

El Acuerdo Global Modernizado:

alianza estratégica México-Unión Europea



El Acuerdo Global Modernizado: una ventana para profundizar la relación México-Unión Europea

Resumen ejecutivo

El 22 de mayo de 2026, México y la Unión Europea (UE) firman el Acuerdo Global Modernizado (AGM), la actualización más ambiciosa de su relación bilateral en 25 años. La modernización llega en un momento de reconfiguración global donde la política arancelaria del segundo gobierno Trump expone la vulnerabilidad de México por su relación asimétrica con Estados Unidos, al mismo tiempo que la UE busca fortalecer su relación con socios confiables ante un entorno global adverso: la guerra en Ucrania, la competencia china y el distanciamiento de Washington. El AGM es una respuesta estratégica de dos economías complementarias que envían un mensaje de cooperación y fortalecimiento del orden comercial basado en reglas.

El nuevo acuerdo liberaliza 99% del comercio de bienes —por la apertura de bienes agroalimentarios—, moderniza la protección de inversiones mediante un sistema de corte internacional y extiende la protección recíproca a 568 indicaciones geográficas en total—desde el champán y el jamón de Parma, hasta el mango ataulfo y la vainilla de Papantla— sentando las bases para que los productos de ambas economías compitan en los mercados del otro con identidad y valor diferenciado.

La relación económica bilateral ya muestra una base sólida; no obstante, todavía existe un margen de crecimiento relevante. En 2025 el comercio total entre ambas economías ascendió a 88.2 mil millones de dólares (mmdd) y, de acuerdo con los datos del Centro de Comercio Internacional, México podría incrementar sus exportaciones a la UE en aproximadamente 16 mmdd si aprovecha plenamente su potencial exportador. Para que eso ocurra, México debe ratificar el Acuerdo Comercial Interino (ACI) con celeridad, garantizar certeza jurídica para los inversionistas europeos, informar y preparar a sus empresas para cumplir los estándares del mercado europeo, y desplegar una estrategia activa de internacionalización que alcance, en particular, a las pequeñas y medianas empresas.

Contenido

IMCO Propone.....	5
1. Introducción.....	6
2. ¿Por qué ahora? El contexto internacional.....	7
2.1 El regreso del proteccionismo y sus consecuencias globales.....	7
2.2 Europa, entre la vulnerabilidad y la búsqueda de nuevos socios.....	7
2.3 La inversión europea en México: un activo para ambas partes.....	8
3. Del AG al AGM: ¿por qué modernizarlo?.....	9
3.1 ¿De dónde venimos? El Acuerdo Global de 2000 y su legado.....	10
3.2 Principales actualizaciones del AGM.....	11
4. Oportunidades del AGM para México y la UE.....	13
4.1 Una relación con mayor potencial.....	13
4.2 Complementariedad, no competencia: por qué México es distinto a Mercosur.....	16
5. Conclusión.....	17
6. Bibliografía.....	19

IMCO Propone

- **Acelerar la ratificación del Acuerdo Comercial Interino (ACI) y dar seguimiento al proceso del Acuerdo Global Modernizado (AGM).** El 22 de mayo se firman dos instrumentos con rutas de aprobación paralelas: el ACI, que solo requiere el aval del Senado mexicano y del Parlamento Europeo, y el AGM integral (que incluye los otros dos pilares del acuerdo: el diálogo político de alto nivel y el de cooperación en diversos ámbitos) cuya entrada en vigor depende de la ratificación de los 27 parlamentos nacionales de la UE. El Senado mexicano debe priorizar la aprobación del ACI, ya que este permitirá activar de manera inmediata las nuevas reglas comerciales sin esperar el largo proceso de ratificación completa. De manera simultánea, el gobierno federal debe mantener una interlocución activa con los Estados miembros para acompañar el proceso de ratificación del AGM integral, particularmente en lo relativo a los mecanismos de protección de inversiones y al componente de cooperación política.
- **Aprovechar la certeza regulatoria que otorga el Sistema de Tribunales de Inversiones (ICS) para atraer inversión europea de alta calidad.** El ICS está formalmente integrado en el AGM y sustituye al arbitraje privado por un tribunal público y transparente, por lo que México se puede promover como un destino de inversiones con reglas claras a la vez que el sistema blindo el derecho soberano del Estado mexicano para implementar reformas clave en sectores como el energético y ambiental. Ningún acuerdo comercial sustituye las condiciones internas que hacen del país un destino atractivo para el capital extranjero, sin embargo la inversión en México puede aumentar si el entorno regulatorio ofrece estabilidad y predictibilidad.
- **Consolidar una estrategia de comunicación y coordinación que mantenga a los distintos actores informados sobre la normativa europea relevante.** Para que el AGM se traduzca en exportaciones reales, los productores y proveedores mexicanos deben conocer y cumplir los estándares que el mercado europeo exige. Regulaciones recientes de la UE como el Reglamento sobre Productos Libres de Deforestación y la Directiva de Diligencia Debida en Sostenibilidad Corporativa elevan los requisitos de trazabilidad, cumplimiento laboral y responsabilidad ambiental. El gobierno, en coordinación con cámaras empresariales y organismos de normalización, debe construir canales sistemáticos de información y asistencia técnica para que las empresas mexicanas puedan adaptarse y aprovechar las preferencias arancelarias que el acuerdo abre.
- **Diseñar una política activa de internacionalización de PyMes orientada al mercado europeo.** El AGM incluye por primera vez un capítulo dedicado a las pequeñas y medianas empresas, pero sus beneficios no llegarán de forma espontánea. El potencial exportador no aprovechado de México con la UE se estima en 16 mdd, y materializarlo requiere que las empresas cuenten con financiamiento, certificación y acompañamiento técnico para cumplir estándares europeos y conectarse con compradores potenciales.
- **Activar una diplomacia económica de largo aliento en Europa que trascienda los ciclos políticos.** La firma del AGM es significativa, pero su aprovechamiento depende de una presencia mexicana sostenida en los mercados europeos más relevantes. Esto implica fortalecer la red de representaciones comerciales en Europa más allá de Bruselas y Ginebra, establecer agendas de promoción en sectores estratégicos —energías limpias, manufactura avanzada y digitalización industrial— y fortalecer alianzas con cámaras empresariales y centros de investigación europeos.

