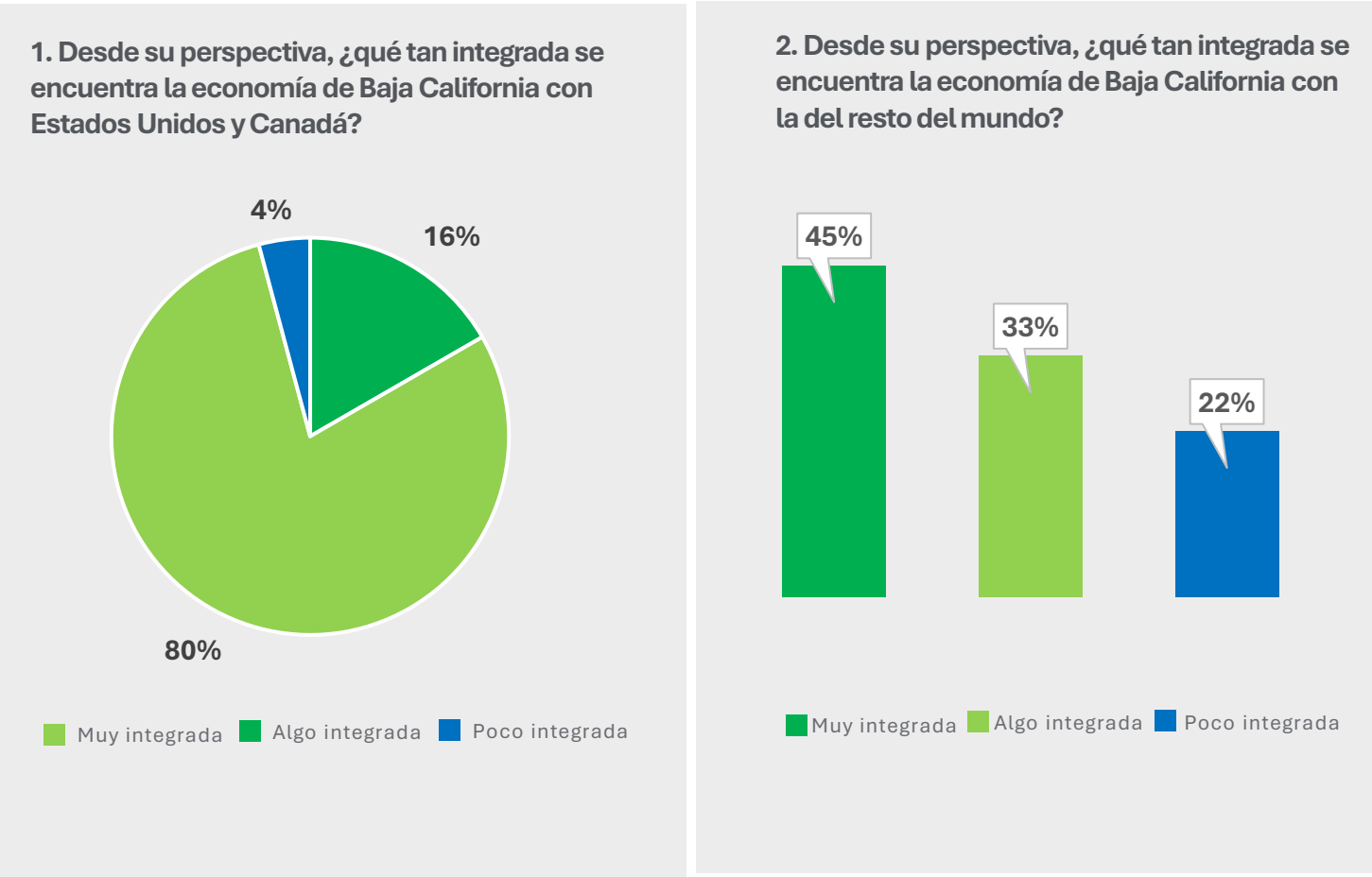
Los resultados muestran una visión convergente:

Baja California se percibe altamente integrada a Norteamérica, obtiene beneficios del T-MEC, identifica oportunidades claras y reconoce riesgos reales que deben atenderse con una postura estatal sólida.



Integración económica de Baja California con Norteamérica y el resto del mundo

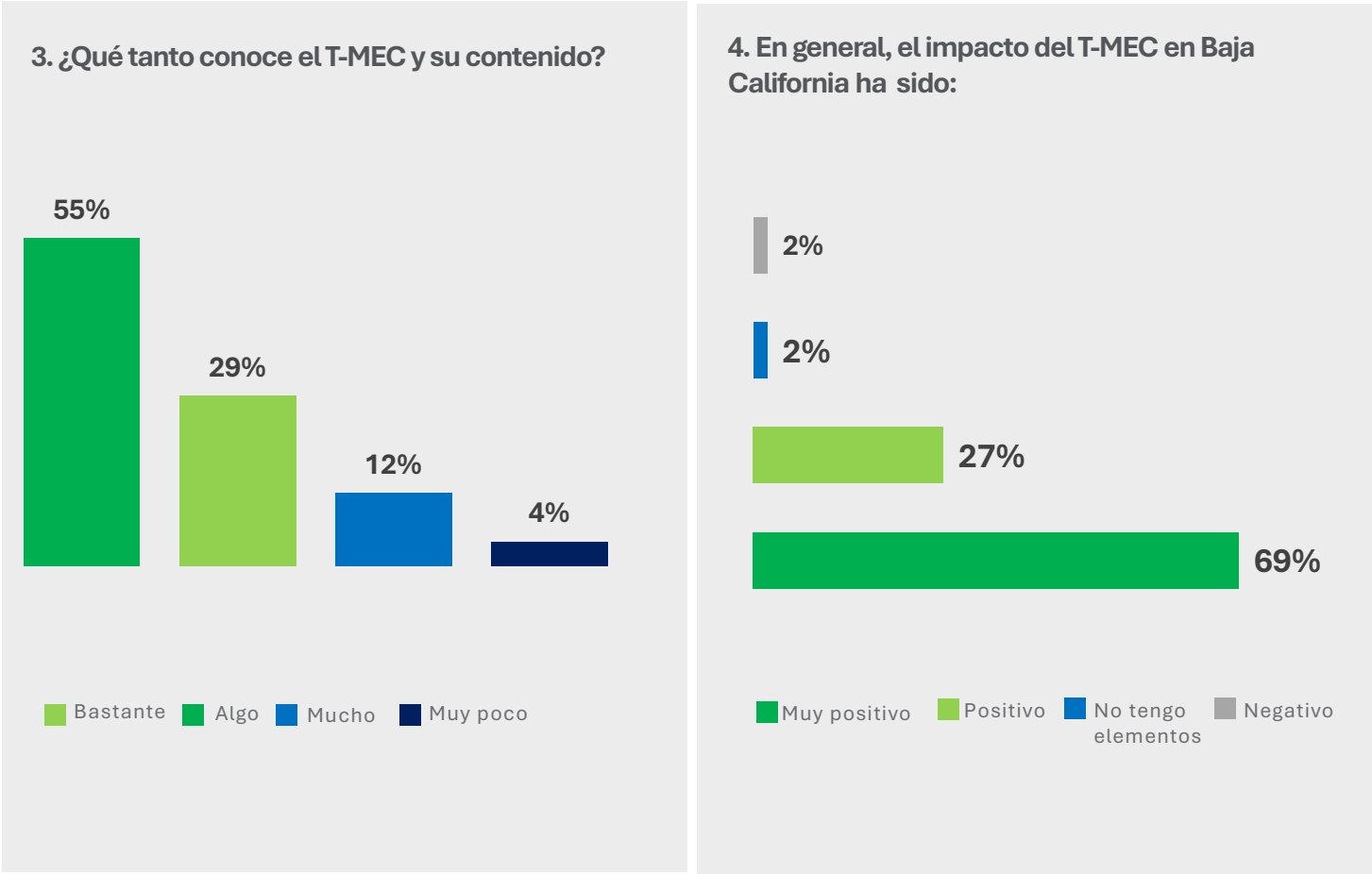
Baja California mantiene una **integración profunda** con Norteamérica: casi **80%** de los sectores lo confirma. En contraste, la integración con el resto del mundo es menor, reforzando que la **competitividad estatal** depende del T-MEC y de la relación con EE.UU. y Canadá.



Fuente:
Elaboración propia con datos del Formulario de Consulta del T-MEC, diseñado por la Secretaría de Economía.

Conocimiento del T-MEC e impacto percibido en Baja California

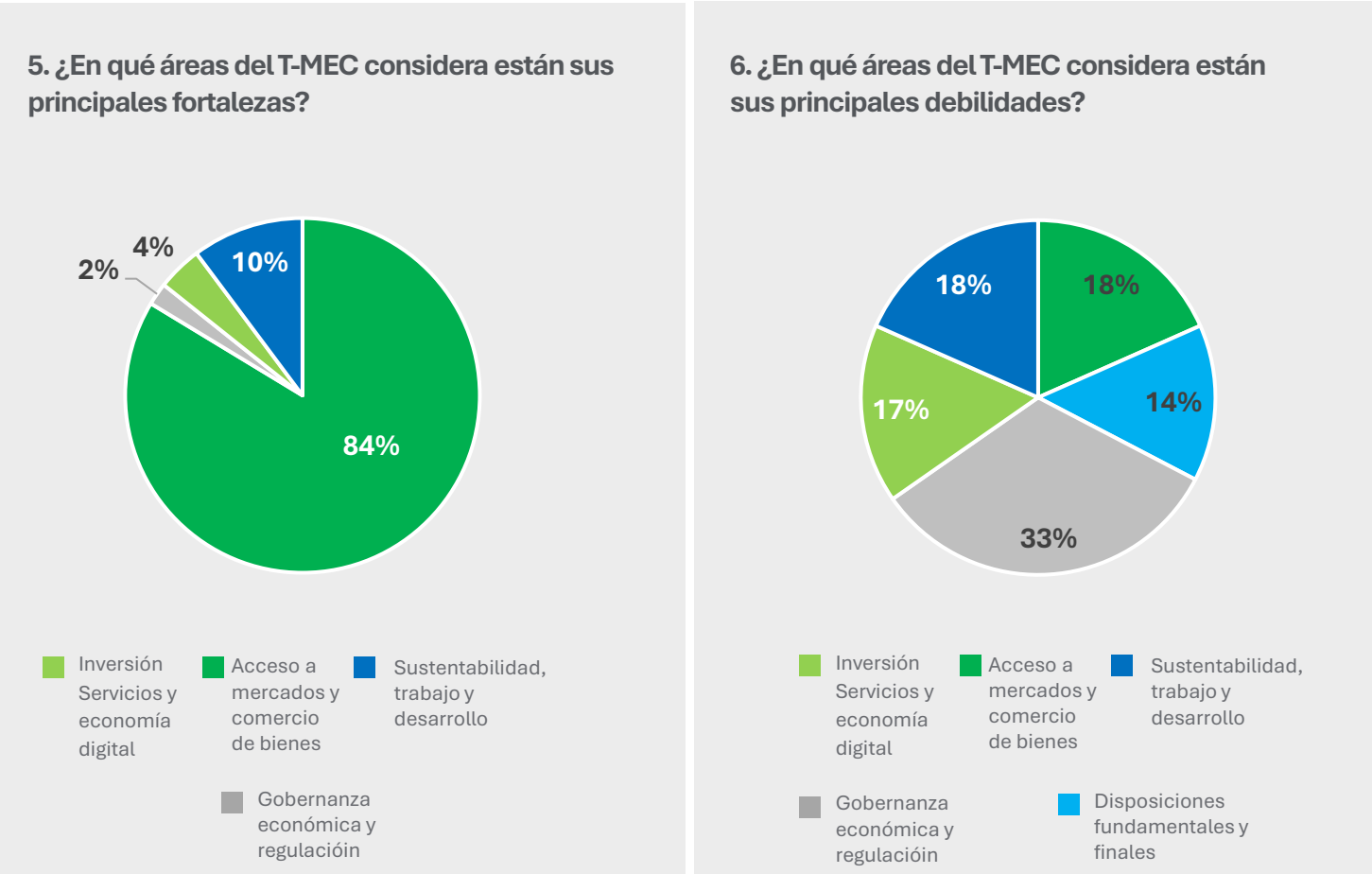
En términos de impacto, 69% de las personas consultadas considera que el T-MEC ha tenido efectos “positivos” o “muy positivos” para la economía de Baja California. Entre los beneficios más mencionados destacan el acceso preferencial a mercados, fortalecimiento de cadenas productivas y la atracción de inversión.



Fuente:
Elaboración propia con datos del Formulario de Consulta del T-MEC, diseñado por la Secretaría de Economía.

Fortalezas y debilidades del T-MEC desde la óptica de Baja California

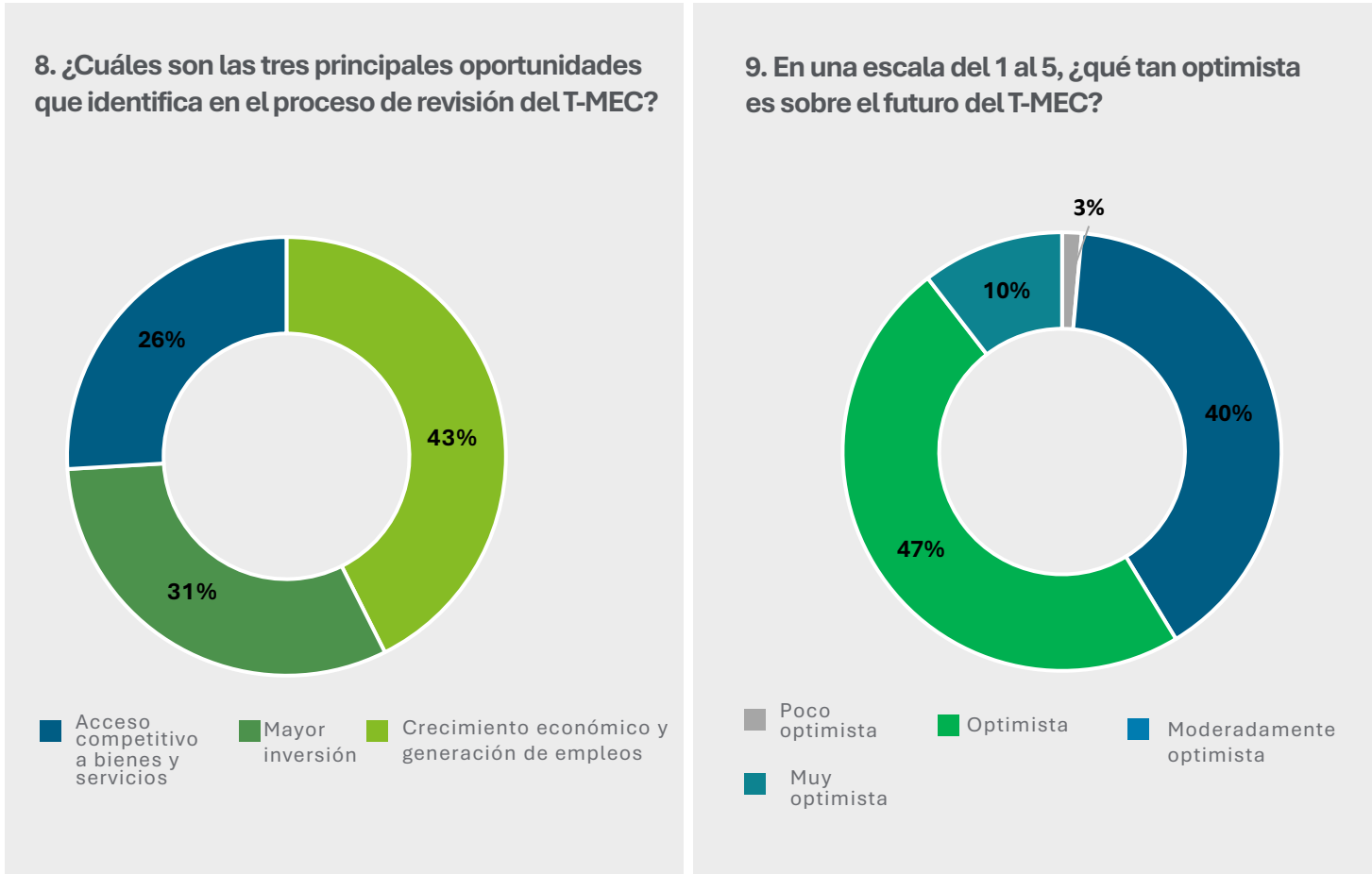
Los sectores ven **fortalezas** en inversión, comercio y economía digital, y **debilidades** en regulación, gobernanza y temas laborales-ambientales. Esto indica áreas prioritarias para la **modernización del acuerdo** desde Baja California.



Fuente:
Elaboración propia con datos del Formulario de Consulta del T-MEC, diseñado por la Secretaría de Economía.

Oportunidades y nivel de optimismo

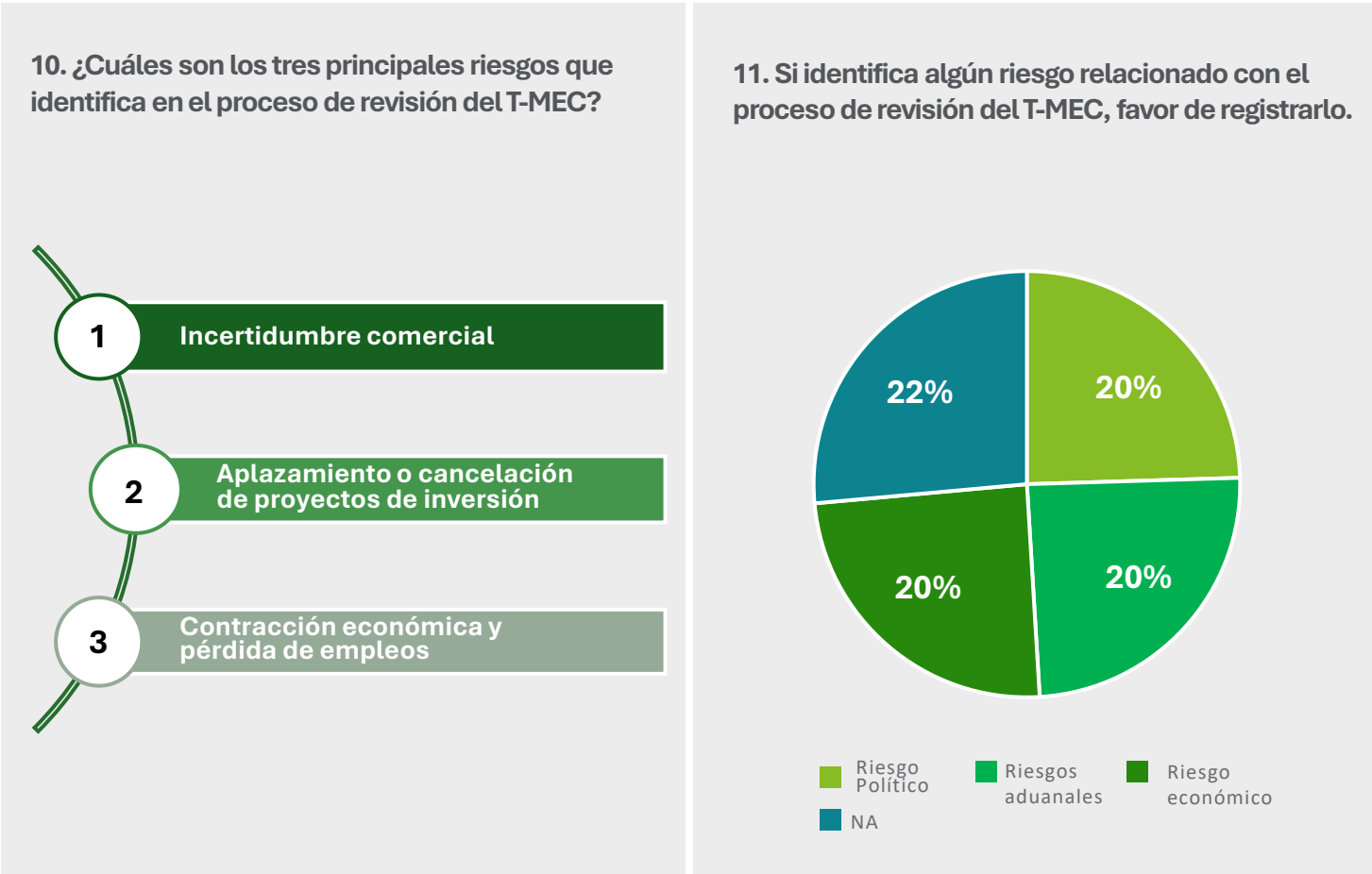
Las principales oportunidades: **mayor inversión**, más empleo y **mejor acceso a bienes y servicios**. La mayoría se declara **optimista** sobre el futuro del T-MEC, anticipando un proceso que puede fortalecer la competitividad regional.