1. Introducción

El 22 de mayo de 2026, en el marco de la VIII Cumbre México-Unión Europea celebrada en la Ciudad de México, **la presidenta Claudia Sheinbaum, el presidente del Consejo Europeo, António Costa, y la presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, firmarán el Acuerdo Global Modernizado (AGM) y su Acuerdo Comercial Interino (ACI).**

Con ello culmina un proceso de negociación que inició en 2016 y que actualiza el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (conocido como el Acuerdo Global), que se firmó en 1997 y entró en vigor desde el año 2000. **Aquel primer acuerdo adoptó la misma arquitectura jurídica que se empleará ahora: un instrumento comercial provisional (ACI) de entrada en vigor inmediata, y un acuerdo integral (AGM) que requiere la ratificación de los 27 parlamentos nacionales de la UE para entrar en vigor de forma plena.**

La aceleración de la firma para que ocurriera en 2026 dista de ser azarosa. El entorno internacional que rodea este acuerdo le otorga una urgencia y un valor que van más allá de su contenido técnico. La política arancelaria del segundo gobierno de Donald Trump ha reconfigurado el mapa del comercio global y ha expuesto la vulnerabilidad de economías con alta concentración comercial. Simultáneamente, la guerra en Ucrania y las tensiones con China han obligado a la UE a buscar socios confiables fuera de su vecindad inmediata para diversificar sus cadenas energéticas y agroalimentarias.

En este entorno internacional, la UE ha avanzado activamente en la consolidación de su red de tratados comerciales con socios afines: India, Australia, varios países de América Latina y ahora México. Por su parte, nuestro país ha demostrado una resiliencia notable en su política comercial: ha mantenido su acceso preferencial a Norteamérica y, en diciembre de 2025, el Senado ratificó la adhesión del Reino Unido al Tratado Integral y Progresista de Integración Transpacífica (TIPAT). Ahora, México firma la ampliación del acuerdo con el mayor bloque económico integrado del mundo.

La urgencia estratégica compartida añade una capa de oportunidad a una relación que ya era relevante. **El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) publica esta investigación a propósito de la firma del AGM con el objetivo de analizar su relevancia estratégica para ambas partes e identificar caminos para su aprovechamiento pleno.** El texto se organiza en tres secciones: primero, examina el contexto internacional del acuerdo; segundo, describe qué se firma y por qué se modernizó el acuerdo original y, finalmente, analiza las oportunidades económicas concretas para México y para la UE.

El texto argumenta que el AGM es estratégicamente relevante porque envía un mensaje de cooperación y fortalecimiento del orden comercial basado en reglas, en un contexto de incertidumbre internacional y tensión geopolítica. Además, el acuerdo permitirá a México diversificar sus fuentes de inversión con mayor certidumbre y a consolidarse como el único país del mundo con acceso preferencial simultáneo a los dos mayores bloques económicos del planeta. Para la UE, la modernización también representa una oportunidad singular: México es el único socio latinoamericano con una canasta exportadora predominantemente industrial (complementaria con la

producción europea), un *hub* manufacturero con acceso preferencial simultáneo al mercado estadounidense, y un proveedor potencial de materias primas críticas para la transición energética europea.

2. ¿Por qué ahora? El contexto internacional

El comercio global atraviesa uno de sus momentos de mayor turbulencia en décadas. La arquitectura de libre comercio construida pacientemente desde la posguerra —basada en reglas multilaterales, instituciones compartidas y cadenas de suministro integradas— enfrenta presiones simultáneas desde múltiples frentes. En este entorno, **el AGM no es simplemente el resultado de una negociación técnica que tardó más de lo esperado, sino una respuesta deliberada de dos socios que comparten valores y necesidades a un mundo que se reorganiza a gran velocidad.**

2.1 El regreso del proteccionismo y sus consecuencias globales

El regreso de Donald Trump a la Casa Blanca en enero de 2025 marcó un punto de inflexión en la política comercial global. Lo que comenzó como una escalada arancelaria dirigida principalmente a China, se extendió rápidamente a México y Canadá y, eventualmente, a prácticamente todos los socios comerciales de Washington, incluyendo aliados históricos. A los aranceles generales se sumaron medidas sectoriales sobre acero, aluminio, cobre, automóviles, autopartes, autobuses y camiones, redibujando las condiciones de acceso al mercado más grande del mundo.