Fuente:
Elaboración propia con datos del Formulario de Consulta del T-MEC, diseñado por la Secretaría de Economía.

Principales riesgos identificados

Tres riesgos destacan: **incertidumbre comercial, posibles retrasos en inversión y afectaciones económicas** si se endurecen reglas sin claridad. Baja California requiere una postura firme para **mitigar estos riesgos en 2026**.



Fuente:
Elaboración propia con datos del Formulario de Consulta del T-MEC, diseñado por la Secretaría de Economía.

Diagnóstico de la región y dinámica industrial

De acuerdo con Econosignal de Deloitte, el 49% de las exportaciones mexicanas en 2024 se realizaron bajo el T-MEC, impulsando a diversas industrias a ajustar su proveeduría para cumplir con las reglas de origen del tratado.

La estructura industrial exportadora de México está altamente concentrada en sectores manufactureros, con especial protagonismo del automotriz.

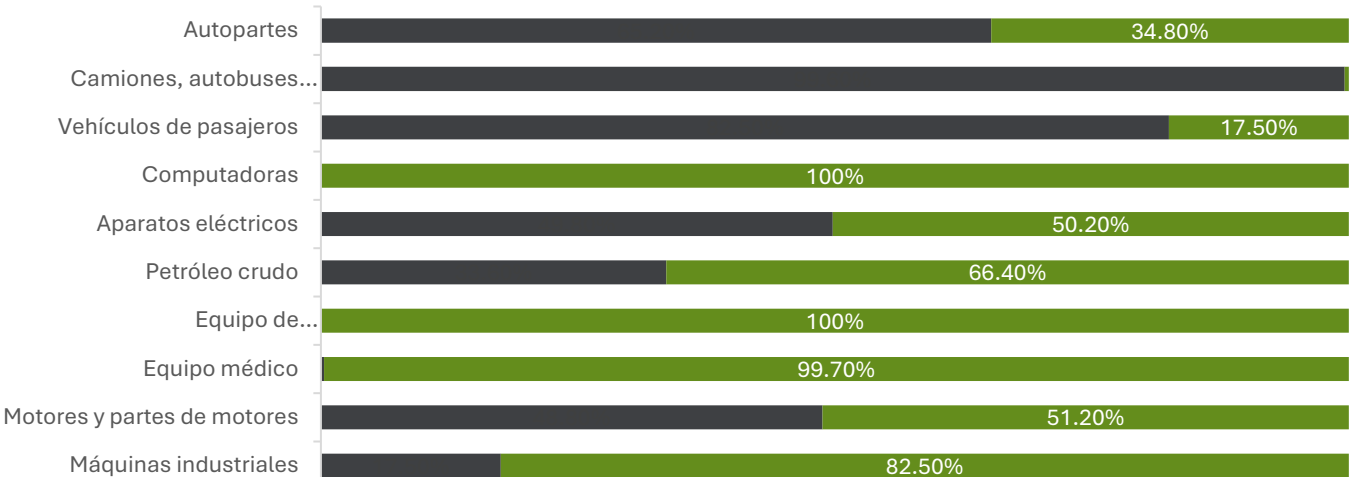
Hallazgos sobre la dinámica industrial y el T-MEC

El análisis confirma que la estructura exportadora de México mantiene una alta concentración en sectores manufactureros, con el automotriz como protagonista. Este sector no solo lidera en volumen, sino que también refleja la relevancia del T-MEC como plataforma comercial: 65.2% de las exportaciones de autopartes cumplen con las reglas del tratado, mientras que el 34.8% restante opera fuera del marco, lo que implica riesgos de competitividad y costos adicionales para las empresas. Si bien la industria de autopartes —por exponer un ejemplo—, registró 34.8%, de las exportaciones por fuera del T-MEC, es significativa su derrama económica, pues equivale a 12 mil 587 mdd; es decir, 2.5% del total de las exportaciones.

La gráfica evidencia que vehículos de pasajeros y camiones presentan niveles de cumplimiento casi totales (82.5% y 99.6%, respectivamente), lo que indica una fuerte alineación con las disposiciones del T-MEC en segmentos críticos para la industria automotriz. Sin embargo, otros rubros como máquinas industriales muestran una dependencia limitada del tratado (solo 17.5% dentro del T-MEC), lo que revela áreas vulnerables ante cambios en reglas de origen y posibles ajustes arancelarios. En sectores tecnológicos y médicos, el cumplimiento es prácticamente absoluto: computadoras y equipo de telecomunicaciones alcanzan 100% bajo el T-MEC, mientras que dispositivos médicos registran 99.7%.

Este comportamiento refleja una estrategia clara de integración regional en industrias de alto valor agregado, donde la certidumbre regulatoria y la homologación de estándares son factores clave para mantener la competitividad. Petróleo crudo y aparatos eléctricos muestran baja integración al T-MEC, con solo 33.6% y 49.8% de exportaciones dentro del acuerdo. Esta dispersión evidencia vulnerabilidad en cadenas de suministro y política energética. La revisión del tratado en 2026 podría endurecer requisitos y limitar acceso preferencial. Anticipar ajustes será clave para sostener competitividad regional.

Principales exportaciones de México a EE. UU. según su mecanismo de exportación en 2024



Fuente: Econosignal (2025). Elaboración con datos de la Oficina del Censo de EE. UU.



5. Propuestas por Sector

“Sectores estratégicos en la revisión del T-MEC”



Participación Multisectorial en la consulta regional T-MEC Baja

Empresas, cámaras, universidades y organismos que contribuyeron con análisis, propuestas y diagnósticos estratégicos



Documentos Sectoriales para la Consulta Regional del T-MEC Baja

Material de referencia para el trabajo colaborativo entre sectores, empresas, cámaras, academia y organismos especializados.



Sector Aeroespacial



Sector Académico



Sector Energía



Sector Semiconductores



Sector Agro



Sector Automotriz-Mfg



Sector Dispositivos Médicos



Sector Transporte y Logística



Sector Labora y Sindicatos



Sector Aduanas



Sector Propiedad Industrial



Sector Ambiental

Cartas de opinión presentadas

Propuestas Sectoriales concretas para la revisión del T-MEC

[illegible]



Propuestas por Sector

Sectores estratégicos en la revisión del T-MEC

<p>Automotriz y Manufactura</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reglas de origen flexibles y claras para componentes críticos y sectores emergentes (baterías, semiconductores, electrónicos). 2. Digitalización total de trámites aduaneros, interoperabilidad de plataformas, ventanilla única, reconocimiento mutuo de certificaciones (OEA/CTPAT). 3. Incentivos para localización de cadenas de valor, desarrollo de clusters y parques industriales. 4. Programas trilaterales de formación técnica avanzada y movilidad laboral 5. Periodos de transición y excepciones para PyMEs y proveedores Tier 2/3.
<p>Energía</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Impulso a energías renovables (solar, eólica, hidroeléctrica, geotermia) con cooperación trilateral y financiamiento conjunto. 2. Creación de “zona libre de comercio energético”, entorno en el que Baja genere e intercambie energía con mínimos obstáculos, en línea con las cadenas de valor del TMEC. 3. Incentivos para almacenamiento energético y modernización de infraestructura. 4. Baja California como polo estratégico de integración energética. 5. Certidumbre regulatoria, respeto a inversiones existentes, transparencia y eficiencia. 6. Mecanismos de solución de controversias y mediación especializada en energía. 7. Alineación de políticas energéticas trilaterales y eliminación de barreras a tecnologías limpias.
<p>Semiconductores y electrónica</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capítulo especial en T-MEC para semiconductores: incentivos fiscales, ventanilla única, permisos expeditos. 2. Reconocimiento del valor agregado mexicano a valor de contenido regional en pruebas y ensamble. 3. IMMEX especializado para semiconductores, benchmarking de incentivos con Asia. 4. Incentivos para formación de talento especializado, visas para capacitación, colaboración binacional en foros y mesas de trabajo. 5. Facilitación aduanera para importación temporal/definitiva de maquinaria y prototipos. 6. Esquemas tarifarios preferenciales y ampliación de infraestructura eléctrica. 7. Modelos laborales flexibles para contratación temporal de personal extranjero. 8. Roadmap de implementación con quick-wins regulatorios.
<p>Laboral y Sindicatos</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear Tribunales Colegiados de Circuito especializados en Materia Laboral. 2. Ampliar cobertura del MLRR a todos los sectores, plazos máximos para admisibilidad y remedios. 3. Ventanilla trinacional de denuncia directa, registro público de casos, sanciones escalonadas. 4. Protección al denunciante (confidencialidad, acceso a pruebas, derecho de réplica). 5. Voto libre, secreto y directo, participación de mujeres, procesos democráticos en elección de líderes. 6. Prohibición de contratos de protección, responsabilidad solidaria regional en subcontratación. 7. Meta trinacional de inspectores laborales, financiamiento compartido, informes anuales. 8. Reglas para transparencia algorítmica y derecho a capacitación continua. 9. Mantener el valor de contenido laboral y evitar su expansión hacia otros sectores.

Propuestas por Sector

Sectores estratégicos en la revisión del T-MEC

<p>Académico y Vinculación Universidad-Empresa</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creación de consejos académicos del T-MEC, con atribuciones reales, vinculado a agencias de innovación y desarrollo regional. 2. Observatorios binacionales, redes trilaterales de investigación. 3. Modelos de formación dual y certificaciones alineadas al T-MEC, incentivos fiscales y normativos. 4. Actualización de programas académicos para sectores estratégicos. 5. Movilidad académica estructurada, diplomacia activa, participación en diseño de cadenas de suministro. 6. Proyectos “Capstone” con consultoría real a empresas, friendshoring académico, cofinanciamiento universidad-empresa. 7. Fortalecer gobernanza académica y adaptación a cambios en reglas de origen, PI y estándares internacionales.
<p>Agroindustria</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener certeza en condiciones comerciales, respetar marco regulatorio y procesos de inspección. 2. Ampliar infraestructura de apoyo a la exportación, agilizar cruces de mercancías. 3. Fortalecer programas fitosanitarios, gestión hídrica para uso agrícola. 4. Evitar barreras técnicas y discrecionalidad en inspecciones. 5. Manejo de riesgos, acceso a mercados y gestión de recursos naturales (agua, suelo).
<p>Ambiental y Sociedad Civil</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer cuotas mínimas de infraestructura verdes y resiliencia urbana. Inversión en humedales, parques lineales, techos verdes. 2. Actualizar estudios de disponibilidad hídrica, regular ubicación de industrias según agua, incentivar tratamiento y reúso. 3. Atlas de riesgos, sistemas de alerta temprana, inversión preventiva, financiamiento trinacional. 4. Homologar regulaciones ambientales, vigilancia ambiental conjunta, fondos de compensación trilaterales. 5. Transferencia tecnológica, educación ambiental, protección de comunidades indígenas. 6. Participación de academia y sociedad civil en cooperación ambiental transfronteriza.
<p>Aduanas</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Facilitación Comercial y Logística 2. Digitalización total de trámites, interoperabilidad de plataformas aduaneras, ventanilla única, reconocimiento mutuo de certificaciones (OEA/CTPAT). 3. Eliminación de duplicidades y requisitos innecesarios, formalización de mecanismos de despacho conjunto. 4. Reconocimiento binacional de CTPAT y AEO, beneficios adicionales operativos, reevaluación de niveles de seguridad TIERs. 5. Colaboración trilateral para compartir mejores prácticas, movilidad periódica de fuerza laboral entre empresas multinacionales, programas compartidos de educación continua. 6. Fortalecer la seguridad en la frontera para evitar la imposición de aranceles punitivos derivados de la inseguridad, blindando así la actividad económica y exportadora de todos los sectores. 7. Consejo trinacional de respuesta rápida para la correcta determinación de la clasificación arancelaria.

Propuestas por Sector

Sectores estratégicos en la revisión del T-MEC

<p>Aeroespacial</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consolidar información estatal y sectorial para fortalecer posicionamiento ante autoridades. 2. Extender la definición del Buy America Act para incluir empresas mexicanas. 3. Incluir a México en lista de países preferenciales para licencias de exportación, facilitar acceso a financiamiento regional. 4. Mecanismo ágil tipo fast track regulatoria para empresas certificadas. 5. Impulso a manufactura avanzada, diseño, certificación y mantenimiento.
<p>Propiedad Intelectual y Servicios Financieros</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Protección efectiva de patentes y datos regulatorios, combate a la piratería y falsificación, coordinación IMPI-COFEPRIS. 2. Modernización del sistema de vinculación de patentes, sanciones claras por uso no autorizado de datos clínicos, mecanismos de enforcement digital, fortalecimiento de la FEIDCDP (Fiscalía Especializada en Delitos contra la Propiedad Intelectual). 3. Canal trilateral de diálogo financiero, reconocimiento mutuo de licencias, autonomía de supervisores, reducción de barreras de entrada. 4. Interoperabilidad de pagos, capítulo sobre innovación financiera (fintech, open banking, CBDC - Central Bank Digital Currency o Moneda Digital de Banco Central), competencia en redes de pago, acceso a financiamiento para MiPyMEs.
<p>Dispositivos Médicos</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconocimiento mutuo de registros sanitarios entre COFEPRIS, FDA y Health Canada para eliminar duplicidades y reducir tiempos y costos. 2. Incorporar en el Anexo 12.E.6 un mecanismo formal de reconocimiento mutuo de autorizaciones regulatorias. 3. Aceptar auditorías internacionales (ISO 13485, MDSAP) para agilizar la aprobación de dispositivos certificados en jurisdicciones de referencia. 4. Establecer revisión prioritaria ("priority review") para dispositivos innovadores, aplicar afirmativa ficta en trámites y permitir registro único de kits médicos con contraetiquetado posterior. 5. Exentar certificaciones duplicadas para insumos destinados a equipos médicos registrados, fortalecer capacidades de COFEPRIS y cooperación trilateral en vigilancia y control. 6. Implementar el Artículo 28.9 sobre evaluación regulatoria y transparencia, y ampliar el Artículo 2.7 para admisión temporal de dispositivos en ferias y demostraciones.
<p>Transporte y logística</p> 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar inspección conjunta en cruces fronterizos, usar tecnologías de trazabilidad y establecer indicadores binacionales para reducir tiempos y garantizar seguridad. 2. Modernizar aduanas, patios y corredores intermodales, crear un fondo binacional para infraestructura logística y mejorar la conectividad regional. 3. Integrar sistemas aduaneros y ventanillas únicas, reconocer licencias, permisos y seguros entre los tres países, y revisar reglas de origen para facilitar la operación. 4. Crear un gafete internacional para operadores, ampliar vigencia de permisos, incluir operadores de relevo, ofrecer capacitación en inglés y herramientas digitales, y flexibilizar requisitos de visa. 5. Establecer certificación trilateral tipo C-TPAT, fortalecer seguridad y rastreo, facilitar inclusión de PYMES con financiamiento y digitalización, y actualizar reglas de cabotaje para operaciones legítimas.

La voz de los sectores estratégicos de Baja California rumbo a la revisión del T-MEC 2026



Las propuestas sectoriales consolidan una agenda Estatal robusta, basada en evidencia y construida desde los actores productivos. Este modelo de consulta-riguroso, participativo y multisectorial- permite a Baja California articular prioridades claras y posicionarse como referente nacional rumbo a la revisión del T-MEC en 2026





6. Análisis estratégico del entorno T-MEC para Baja California

Transformaciones globales, tensiones bilaterales y oportunidades para Baja California en la modernización del acuerdo



Análisis estratégico del entorno T-MEC para Baja California



“Este análisis estratégico establece el marco para comprender los factores que darán forma a la negociación 2026 y las oportunidades que Baja California puede aprovechar para consolidar su liderazgo regional en la era T-MEC.”

Transformaciones globales y presiones bilaterales

La evaluación del T-MEC en 2026 ocurre en un contexto **de transformación profunda** del entorno económico, tecnológico, geopolítico e industrial. La relación México–Estados Unidos —una de las más dinámicas del mundo— enfrenta **presiones renovadas** derivadas de cambios regulatorios, **nuevas políticas industriales**, la transición energética y las tensiones globales por la **relocalización** de cadenas de suministro. TLCAN y T-MEC impulsaron integración histórica: comercio bilateral pasó de **\$82** mil millones en 1994 a más de **\$840** mil millones en 2024, consolidando a Baja California como hub estratégico en manufactura avanzada y sectores de exportación.

Modernización del T-MEC y nuevas exigencias

Sin embargo, la modernización del T-MEC en 2020 introdujo **reglas más estrictas** en materia laboral, ambiental, digital, propiedad intelectual y origen automotriz, elevando los estándares y ampliando los mecanismos de cumplimiento y verificación.

Surgieron tensiones entre México y EE.UU. en energía, contenido regional y subsidios. La revisión de 2026, bajo la cláusula sunset, podría derivar en ajustes anuales hasta 2036 si no hay consenso, generando incertidumbre y obligando a preparar cambios regulatorios y productivos.

Estados Unidos vive un cambio industrial:

La manufactura bajó de **25%** del PIB en los 70s a **11%**, aumentando dependencia de insumos. Aun así, lidera con **16%** del valor agregado mundial gracias a innovación y automatización.

Oportunidades estratégicas para Baja California

En este contexto, **Baja California** tiene una oportunidad única para influir en la modernización del T-MEC gracias a su plataforma exportadora, integración con la costa oeste de EE.UU. y ecosistema industrial dinámico orientado a:

- Garantizar reglas claras y estables para empresas.
- Asegurar disponibilidad de insumos clave en la cadena productiva.
- Fomentar proyectos de innovación y adopción tecnológica.
- Impulsar energías limpias y prácticas sostenibles para reducir costos.
- Reforzar la posición de Baja California como socio estratégico en Norteamérica.

T-MEC: tres décadas de integración y el reto 2026

Baja California, puente estratégico por su vocación exportadora y su integración con EE.UU.