Pero la política exterior del segundo gobierno Trump va más allá de los aranceles. Dicha administración ha confrontado abiertamente a las instituciones europeas, retirado apoyo militar a la región y amenazado con incorporar Groenlandia —territorio de un Estado miembro de la OTAN— como parte del territorio estadounidense.¹ Para Europa, esto representa una ruptura sin precedentes, pues las dos regiones que encarnaban el orden occidental y la defensa conjunta del multilateralismo se encontraron, de pronto, en lados opuestos de una disputa que nadie hubiera anticipado hace una década.

2.2 Europa, entre la vulnerabilidad y la búsqueda de nuevos socios

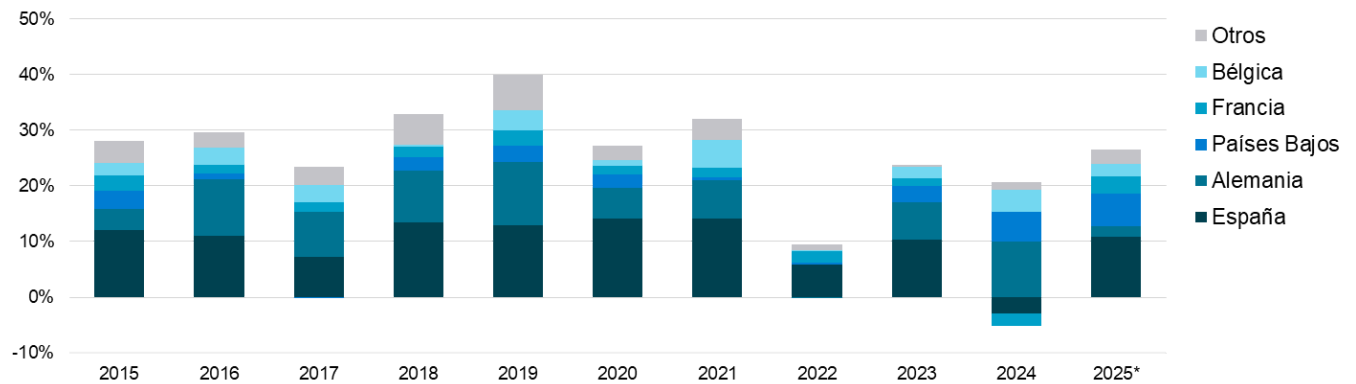
Este choque con Washington llega en un momento particularmente delicado para Europa, que ya enfrenta una serie de vulnerabilidades difíciles de concebir de manera simultánea. La guerra de Rusia contra Ucrania, que mantiene en tensión máxima sus fronteras orientales, ha obligado a replantear su seguridad energética y ha acelerado la necesidad de una visión estratégica distinta. Al mismo tiempo, la dependencia comercial con China —en insumos tecnológicos, paneles solares, baterías y manufacturas diversas— se ha convertido en una fuente de riesgo ante la creciente disputa geopolítica entre Pekín y Occidente. La volatilidad en los precios del petróleo, exacerbada por las tensiones en Medio Oriente, añade otra capa de incertidumbre sobre el suministro energético europeo.

¹ BBC, "Trump doubles down on Greenland ahead of Davos visit, saying there is 'no going back'" 2026, <https://www.bbc.com/news/articles/cvgr19m642zo>.

farmacéutico y maquinaria), convierte a México en un destino estratégico para el capital europeo: una economía manufacturera dinámica, alejada de los vaivenes del Medio Oriente y del riesgo geopolítico que representa la guerra en Ucrania. El AGM refuerza este vínculo al incorporar un mecanismo moderno de solución de controversias en materia de inversiones, que ofrece mayor certeza y predictibilidad a los inversionistas europeos frente al marco fragmentado de tratados bilaterales que existe actualmente.

Gráfica 2.1 Participación de la Unión Europea en la IED de México (2015-2025).

Porcentaje de la IED anual



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la Secretaría de Economía. Nota: El dato de 2025 corresponde a cifras originales.

3. Del AG al AGM: ¿por qué modernizarlo?

El 22 de mayo no se firma un solo documento, sino dos instrumentos jurídicos complementarios que responden a la misma lógica que se empleó en 1997: separar las disposiciones que pueden entrar en vigor rápidamente, de aquellas que requieren un proceso de ratificación más largo y complejo.

El primero es el ACI, que contiene las disposiciones estrictamente comerciales del nuevo marco bilateral. Al tratarse de un área de competencia exclusiva de la UE, su entrada en vigor solo requiere la aprobación del Senado mexicano y del Parlamento Europeo. Una vez ratificado por ambas instituciones, las empresas y exportadores de ambas partes podrán comenzar a beneficiarse de sus disposiciones de forma inmediata.

El segundo es el AGM en su versión integral, que va más allá del comercio e incorpora los pilares de diálogo político, cooperación y protección de inversiones. Por abarcar áreas de competencia compartida entre la UE y sus Estados miembros, su entrada en vigor plena requiere además la ratificación de los 27 parlamentos nacionales europeos —un proceso que, por su complejidad, tomará más tiempo.

Esta arquitectura es una decisión deliberada que permite activar los beneficios comerciales sin esperar el largo camino de la ratificación completa, al tiempo que preserva los compromisos más amplios en materia política y de cooperación para cuando el proceso concluya.