TLCAN

1994-2019



TMEC

2020-2036



Evaluación

2024-2036










Contexto

- 22 Capítulos
- Apertura de mercados
- Liberación comercial
- Integración productiva
- Auge maquilador
- Limitaciones y retos del TLCAN
- Apertura de mercados
- Aranceles cero
- TLCAN consolidó a Norteamérica como plataforma comercial integrada.
- Dos años de negociación (2018-2020)
- 34 Capítulos, 4 anexos y 14 cartas adicionales
- Renegociación ante la nueva agenda industrial de EE.UU
- Modernización del TLCAN
- Inclusión de temas digitales, propiedad intelectual, laborales, ambientales, PYMES
- Solución de controversias
- Contenido regional en sector automotriz sube al 75%, con nuevos requisitos salariales.
- Evaluación integral del desempeño, y decidir si se renueva por otros 16 años (2042).
- La revisión sexenal de 2026 del T-MEC permitirá evaluar el desempeño y decidir su extensión hasta 2042.
- México debe preparar una postura sólida con diagnósticos multisectoriales y propuestas basadas en evidencia técnica.
- Rol de Baja California, es un puente económico clave entre México y Estados Unidos por su ubicación y vocación exportadora.

Del TLCAN al T-MEC: evolución regulatoria e impactos

La modernización del acuerdo transforma obligaciones en siete ejes estratégicos

Eje	NAFTA 1994–2018	T-MEC 2018 Trump–Peña	T-MEC 2020 Trump–AMLO	Impactos para México y B.C.
<div>1. Laboral</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Capítulo paralelo (acuerdo colateral sin sanciones).	<ul style="list-style-type: none">Se incorpora por primera vez dentro del texto principal del tratado.	<ul style="list-style-type: none">Se añade el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (RRM) con inspecciones directas y paneles.	<ul style="list-style-type: none">Cumplimiento vinculante; menor autonomía en disputas laborales.
<div>2. Ambiental</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Capítulo paralelo voluntario, sin mecanismos coercitivos.	<ul style="list-style-type: none">Se incorpora con lenguaje cooperativo, pero sin sanciones.	<ul style="list-style-type: none">Paneles con sanciones comerciales.	<ul style="list-style-type: none">Vincula medio ambiente con comercio y competitividad.
<div>3. Propiedad Intelectual</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Protección limitada (20 años de patentes).	<ul style="list-style-type: none">Amplía protección (10 años para biotecnológicos).	<ul style="list-style-type: none">Se revierte la extensión: protección reducida para equilibrar acceso.	<ul style="list-style-type: none">Beneficia a México y Canadá; mejora en acceso a genéricos.
<div>4. Reglas de origen</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">62.5% contenido regional; sin condiciones laborales.	<ul style="list-style-type: none">Se eleva a 75% y se agrega contenido de acero/aluminio.	<ul style="list-style-type: none">Se añaden requisitos salariales (USD \$16/h) y monitoreo estricto.Contenido valor laboral	<ul style="list-style-type: none">Aumenta integración, pero sube costos productivos.
<div>5. Solución de controversias</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Panel blocking: cualquiera podía impedir un panel.	<ul style="list-style-type: none">Se mantiene la posibilidad de bloqueo (vacío técnico).	<ul style="list-style-type: none">Bloqueo eliminado; plazos automáticos.	<ul style="list-style-type: none">Garantiza “enforcement” real del tratado.
<div>6. Digital y com. electrónico.</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">No existía regulación digital.	<ul style="list-style-type: none">Se incorpora nuevo capítulo digital (protección de datos, no aranceles a descargas).	<ul style="list-style-type: none">Se mantiene igual; se vuelve uno de los capítulos modelo.	<ul style="list-style-type: none">Actualiza NAFTA al siglo XXI.
<div>7. Subsidios e industria</div> <div></div>	<ul style="list-style-type: none">Sin disciplina explícita sobre subsidios.	<ul style="list-style-type: none">Reconocimiento general de subsidios a energéticos.	<ul style="list-style-type: none">EE.UU. impulsa mayor transparencia y trazabilidad en subsidios industriales.	<ul style="list-style-type: none">Prepara terreno para disputas futuras (energía, nearshoring).

30 años que redefinieron la economía México-EE.UU

De la apertura comercial a la economía digital y las cadenas globales de valor

Evolución tecnológica acelerada

En 1994, la firma del TLCAN marcó el inicio de una nueva era de apertura comercial para México, Estados Unidos y Canadá.

En aquel momento, el mundo era muy distinto: **no existían los teléfonos inteligentes** y la **economía digital** era apenas una idea lejana.

Las cadenas de valor se basaban en **manufactura tradicional** y el comercio se movía a un ritmo mucho más lento.

Cadenas de valor integradas y mayor especialización regional:

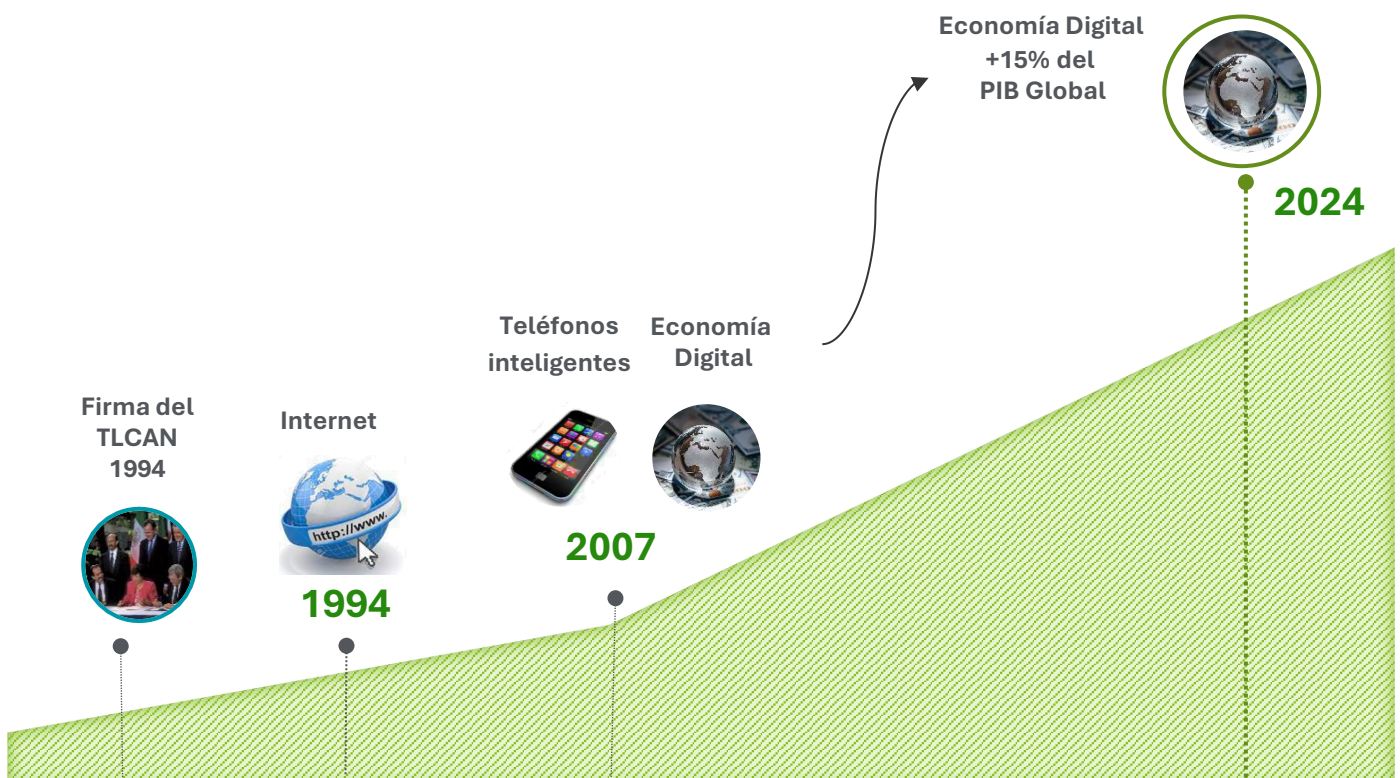
Con el avance tecnológico, la **globalización digital** y la llegada de los smartphones en 2007, la forma de producir y comerciar cambió radicalmente.

Las cadenas de valor se transformaron y la conectividad se volvió el motor de la integración económica.

Baja California como hub de exportación electrónica y de dispositivos médicos:

Hoy, bajo el T-MEC, México y Estados Unidos son **líderes en integración** productiva. La relación bilateral se ha convertido en uno de los corredores comerciales **más dinámicos del mundo**, con **Baja California** como un hub en exportación de dispositivos médicos y electrónicos.

Lo que comenzó como un acuerdo para facilitar el comercio físico, ahora impulsa una economía interconectada y digital.





Crecimiento del comercio bilateral México-EE.UU: de 82 a 840 mil millones USD

La integración productiva se multiplicó por diez y consolidó a México como socio clave

Crecimiento +650% desde 1994

Desde 1994, la firma del TLCAN marcó un punto de inflexión en la relación económica entre México y Estados Unidos. El comercio bilateral, que entonces apenas alcanzaba **82 mil millones de dólares**, se convirtió en el motor de integración productiva en América del Norte.