Tabla 3.1 Diferencias entre el ACI y el AGM

Instrumento	Contenido principal	Quién lo ratifica	Cuándo entra en vigor
Acuerdo Comercial Interino (ACI)	Disposiciones comerciales: desgravación arancelaria, reglas de origen, comercio digital, propiedad intelectual y servicios.	Senado mexicano + Parlamento Europeo.	En cuanto ambas instituciones lo aprueben; probablemente este mismo año.
Acuerdo Global Modernizado (AGM)	Todo lo anterior, más diálogo político, cooperación, protección de inversiones (ICS), compras públicas, sostenibilidad, derechos laborales y anticorrupción.	Senado mexicano + Parlamento Europeo + los 27 parlamentos europeos.	Proceso más largo; entrada en vigor plena, una vez concluidas todas las ratificaciones.

Fuente: Elaborado por el IMCO.

3.1 ¿De dónde venimos? El Acuerdo Global de 2000 y su legado

Para entender el alcance de lo que se firma, conviene recordar de dónde se parte. **El Acuerdo Global original fue firmado en 1997 y entró en vigor en el año 2000, convirtiéndose en el primer acuerdo de libre comercio que la Unión Europea suscribió con un país latinoamericano.**³ Su relevancia se observa en los siguientes aspectos: en 25 años de vigencia, el comercio bilateral en bienes prácticamente se cuadruplicó —de 18.9 mmdd en 2000 a 88.2 mmdd en 2025—⁴ y en diez años (2015-2024) la IED europea en México acumuló 88.7 mmdd.⁵

Sin embargo, el acuerdo original tenía límites estructurales que con el tiempo se volvieron cada vez más visibles. **Su pilar comercial se enfocó principalmente en la liberalización de bienes industriales, mientras dejó sin cubrir sectores enteros: 62% del comercio agrícola quedó libre**

³ Gisela Grieger, *Modernisation of the trade pillar of the EU-Mexico Global Agreement*, Briefing, International Agreements in Progress, PE 608.680 (Bruselas: European Parliamentary Research Service, 2020).

⁴ Banco de México, Cubo de Comercio Exterior — Valor en dólares anual, acceso mayo 2026, <https://www.banxico.org.mx/CuboComercioExterior/ValorDolaresAnual/inicio>.

⁵ Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa, <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published> (Consultado el 10/05/2026).

de aranceles, con productos enteros como carne, cereales, lácteos y frutas completamente excluidos de la liberalización.⁶ Los servicios digitales, las compras públicas a nivel subnacional, la protección moderna de inversiones (dado que previo al Tratado de Lisboa esto era una competencia nacional) y los mecanismos anticorrupción simplemente no existían como categorías relevantes en el comercio internacional de aquella época.

Por lo anterior, en 2016, México y la UE acordaron iniciar formalmente las negociaciones para modernizar el acuerdo. Para México, la urgencia se intensificó cuando el presidente Trump amenazó con abandonar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, antecesor del T-MEC) durante su campaña presidencial de ese mismo año, haciendo más evidente que nunca la necesidad de diversificar socios comerciales.⁷ **Para la UE, la modernización era una oportunidad de incorporar a México a un marco de nueva generación que reflejara sus estándares actuales en comercio, inversión y sostenibilidad.**

Tras varias rondas de negociación, en abril de 2018 se alcanzó un acuerdo en principio sobre el pilar comercial. En abril de 2020 se cerró un gran elemento pendiente: el acceso de empresas europeas a los mercados de compras públicas a nivel subnacional en México. En enero de 2025, tras negociaciones adicionales para incorporar las reformas energéticas del gobierno mexicano, la Comisión Europea anunció la conclusión formal del proceso. En septiembre de 2025 se adoptaron las propuestas de firma,⁸ allanando el camino para la cumbre del 22 de mayo.

3.2 Principales actualizaciones del AGM

El nuevo acuerdo no es simplemente una versión ampliada del anterior, sino que es cualitativamente distinto. Su contenido desarrolla áreas que en el año 2000 no existían o eran incipientes.⁹ Algunos de los cambios relevantes están relacionados con el comercio agroalimentario, denominaciones de origen, propiedad intelectual, compras públicas, protección de inversiones y comercio digital.

⁶ Grieger, *Modernisation* (2020).

⁷ Grieger, *Modernisation* (2020).

⁸ Aribel Contreras Suárez *et al.*, *La modernización del Acuerdo Global México-Unión Europea: relevancia estratégica, beneficios, desafíos y acciones para México* (Ciudad de México: Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, 2026).

⁹ Serrano Caballero, "The modernization".

Tabla 3.2 Cambios del AGM con respecto al AG

Dimensión	Acuerdo Global (2000)	Acuerdo Global Modernizado (2026)
Bienes industriales	Liberalización plena progresiva.	Liberalización plena mantenida.
Bienes agrícolas	62% del comercio libre de aranceles; carne, cereales, lácteos y frutas excluidos.	85%+ de líneas arancelarias liberalizadas; 99% del comercio de bienes libre de aranceles. ¹⁰
Servicios	Compromisos limitados; audiovisual, aéreo y cabotaje marítimo excluidos.	Acceso ampliado a telecomunicaciones, servicios financieros, marítimos y de entrega; incluye movimiento de personas de negocios.
Comercio digital	No contemplado.	Capítulo específico; elimina barreras al comercio en línea y prohíbe aranceles a transmisiones electrónicas.
Compras públicas	Cobertura limitada a nivel federal.	Apertura federal y subnacional por primera vez; 14 estados mexicanos abren sus mercados (~€20 mil millones anuales solo en el nivel federal) .
Protección de inversiones	Sin disposiciones; regida por tratados bilaterales individuales de cada Estado miembro.	Marco único para los 27 Estados miembro; sistema de corte de inversión internacional (ICS).
Propiedad intelectual e indicaciones geográficas	Compromisos básicos alineados con estándares OMC y otros compromisos con la UE que protegían a 212 productos.	Protección de 336 indicaciones geográficas europeas, 20 mexicanas (además de los 212 ya protegidos) y estándares de propiedad intelectual.
PyMes	Sin capítulo específico.	Capítulo dedicado a mecanismos de financiamiento, certificación y digitalización.
Reglas de origen	Esquema tradicional de certificación.	Modelo de declaración en factura; simplifica el proceso de certificación y reduce la carga operativa para exportadores.