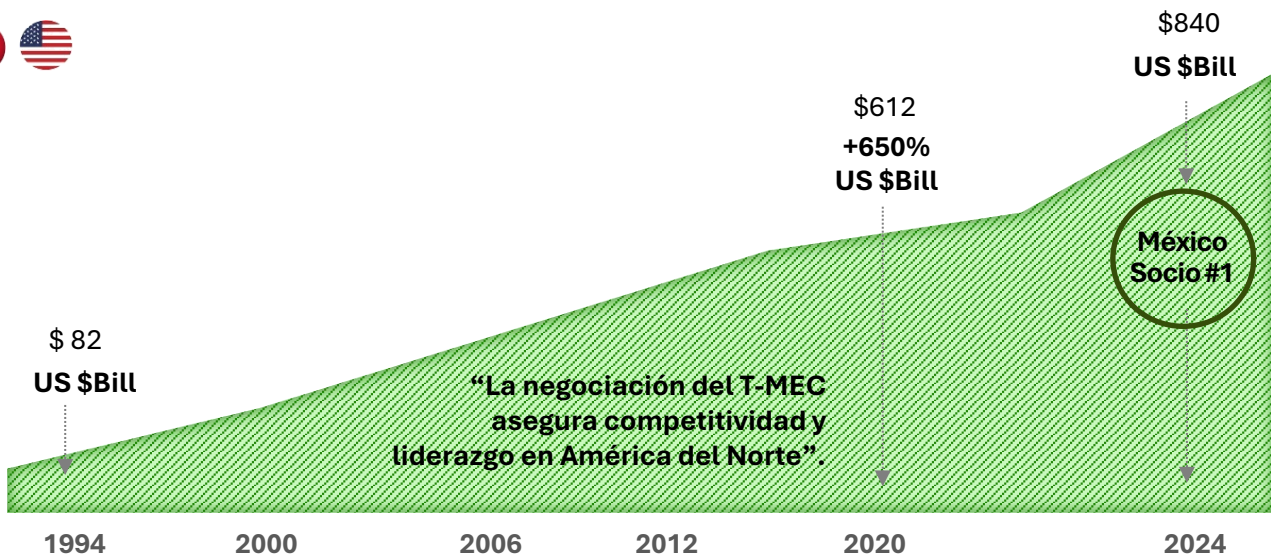
El TMEC preservó acceso preferencial y dio certidumbre regulatoria

Con el tiempo, la **globalización** y la transformación tecnológica aceleraron la necesidad de actualizar las reglas del juego. La renegociación que dio origen al **T-MEC en 2020** no fue solo un ajuste técnico, sino una respuesta estratégica para incorporar capítulos sobre economía digital, propiedad intelectual y estándares laborales.

Más de 840mil millones en 2024: socio #1

Hoy, el **intercambio comercial** entre México y Estados Unidos supera los **840 mil millones de dólares**, consolidando a esta relación como una de las más dinámicas del planeta. La negociación del T-MEC preservó **acceso preferencial** y fortaleció la competitividad regional, asegurando a **México como socio clave** en la economía global.

Peso del intercambio comercial entre México-EE.UU





Redefinición bilateral: tensiones, modernización y oportunidades

México y EE.UU. ajustan políticas industriales en energía, subsidios, contenido regional y seguridad económica.



Choques naturales derivados de políticas industriales divergentes

Estados Unidos atraviesa una fase de **redefinición** de sus políticas industriales, impulsada por cambios en energía, agroindustria y contenido regional.

Estos ajustes generan **choques naturales**, pero también abren espacios para fortalecer la competitividad y la integración productiva en América del Norte. Esta redefinición **no es aislada**; responde a tendencias globales como la transición energética, la digitalización de procesos productivos y la necesidad de asegurar **cadenas de suministro resilientes**. En este contexto, la coordinación bilateral será clave para evitar fricciones que afecten la integración regional.



Controversias como señales de modernización necesaria.

Las controversias actuales son señales de que el marco trilateral necesita modernizarse frente a **nuevos paradigmas** tecnológicos e industriales.

Energías limpias, digitalización y automatización impulsan nuevas reglas

La transición hacia **energías limpias, la digitalización y la automatización** exigen reglas más flexibles y mecanismos que aseguren certidumbre para las inversiones.

Estas diferencias, lejos de ser un obstáculo, pueden convertirse en **catalizadores para actualizar reglas** y fortalecer mecanismos de solución de controversias. La modernización permitirá que el acuerdo siga siendo relevante en un mundo donde la **innovación** y la sostenibilidad son prioridades.



Revisión 2026: negociación estratégica para el liderazgo regional

De cara a 2026, la revisión del T-MEC será más que un ejercicio técnico: será una **negociación estratégica** que definirá el liderazgo regional en sectores críticos como **semiconductores, inteligencia artificial y baterías**.

El enfoque será **menos complaciente** y más político, bajo la lógica de **seguridad nacional** y política industrial de Estados Unidos, donde la manufactura busca crecer del 11% al 16% del PIB.

Para México, esta revisión representa una **oportunidad única** para consolidar su papel como socio confiable en la **economía digital y manufactura avanzada**. La capacidad de ambos países para encontrar **consensos** determinará si América del Norte mantiene su posición frente a otros bloques económicos como la Unión Europea y Asia.

Sunset Clause: el T-MEC bajo evaluación permanente

El mecanismo que introduce incertidumbre estructural y obliga a planear escenarios.

La cláusula “sunset” del TMEC, establecida en el Artículo 34.7, fija que el tratado tiene una vigencia inicial de 16 años, pero incorpora un mecanismo de revisión cada 6 años. En esta revisión, los tres países deben evaluar si el acuerdo sigue siendo beneficioso y, en caso de consenso, extenderlo por otros 16 años.

Cómo opera el mecanismo de revisión

La primera revisión formal está programada para **julio de 2026**, seis años después de la entrada en vigor del TMEC (julio de 2020). Si en esa revisión las partes acuerdan extender el tratado, su vigencia se **prolongará hasta 2042**, y la siguiente revisión ocurrirá en 2032.

Si no hay consenso en 2026, se activa un esquema de **revisiones anuales** durante 10 años, hasta 2036, momento en el que el acuerdo expiraría si no se logra una renovación.

Este diseño busca mantener la relevancia del tratado, pero introduce un grado de incertidumbre para empresas y gobiernos

Implicaciones para la región y el sector privado

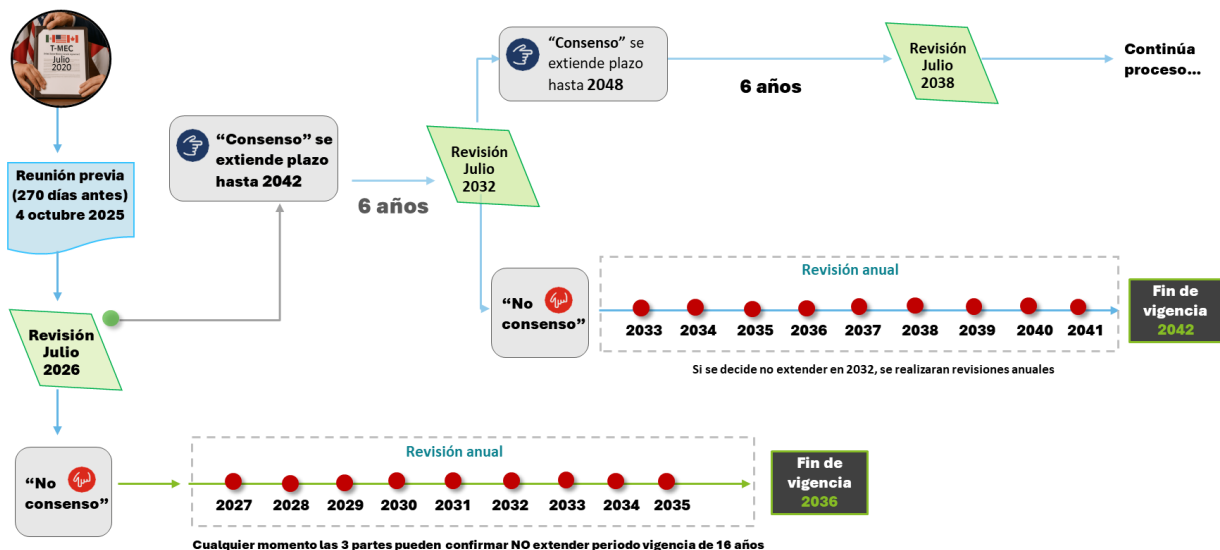
La cláusula “sunset” genera un reto para la **planificación empresarial**, ya que cada seis años existe la posibilidad de ajustes o incluso de terminación del acuerdo.

Esto obliga a las compañías que operan en Norteamérica a **diseñar estrategias flexibles** y escenarios de contingencia ante potenciales cambios en **reglas de origen**, aranceles o disposiciones regulatorias.

Contexto político y riesgos en la negociación

La revisión de 2026 se dará en un entorno marcado por **tensiones geopolíticas** y políticas proteccionistas, especialmente en Estados Unidos. Figuras como **Donald Trump** han señalado que usarán la cláusula para impulsar cambios en el tratado, lo que podría incluir presiones sobre migración, seguridad y reglas más estrictas para inversión extranjera.

Para México y Canadá, esto implica **prepararse para negociaciones** complejas que podrían redefinir compromisos en sectores estratégicos, mientras se busca preservar la integración regional y evitar escenarios de fragmentación comercial.



La manufactura en EE.UU.: menor peso, mayor dependencia

La caída histórica de la base manufacturera limita resiliencia y endurece su postura negociadora.



Desindustrialización acelerada: una caída histórica

Desde la década de los setenta, el peso de la manufactura en la economía ha **caído más del 50%**, alcanzando niveles **históricamente** bajos.

Este cambio estructural refleja una **transformación profunda** en la composición productiva del país, donde la industria **manufacturera**, antes motor clave del crecimiento, ha cedido terreno frente a otros sectores.

Impacto social y regional: del taller al servicio

La contracción manufacturera no solo redujo el **empleo industrial**, sino que también modificó la dinámica regional, convirtiendo zonas tradicionalmente industriales en **economías orientadas a los servicios**.

Este desplazamiento ha tenido implicaciones **sociales y económicas** significativas, afectando la **estabilidad laboral** y la capacidad de generar empleos de alto valor agregado.

La transición hacia economías de servicios transformó regiones enteras que antes dependían de la manufactura como fuente principal de empleo y desarrollo.

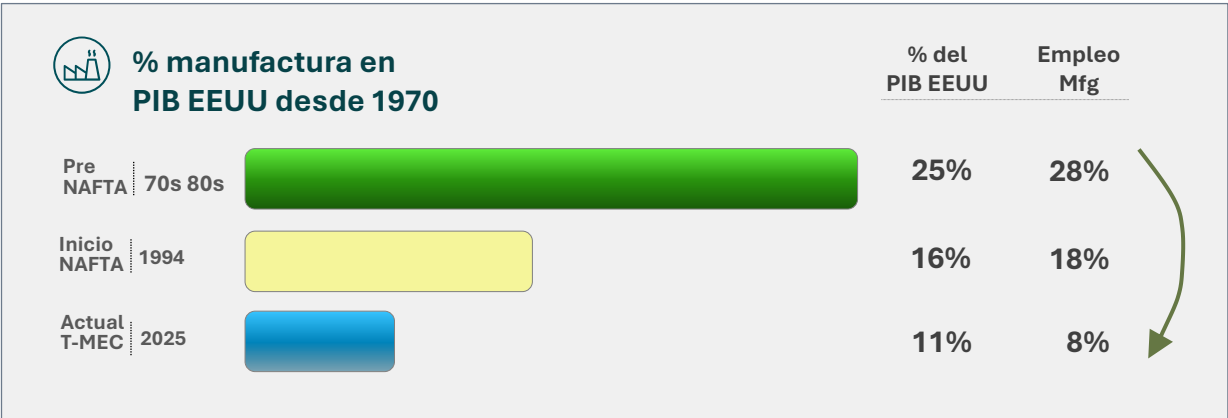
Dependencia y pérdida de competitividad

Además, la disminución de la base industrial **incrementó la dependencia** de importaciones en sectores estratégicos, debilitando la **competitividad nacional** y erosionando las cadenas de valor internas.

Posición	País	% Mfg. PIB
# 3	China	27%
# 5	Corea del Sur	25%
# 11	México	22%
# 12	Japón	20%
# 14	Alemania	18%
# 21	Italia	15%
#115	Estados Unidos	11%

La pérdida de **capacidades manufactureras** limita la **resiliencia económica** y plantea retos para la integración productiva, la innovación y la autonomía en áreas críticas.

Esta situación reduce el poder de negociación para imponer reglas favorables en integración productiva y contenido regional, ya que la menor base industrial limita la capacidad de cumplir con requisitos de origen y aprovechar incentivos de relocalización.



Manufactura global: EE.UU. Participa con 11% pero genera 16% del valor agregado mundial

El liderazgo estadounidense se sostiene en innovación, no en volumen manufacturero

De manufactura a innovación: un cambio estratégico

La reducción del peso manufacturero en EE.UU. no implica pérdida de relevancia, sino una **transición hacia actividades de mayor valor agregado**.

El país ha desplazado su enfoque desde la producción masiva hacia la ingeniería avanzada, el diseño y la integración tecnológica, consolidándose como el epicentro global de innovación industrial.

El efecto multiplicador de la tecnología

EE.UU. lidera en investigación y desarrollo, concentrando **más del 55%** de la inversión empresarial en I+D vinculada a manufactura.

Este liderazgo genera un efecto multiplicador sobre todas las industrias, impulsando productividad, digitalización y automatización, lo que redefine la competitividad más allá del volumen de producción.

Valor agregado como ventaja competitiva

Aunque su participación manufacturera nacional es del 11%, EE.UU. **aporta el 16% del valor agregado global**, equivalente a la **octava economía más grande del mundo**.

Este indicador refleja que la fortaleza no reside en la cantidad de manufactura, sino en la sofisticación de procesos y la capacidad de generar soluciones integradas con alto contenido tecnológico.

Una manufactura más relevante que nunca

La manufactura estadounidense ha cambiado de naturaleza: hoy es más estratégica, intensiva en conocimiento y orientada a servicios avanzados.

Este modelo permite a EE.UU. mantener liderazgo en cadenas globales, atraer inversión en sectores críticos y consolidar su papel como arquitecto de la industria 4.0



#	Potencias manufactureras (OCDE)	% Mfg. PIB - Nacional	% Mfg. PIB - Global	Valor absoluto Mfg. (US trillions)
1	China	27%	30%	\$4.9
2	Estados Unidos	11%	16%	\$2.5
3	Japón	20%	6%	\$1.0
4	Alemania	18%	5%	\$0.9
5	Corea del Sur	25%	3%	\$0.4
6	México	22%	2%	\$0.3
7	Italia	15%	1.8%	\$0.2

Mapa estratégico México-EE.UU.-Baja California rumbo a 2026

Convergencias, tensiones y oportunidades clave



EE.UU.- Prioridades 2026	México Prioridades 2026	Coincidencias estratégicas	Zonas de tensión	Oportunidades Baja California
1. Reforzar cadenas de suministro y reducir dependencia de China.	Aprovechar el friendshoring con mayor contenido regional.	Friendshoring regional: fortalecer producción Norteamericana integrada.	EE.UU. presiona por verificación más estricta en reglas de origen.	Hub binacional con manufactura avanzada, logística integrada y proximidad con California (EE.UU.).
2. Garantizar estándares laborales y sindicales altos.	Mejorar productividad laboral y competitividad.	Bienestar laboral y formalización.	Mecanismos laborales de respuesta rápida frecuentes.	Alta especialización técnica en semiconductores , aeroespacial y dispositivos médicos.
3. Transición energética y energía limpia.	Soberanía energética con modernización regulatoria.	Interés común en transición verde y movilidad eléctrica.	Conflictos en políticas energéticas mexicanas.	Potencial en almacenamiento, eficiencia industrial y electrificación de corredores productivos.
4. Regular comercio digital, IA y propiedad intelectual.	Desarrollo digital con enfoque nacional.	Digitalización y trazabilidad de cadenas.	Protección de datos, patentes y regulación digital.	Ecosistema transfronterizo para innovación y colaboración con clusters de California.
5. Frontera inteligente y control migratorio.	Desarrollo fronterizo y cooperación en seguridad.	Infraestructura fronteriza moderna.	Tensiones por migración , seguridad y fentanilo.	Infraestructura fronteriza crítica y flujos logísticos de alto volumen.

Este análisis sintetiza los puntos críticos que definirán la negociación del T-MEC en 2026 y revela las oportunidades estratégicas que Baja California puede activar para fortalecer la competitividad regional y su papel en la integración económica de Norteamérica.

8. Hoja de ruta estratégica para la negociación del T-MEC



“Hoja de ruta estratégica para la negociación del T-MEC”

Fases clave para construir una postura sólida y competitiva

1. Diagnóstico y Consulta

- **Objetivo:** Recabar y analizar propuestas y preocupaciones de los sectores clave.

Acciones:

- Foros regionales y sectoriales (empresarial, sindical, académico, sociedad civil).
- Sistematizar aportaciones. Identificar temas recurrentes, divergencias y prioridades.

Resultado esperado:

- Mapa de intereses y riesgos por industria, con matriz de coincidencias y divergencias.



2. Integración de equipos técnicos y grupos de trabajo

- **Objetivo:** Formar equipos especializados por eje del T-MEC.

Acciones:

- Designar responsables por tema (origen, energía, laboral, semiconductores, agro, PI, medio ambiente, facilitación comercial). Incluir cámaras, empresas, sindicatos, academia y expertos.
- Definir cronograma y entregables.

Resultado esperado:

- Grupos con mandato claro.



3. Análisis comparativo y Benchmarking Internacional

- **Objetivo:** Evaluar propuestas vs mejores prácticas internacionales.

Acciones:

- Benchmarking con EE.UU., Canadá, Asia, Europa. Analizar impactos (económicos, sociales, regulatorios).
- Identificar quick-wins y áreas prioritarias.

Resultado esperado:

- Documento comparativo y escenarios de negociación.



4. Definición de la postura nacional y estrategia de negociación

- **Objetivo:** Construir postura nacional sólida y consensuada.

Acciones:

- Integrar propuestas validadas. Definir líneas rojas, prioridades y concesiones. Preparar argumentarios y fichas técnicas. Validar con Consejo T-MEC y Presidencia.

Resultado esperado:

- Documento comparativo y escenarios negociación.



5. Implementación de proyectos piloto y “Capstone”

- **Objetivo:** Probar soluciones innovadoras y fortalecer vínculo academia-industria.

Acciones:

- Proyectos Capstone en temas críticos. Pilotos: digitalización aduanera, formación dual, movilidad laboral, friendshoring.
- Medir resultados y ajustar antes de negociación.

Resultado esperado:

- Lecciones y casos de éxito para respaldar postura nacional.



6. Negociación formal y seguimiento Internacional

- **Objetivo:** Defender intereses nacionales y asegurar cumplimiento de acuerdos.

Acciones:

- Participar en rondas con equipos técnicos y asesores. Respalda posiciones con evidencia y casos piloto. Monitorear avances y ajustar estrategia.

Resultado esperado:

- Acuerdos alineados a intereses nacionales y mecanismos de seguimiento.



7. Comunicación, transparencia y evaluación continua

- **Objetivo:** Mantener informados a sectores y sociedad; ajustar estrategia según resultados.

Acciones:

- Publicar avances y próximos pasos en portales y foros.
- Sesiones de retroalimentación con sectores.
- Evaluar impacto y preparar ajustes regulatorios/legislativos.

Resultado esperado:

- Legitimidad social, transparencia y adaptación continua.



Conclusiones y recomendaciones finales

Conclusiones

1. El T-MEC es el pilar de la competitividad de Baja California.

La consulta confirma que la economía del estado depende profundamente de Norteamérica: integración alta, beneficios claros y oportunidades inmediatas en inversión, innovación y empleo.

2. La revisión 2026 no es técnica: es estratégica y geopolítica.

El entorno apunta a una negociación dura —más política industrial, más seguridad nacional y menos margen para la complacencia. La región debe anticipar cambios obligatorios en energía, semiconductores, digitalización, laboral y comercio.

3. Baja California tiene una ventaja estructural que ningún otro estado posee.

Su plataforma exportadora, su integración con la costa oeste de EE.UU., su ecosistema industrial y académico y su vocación fronteriza la convierten en un actor central en la modernización del acuerdo

4. Las voces sectoriales revelan coincidencias claras.

Los sectores demandan:

- Certidumbre regulatoria,
- Infraestructura fronteriza eficiente,
- Aprobaciones regulatorias ágiles,
- Alineación energética,
- Talento especializado,
- Digitalización total del comercio transfronterizo.

La coincidencia multisectorial es la mayor fortaleza para 2026

5. La cláusula “sunset” obliga a pensar en escenarios de largo plazo.

Si no hay consenso en 2026, el tratado entra en revisiones anuales hasta 2036. La región debe prepararse para operar en un entorno de incertidumbre estructural, con estrategias de contingencia por industria.