¹⁰ Algunos productos agrícolas (como azúcar, carne de res o lácteos) seguirán sujetos a cuotas o pago de aranceles.

Fuente: Elaborado por el IMCO con información de la Secretaría de Relaciones Exteriores y de la Comisión Europea.

El AGM resuelve tres rezagos estructurales del acuerdo original. Primero, corrige la liberalización incompleta en agricultura, que durante 25 años dejó a los productores mexicanos en desventaja frente a los socios de Estados Unidos y Canadá en el mercado europeo. Segundo, moderniza el marco de protección de inversiones, sustituyendo un mosaico de tratados bilaterales desiguales por un sistema único, transparente y predecible. Tercero, incorpora al acuerdo las dimensiones del comercio del siglo XXI —digital, sostenibilidad, anticorrupción— que simplemente no existían cuando se negoció el texto original.

Al mismo tiempo, el AGM abre oportunidades que van más allá de la reducción arancelaria. La apertura de compras públicas subnacionales crea un mercado nuevo para empresas mexicanas en Europa. La protección de indicaciones geográficas permite a productos mexicanos diferenciarse y ganar valor en un mercado de alto poder adquisitivo. El capítulo de Pymes, junto con las reglas de origen modernizadas,¹¹ facilita que empresas más pequeñas —históricamente excluidas de los beneficios de los tratados comerciales— puedan participar activamente en el intercambio bilateral.

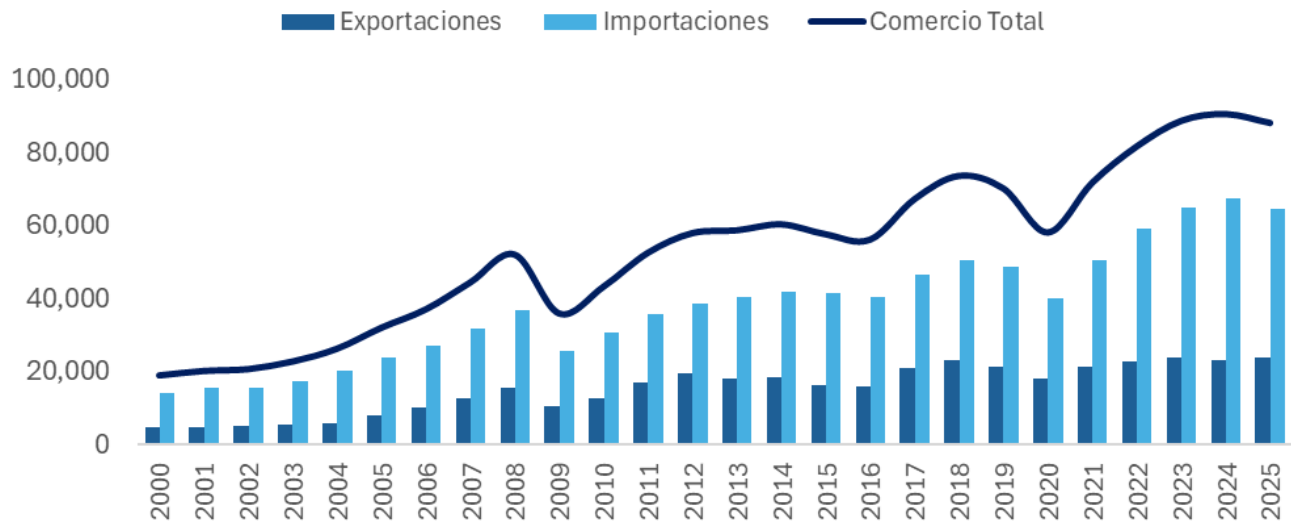
4. Oportunidades del AGM para México y la UE

4.1 Una relación con mayor potencial

A pesar de que México concentra más del 80% de sus exportaciones en el mercado estadounidense, la relación económica con la UE tiene un valor importante. De acuerdo con datos del Banco de México, en 2025 el comercio total entre ambas economías ascendió a 88.2 mmdd. De ese total, 23.8 mmdd correspondieron a exportaciones mexicanas hacia la UE y 64.4 mmdd a importaciones provenientes del bloque europeo, lo que arroja un superávit comercial europeo de 40.6 mmdd. En términos relativos, las exportaciones mexicanas a la UE representaron apenas 3.6% del total exportado por México, mientras que las importaciones desde la UE sumaron 9.7% del total. Es decir, México compra más de lo que vende en esta relación, y ambos flujos tienen un margen considerable de crecimiento.

¹¹ El requisito de origen en el sector automotriz se situó entre 55-60% del Valor del Contenido Regional dependiendo del producto específico.

Gráfica 4.1 Comercio entre México y la Unión Europea (2000-2025)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos del Banco de México.