Recomendaciones

1. Construir una postura estatal técnica, unificada y negociable.

Integrar las propuestas sectoriales en un documento sólido, con prioridades, líneas rojas y concesiones posibles. Baja California debe llegar a 2026 con una narrativa clara y basada en evidencia.

2. Desplegar una agenda de competitividad inmediata (2025-2026).

- Digitalización operativa de aduanas
- Cruces fronterizos con inspección conjunta
- Programas de talento especializado
- Incentivos para clusters estratégicos (semiconductores, aeroespacial, dispositivos médicos)
- Hoja de ruta energética con certidumbre regulatoria

Estas acciones demuestran preparación y fortalecen la posición negociadora.

3. Activar un Consejo Estatal del T-MEC durante toda la negociación.

Un espacio permanente que reúna gobierno + industria + academia para coordinar mensajes, evaluar escenarios, revisar propuestas y actualizar la postura según avancen las rondas.

4. Alinear el desarrollo económico del estado con las tendencias globales.

- Aprovechar la transición hacia:
- Energías limpias,
- Manufactura avanzada,
- Cadena de suministro regional,
- Innovación tecnológica.

Esto ancla a Baja California como socio confiable para EE.UU. y Canadá.

5. Preparar escenarios de riesgo y resiliencia.

Diseñar rutas alternativas ante:

- Reglas de origen más estrictas,
- Cambios en contenido laboral,
- ajustes en energía,
- Nuevas exigencias regulatorias.

La resiliencia de Baja California será un activo crítico en la revisión.

Mensaje clave final

La revisión del T-MEC en 2026 es una oportunidad histórica.

Baja California no solo debe responder a la negociación:
DEBE INFLUIR EN ELLA.

“Con visión, evidencia y unidad multisectorial, el estado puede consolidarse como el punto de mayor competitividad, innovación y seguridad económica de Norteamérica”.





La revisión del T-MEC en 2026
permitirá que **Baja California**
impulse innovación,
seguridad económica e
integración productiva,
consolidándose como **actor
central** en la modernización
del acuerdo México-EE.UU.

Clasificación de las actividades económicas de los estados

Para facilitar la explicación de la distribución del PIB en las diferentes actividades económicas de cada estado, se agregaron los sectores como se muestra en la siguiente tabla.

Agregado	Sectores económicos de acuerdo al SCIAN
Agricultura	11 Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza.
Minería	Minería petrolera y minería no petrolera.
Generación de energía	22 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final.
Construcción	23 Construcción.
Industrias ligeras	311 Industria alimentaria; 312 Industria de las bebidas y del tabaco; 313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles; 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir; 315 Fabricación de prendas de vestir; 316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos; 321 Industria de la madera; 337 Fabricación de muebles, colchones y persianas.
Industrias pesadas	322 Industrias del papel; 323 Impresión e industrias conexas; 324 Fabricación de productos derivados del petróleo y carbón; 325 Industria química; 326 Industria del plástico y del hule; 327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos; 331- Industrias metálicas básicas; 332 Fabricación de productos metálicos.
Industrias de alta tecnología	333 Fabricación de maquinaria y equipo; 334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos; 335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica; 336 Fabricación de equipo de transporte.
Otras industrias	339 Otras industrias manufactureras.
Comercio al por menor	46 Comercio al por menor.
Comercio al por mayor	43 Comercio al por mayor.
Otros servicios	48-49 Transportes, correos y almacenamiento; 56 Servicios de apoyo a negocios y manejo de desechos y servicios de remediación; 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos; 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales; 93 Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales.
Servicios especializados	51 Información en medios masivos; 52 Servicios financieros y de seguros; 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles; 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos; 55 Corporativos.
Servicios de salud y educación	61 Servicios educativos; 62 Servicios de salud y de asistencia social.

Clasificación de las actividades económicas de los estados

Para facilitar la explicación de la distribución del PIB en las diferentes actividades económicas de cada estado, se agregaron los sectores como se muestra en la siguiente tabla.

Estado	Actividad 1	Actividad 2	Actividad 3
Aguascalientes	Fabricación de equipo de transporte	Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	Fabricación de prendas de vestir
Baja California	Fabricación de equipo de computación y de otros electrónicos	Fabricación de muebles	Servicios de esparcimiento
Baja California Sur	Transporte turístico	Servicios de alojamiento temporal	Agricultura y cría de animales
Campeche	Minería	Agricultura y cría de animales	Servicios inmobiliarios
Coahuila	Industrias metálicas básicas	Fabricación de equipo de transporte	Fabricación de maquinaria y equipo
Colima	Servicios de almacenamiento	Servicios relacionados con el transporte	Fabricación de productos a base de minerales no metálicos
Chiapas	Pesca, caza y captura	Cría y explotación de animales	Transporte turístico
Chihuahua	Fabricación de equipo de computación y de otros electrónicos	Industria de la madera	Fabricación de accesorio y aparatos eléctricos
Ciudad de México	Banca central	Compañías de seguros, finanzas y fondos de retiro	Telecomunicaciones
Durango	Industria de la madera	Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas	Industria alimentaria
Guanajuato	Curtido y acabado de cuero y piel	Comercio al por mayor de productos textiles y calzado	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
Guerrero	Servicios inmobiliarios	Transporte turístico	Servicios de alojamiento temporal
Hidalgo	Fabricación de productos derivados del petróleo y el carbón	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	Fabricación de productos a base de minerales no metálicos
Jalisco	Fabricación de equipo de computación y de otros electrónicos	Industria de las bebidas y el tabaco	Fabricación de muebles
México	Transporte aéreo	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	Fabricación de prendas de vestir
Michoacán	Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	Industria de la madera	Industrias metálicas básica

Clasificación de las actividades económicas de los estados

Para facilitar la explicación de la distribución del PIB en las diferentes actividades económicas de cada estado, se agregaron los sectores como se muestra en la siguiente tabla.

Estado	Actividad 1	Actividad 2	Actividad 3
Morelos	Fabricación de productos a base de minerales no metálicos	Residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud	Industria del plástico y hule
Nayarit	Agricultura y cría de animales	Industria alimentaria	Industria de las bebidas y el tabaco
Nuevo León	Fabricación de maquinaria y equipo	Fabricación de accesorio y aparatos eléctricos	Industrias metálicas básicas
Oaxaca	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón	Transporte turístico	Transporte por agua
Puebla	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	Fabricación de prendas de vestir	Fabricación de equipo de transporte
Querétaro	Fabricación de accesorios y aparatos eléctricos	Industria del plástico y del hule	Industria del papel
Quintana Roo	Muesos, sitios históricos, zoológicos y similares	Servicios de alojamiento temporal	Transporte turístico
San Luis Potosí	Fabricación de accesorios y aparatos eléctricos	Industrias metálicas básicas	Fabricación de equipo de transporte
Sinaloa	Agricultura y cría de animales	Industria alimentaria	Industria de las bebidas y del tabaco
Sonora	Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas	Agricultura y cría de animales	Fabricación de equipo de computación y de otros electrónicos
Tabasco	Extracción de petróleo y gas	Servicios relacionados con el transporte	Servicios relacionados con la minería
Tamaulipas	Transporte por agua	Transporte por ductos	Industria química
Tlaxcala	Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles	Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir	Fabricación de productos a base de minerales no metálicos
Veracruz	Transporte por agua	Transporte por ductos	Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
Yucatán	Pesca, caza y captura	Fabricación de prendas de vestir	Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir
Zacatecas	Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas	Industria de las bebidas y del tabaco	Servicios relacionados con la minería





Deloitte se refiere a una o más entidades de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), su red global de firmas miembro y sus sociedades afiliadas a una firma miembro (en adelante “Entidades Relacionadas”) (colectivamente, la “organización Deloitte”). DTTL (también denominada como “Deloitte Global”) así como cada una de sus firmas miembro y sus Entidades Relacionadas son entidades legalmente separadas e independientes, que no pueden obligarse ni vincularse entre sí con respecto a terceros. DTTL y cada firma miembro de DTTL y su Entidad Relacionada es responsable únicamente de sus propios actos y omisiones, y no de los de las demás. DTTL no provee servicios a clientes. Consulte www.deloitte.com/about para obtener más información.

Deloitte ofrece servicios profesionales líderes a casi el 90% de las empresas de la lista Fortune Global 500® y a miles de empresas privadas. Nuestra gente ofrece resultados medibles y duraderos que ayudan a reforzar la confianza del público en los mercados de capitales y permiten que los clientes se transformen y prosperen. Sobre la base de sus 180 años de historia, Deloitte abarca más de 150 países y territorios. Descubra cómo las aproximadamente 460,000 personas de Deloitte en todo el mundo tienen un impacto importante en www.deloitte.com.

Tal y como se usa en este documento, “Deloitte S-LATAM, S.C.” es la firma miembro de Deloitte y comprende tres Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades legalmente separadas e independientes, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera y otros servicios profesionales bajo el nombre de “Deloitte”. “Deloitte S-LATAM, S.C.” no brinda servicios a los clientes. Consulte <http://www.deloitte.com/conozcanos> para obtener más información.

Esta comunicación contiene únicamente información general, y ninguna de las empresas miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), su red global de firmas miembro o sus entidades relacionadas (colectivamente, la “organización Deloitte”) está, por medio de esta comunicación, prestando asesoramiento o servicios profesionales. Antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado.

No se dan declaraciones, garantías o compromisos (expresos o implícitos) en cuanto a la exactitud o integridad de la información en esta comunicación, y ninguna de DTTL, sus firmas miembro, entidades relacionadas, empleados o agentes será responsable de ninguna pérdida o daño que surja directa o indirectamente en relación con cualquier persona que confíe en esta comunicación. DTTL y cada una de sus empresas miembro, y sus entidades relacionadas, son entidades jurídicamente separadas e independientes.

© 2025 Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.