De acuerdo con el Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en inglés), **el potencial exportador no aprovechado de México en las condiciones comerciales actuales asciende a aproximadamente 192 mmdd a nivel global.**¹² De ese total, 16 mmdd de dólares corresponden a comercio potencial con la UE aún sin materializar. Si México lograra aprovechar ese potencial, sus exportaciones hacia la UE podrían crecer aproximadamente un 67% respecto a los niveles de 2025. Los sectores con mayor potencial sin explotar son aquellos que más comercian ambas economías, los cuales están expuestos en las gráficas 4.2 y 4.3. Estos sectores son maquinaria y equipo electrónico (6.7 mmdd potenciales) y vehículos y autopartes (3.5 mmdd potenciales).¹³ Esta estimación es congruente con el objetivo de la Secretaría de Economía de aumentar 50% las exportaciones a la UE para 2030.¹⁴

El sector agrícola ha sido históricamente uno de los más sensibles en las negociaciones comerciales entre la UE y México, con amplias barreras sanitarias y arancelarias que limitaron su integración. Con la nueva generación del acuerdo, la liberalización de un mayor número de productos abre una oportunidad relevante. En 2025, el comercio agrícola bilateral sumó poco más de 2 mmdd¹⁵

¹² International Trade Centre, Export Potential Map — México,

<https://exportpotential.intracen.org/es/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=484&toMarker=w&market=w&whatMarker=k> (Consultado 12/05/2026).

¹³ El ITC estima el potencial exportador mediante tres factores: 1) la oferta del país exportador, medida por su desempeño exportador histórico ; 2) la demanda del mercado destino y, 3) las condiciones de acceso. La brecha entre el potencial estimado y las exportaciones reales indica oportunidades no aprovechadas.

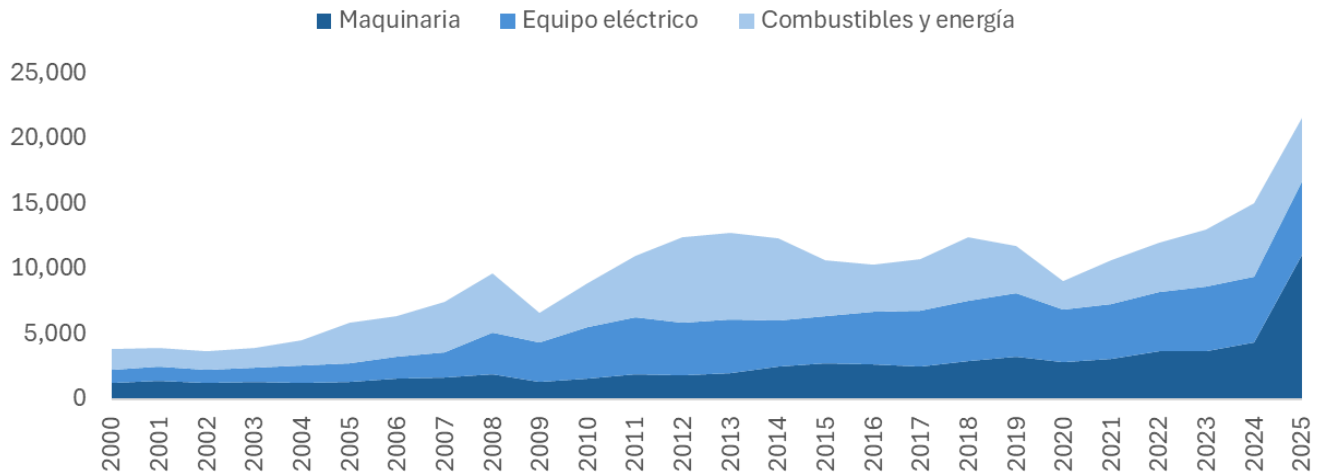
¹⁴ Sonia Corona, “El nuevo acuerdo comercial de México y la Unión Europea apunta a una tasa cero de aranceles para el sector agroalimentario”, El País,

<https://elpais.com/mexico/economia/2026-05-18/el-nuevo-acuerdo-comercial-de-mexico-y-la-union-europea-apunta-a-una-tasa-cero-de-aranceles-para-el-sector-agroalimentario.html> (Consultado el 18/05/2026).

¹⁵ Naciones Unidas, UN Comtrade Database, “Trade Data: Mexico - European Union 2000 -2025”, <https://comtradeplus.un.org/> (Consultado el 19/05/2026).

y, de acuerdo con el ITC, la exportación de hortalizas de México tiene un potencial no aprovechado de aproximadamente 1.2 mdd. México le vende a la UE principalmente café, té y especias (~220 mdd), frutas (~191 mdd) y verduras (~119 mdd), productos donde tiene ventaja climática clara y donde quedan márgenes de expansión si se consolida el acceso preferencial. La UE, en cambio, exporta a México semillas oleaginosas (~296 mdd), grasas y aceites (~243 mdd) y lácteos y huevos (~130 mdd), registrando un superávit de alrededor de 302 mdd.

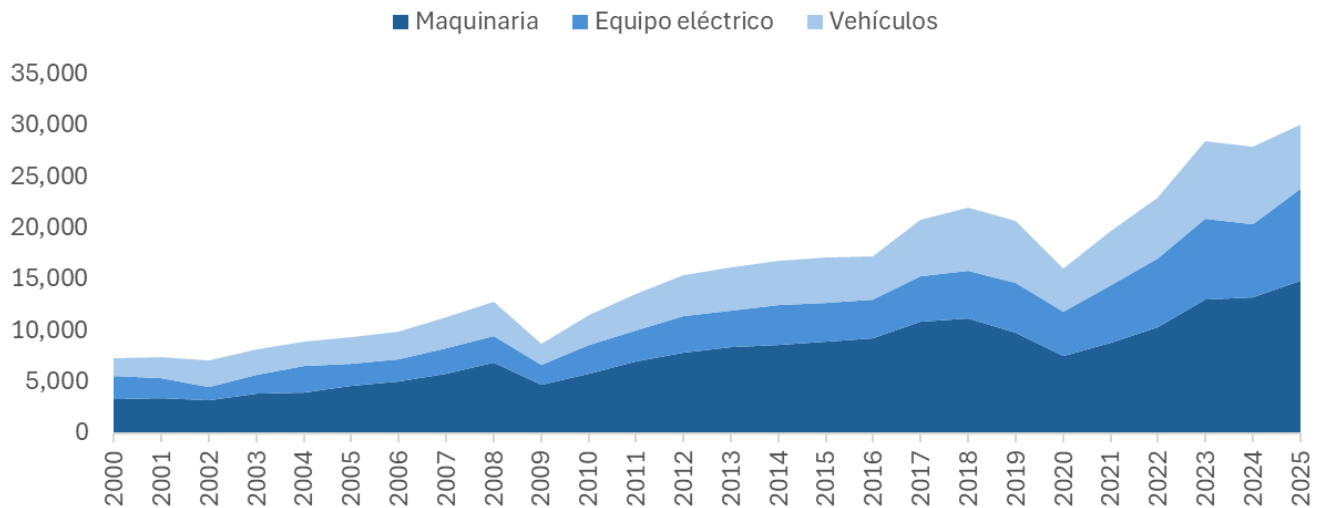
Gráfica 4.2 Principales exportaciones de México a la Unión Europea (2000-2025)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de UN Comtrade.

La relación también es ventajosa para la UE, pues el ITC estima un **potencial exportador europeo no aprovechado hacia México de aproximadamente 32.8 mdd**, lo que confirma que hay espacio de expansión en ambas direcciones. Esto es significativo, ya que una relación comercial con potencial bilateral real es más sostenible y políticamente más robusta que una de beneficio unilateral.

Gráfica 4.3 Principales exportaciones de la Unión Europea a México (2000-2025)



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de UN Comtrade.

4.2 Complementariedad, no competencia: por qué México es distinto a Mercosur

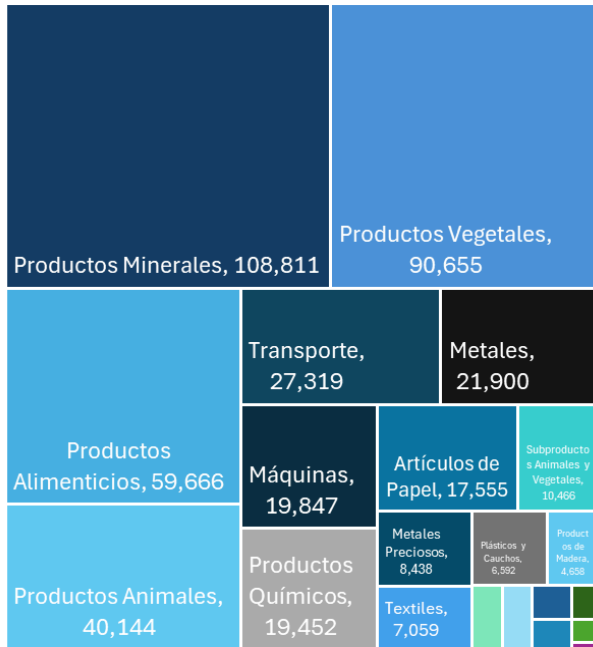
La razón de fondo detrás de este potencial mutuo es la complementariedad estructural de las dos economías, una característica que México no comparte con ningún otro socio latinoamericano relevante de la UE. México es, en esencia, un país exportador de manufacturas industriales: 95% de sus exportaciones hacia la UE son bienes industriales —maquinaria, equipo electrónico, vehículos, instrumentos ópticos y productos farmacéuticos— que se integran a las cadenas productivas europeas en lugar de competir con ellas.¹⁶

Esto contrasta de forma marcada con la canasta exportadora del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), bloque con el que la UE también ha estrenado acuerdo comercial tras más de dos décadas de negociación. Las exportaciones de los países del Mercosur hacia Europa están dominadas por *commodities* agroalimentarios —soja, carne, azúcar— que en muchos casos compiten directamente con la producción agrícola europea, generando resistencias políticas internas en países como Francia que han retrasado y condicionado ese acuerdo. **Un acuerdo con México, en cambio, no genera esa fricción: es una relación de complemento, no de competencia.**

¹⁶ Grieger, Modernisation (2025).

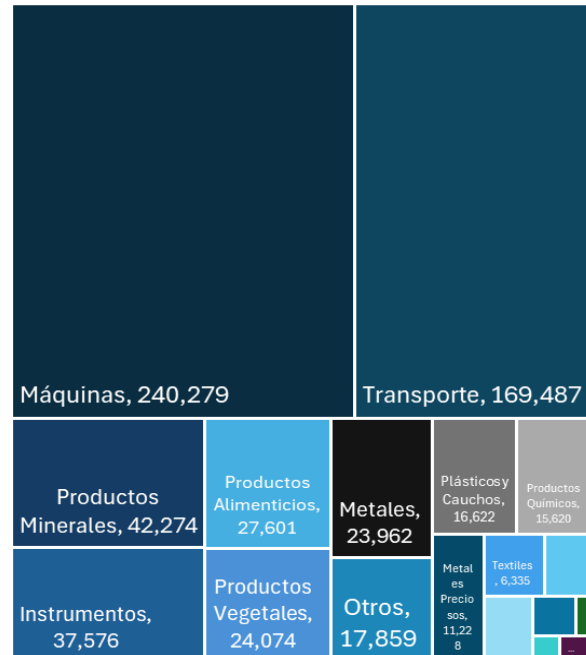
Gráfica 4.4 Exportación de Mercosur por sector (2024)

Millones de dólares



Gráfica 4.5 Exportación de México por sector (2024)

Millones de dólares



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos del Observatorio de Complejidad Económica.¹⁷

5. Conclusión

El Acuerdo Global Modernizado llega en un momento decisivo para ambas partes. Aunque las negociaciones se prolongaron durante años, la convergencia de intereses y la necesidad de responder a un entorno político cada vez más incierto aceleraron su conclusión. El valor del AGM no es solo económico, sino también simbólico y geopolítico. **En un mundo donde el multilateralismo se erosiona y las alianzas se renegocian bajo criterios de conveniencia inmediata, México y la UE eligen el camino de una asociación basada en reglas, valores compartidos y complementariedad real.**

Es cierto que la relación de México con América del Norte seguirá siendo predominante. **El T-MEC no tiene sustituto y su revisión en 2026 es la prioridad comercial más urgente del país. Pero precisamente por eso el AGM importa: no como alternativa al vecino del norte, sino como contrapeso estratégico que amplía el margen de maniobra de México, diversifica sus fuentes de inversión y lo posiciona como el único país del mundo con acceso preferencial simultáneo a los dos mayores bloques económicos del planeta.** De este modo, la firma del 22 de mayo abre puertas que solo se traducirán en beneficios reales si México actúa con deliberación: ratificando

¹⁷ Se compara 2024 por ser el dato más reciente del Observatorio de Complejidad Económica que permite comparar la canasta exportadora de México con la de Mercosur.

oportunamente, fortaleciendo su institucionalidad regulatoria y desplegando una estrategia activa para que sus empresas —especialmente las más pequeñas— puedan cruzar esas puertas.

6. Bibliografía

Banco de México. *Cubo de Comercio Exterior — Valor en dólares anual*. <https://www.banxico.org.mx/CuboComercioExterior/ValorDolaresAnual/inicio>

BBC. 2026. "Trump doubles down on Greenland ahead of Davos visit, saying there is 'no going back'". <https://www.bbc.com/news/articles/cvgr19m642zo>

Comisión Europea. 2026. "Trade relations, negotiations and agreements." CIRCABC — Europa. <https://circabc.europa.eu/ui/group/09242a36-a438-40fd-a7af-fe32e36cbd0e/library/525e06a4-3dbb-4b70-ac35-728c9234e366/details>

Contreras Suárez, Aribel, Alejandra López de Alba Gómez, Guadalupe González Chávez, Mónica Laborda Sánchez y José Joel Peña Llanes. 2026. *La modernización del Acuerdo Global México-Unión Europea: relevancia estratégica, beneficios, desafíos y acciones para México*. Ciudad de México: Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales.

Corona, Sonia. 2026. "El nuevo acuerdo comercial de México y la Unión Europea apunta a una tasa cero de aranceles para el sector agroalimentario". El País. <https://elpais.com/mexico/economia/2026-05-18/el-nuevo-acuerdo-comercial-de-mexico-y-la-union-europea-apunta-a-una-tasa-cero-de-aranceles-para-el-sector-agroalimentario.html>

Embajada de México en Bélgica. "Propiedad Intelectual — Acuerdo Global Modernizado." Secretaría de Relaciones Exteriores. <https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/es/avisos/30-ue/agm/659-propiedad-intelectual>

Grieger, Gisela. 2020. *Modernisation of the trade pillar of the EU-Mexico Global Agreement*. Briefing, International Agreements in Progress, PE 608.680. Bruselas: European Parliamentary Research Service.

Grieger, Gisela. 2025. *Modernisation of the trade pillar of the EU-Mexico Global Agreement*. Briefing, International Agreements in Progress, PE 775.888. Bruselas: European Parliamentary Research Service.

International Trade Centre. *Export Potential Map — México*. <https://exportpotential.intracen.org/es/products/tree-map?fromMarker=i&exporter=484&toMarker=w&market=w&whatMarker=k>

Naciones Unidas. UN Comtrade Database. "Trade Data: Mexico - European Union 2000 -2025". <https://comtradeplus.un.org/>

Observatory of Economic Complexity. *Economic Complexity Index Rankings 2024*. <https://oec.world/es/rankings/eci/hs6/hs96?tab=ranking>

Secretaría de Economía. *Inversión Extranjera Directa*. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-inversion-extranjera-directa?state=published>

Serrano Caballero, Enriqueta. 2022. "The modernization of the European Union-Mexico Association Agreement: between change and continuity." *Documentos de Trabajo*, Occasional paper FC/EU-LAC (7) EN. Madrid: Fundación Carolina / Fundación EU-LAC.
<https://doi.org/10.33960/issn-e.1885-9119.DTFF07en>



INSTITUTO MEXICANO PARA LA COMPETITIVIDAD A.C.