



RELATORÍA

Foro Internacional de Comercio Exterior (FICEX) 2026

14 MAYO 2026



FORO INTERNACIONAL DE
**COMERCIO
EXTERIOR**
2026

INAUGURACIÓN

Javier Cendejas Meneses - Presidente de COMCE Noreste

- Norteamérica no debe entenderse únicamente como una región geográfica, sino como una plataforma productiva con capacidad para competir, exportar, innovar y conectar con los mercados más exigentes del planeta.
- La región concentra cerca del 30% del Producto Interno Bruto mundial
- Cada minuto cruzan las fronteras regionales más de 3.6 millones de dólares en bienes y servicios.
- Desde la entrada en vigor del T-MEC, el comercio regional ha crecido un 32%, alcanzando un récord de 1.93 billones de dólares.
- En 2025, las exportaciones mexicanas alcanzaron los 664 mil millones de dólares, de los cuales más de 551 mil millones tuvieron como destino Norteamérica, representando el 86% del total exportado, lo que confirma la profunda vocación exportadora del país en la región.
- Estas cifras reflejan confianza, competitividad y capacidad industrial, así como la fortaleza de las cadenas de valor integradas entre los tres países socios.
- Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas y Durango concentran 273 mil millones de dólares en exportaciones, equivalentes al 41% del total nacional.
- El noreste de México representa una columna vertebral del comercio exterior mexicano, donde la logística no es un servicio complementario, sino una condición esencial para competir.
- Se debe adoptar una visión estratégica de la frontera México-Estados Unidos: no como una línea que separa, sino como una infraestructura económica, una frontera productiva de talento, industria, inversión y movimiento preciso.



- El T-MEC ofrece una plataforma, pero su verdadero potencial se construye cotidianamente en las empresas, los puertos, las aduanas, los parques industriales y las regiones que apuestan por integrarse al mundo.
- El objetivo central del FICEX es seguir construyendo la región más competitiva del mundo, a través del análisis de oportunidades, el networking de calidad y el intercambio de conocimiento de primer nivel.



Marco González - Secretario de Desarrollo y Agropecuario; y Director General de CODEFRONT

- El corredor binacional entre Nuevo León y el estado de Texas tiene una relevancia geopolítica y comercial.
- La conexión Nuevo León-Texas, sobre todo en este sexenio, ha sido una prioridad.
- Podemos sacarle provecho a Monterrey y al Triángulo Dorado: Austin, Dallas, Houston y San Antonio.
- COMCE es un aliado estratégico de la frontera Colombia. Ha sido fundamental para revitalizar un punto fronterizo que en su momento no se aprovechaba en su totalidad.
- Nuevo León es el Texas de México y Texas es el Nuevo León de Estados Unidos.
- La coordinación entre ambas regiones puede marcar una diferencia sustancial en la forma en que se practica el comercio internacional de una manera rápida, segura y sobre todo competitiva.

Betsabé Rocha - Secretaria de Economía de Nuevo León

- Nuevo León representa casi el 8% del PIB nacional, 10% de las exportaciones y recibe el 12% de toda la inversión del país.
- Nuevo León es el motor industrial de México, a pesar de concentrar solo el 4% de la población nacional.
- La aduana de Nuevo León (14 km de frontera) pasó de ser la séptima a la segunda en recaudación gracias a la inversión en infraestructura.
- La presente administración del estado ha impulsado estrategias de infraestructura y comercio exterior, necesidades históricas reconocidas que no habían sido atendidas.
- México hoy es aliado de Estados Unidos, es hoy aliado de Canadá, y podemos seguir construyendo mucho.
- La economía de un estado funciona como un gran motor, las empresas son sus pistones, el talento definitivamente es la energía y el comercio es el combustible que nos permite avanzar más rápido y más lejos. Las PyMEs son el aceite que lubrica y sostiene el funcionamiento del automóvil.
- COMCE por su labor de capacitación exportadora y transferencia de conocimiento hacia las PyMEs.



Sergio E. Contreras Pérez - Presidente de COMCE Nacional

- Monterrey, Nuevo León y todo el Noreste de México tiene un papel central en el desempeño exportador del país.
- México se consolidó como la 13ª economía mundial, el 10º país exportador y el 10º país importador a nivel global.
- Las exportaciones mexicanas totalizaron 664 mil millones de dólares, representando un crecimiento del 7.6% respecto al año anterior, a pesar del entorno de aranceles y disrupciones impulsadas por la política comercial de Estados Unidos.
- El comercio total del país —suma de exportaciones e importaciones— alcanzó 1 billón 330 mil millones de dólares en 2025.
- Más del 90% de estas exportaciones corresponde a manufactura de calidad, y el estado de Nuevo León es el principal contribuyente a este rubro.
- En el primer trimestre de 2026 las exportaciones crecieron 18%, alcanzando 175 mil millones de dólares.
- De mantener este ritmo, se estima que las exportaciones anuales llegarán a 730 mil millones de dólares.
- El comercio total proyectado para el cierre de 2026 asciende a 1 billón 470 mil millones de dólares.
- Este crecimiento ha sido resultado de la resiliencia del sector empresarial e industrial mexicano.
- Son los propios empresarios quienes han aprovechado las condiciones generadas por las disrupciones del comercio global —como la imposición de aranceles a China— para consolidar la posición de México.
- - México no debe preocuparse por el T-MEC.
 - México es el principal socio comercial de Estados Unidos y su principal mercado, contribuyendo con el 17% de las cadenas productivas de varios sectores de la economía americana. Ningún otro país se acerca a ese nivel de integración.
 - En el sector automotriz, México provee el 44% de los insumos que requiere la industria en Estados Unidos, lo que hace prácticamente inviable un desplazamiento a corto plazo de la producción hacia territorio americano.
 - El promedio real de aranceles pagado por México en 2025 fue de apenas 3.4%, muy por debajo de los porcentajes anunciados, lo cual refleja la fortaleza de la integración productiva entre ambos países.
 - Las revisiones al T-MEC son un proceso natural y no representan una amenaza trascendental para la economía de ninguna de las partes.
- Debemos tener confianza y orgullo en torno al potencial de México como plataforma extraordinaria para el comercio mundial, ubicada junto a la economía más grande del planeta y en la región económica más dinámica: Norteamérica.





Andrés Franco Zaldívar - Director General de COMCE Noreste

- FICEX es un espacio de diálogo, y un espacio informativo, pero sobre todo un espacio para hacer equipo.
- Agradecimiento a todos los actores clave en la cadena de suministro que mueven al T-MEC: las empresas pequeñas, medianas y grandes, empresas de manufactura, de transporte y agentes aduanales, puentes y puertos, autoridades de gobierno, la academia, los Clústeres, y otros organismos, no sólo de México pero también de Estados Unidos y de Canadá.
- Hacer equipo para que el comercio trilateral entre Canadá, Estados Unidos y México continúe creciendo de manera eficiente, segura y sostenible, y así nuestra región siga siendo la más competitiva del mundo.

CONFERENCIA

Border Master Plan: importancia de la infraestructura del corredor USMCA

Caroline Mays - Directora del Texas Department of Transportation

- 5 millones de vehículos comerciales cruzan la frontera Texas-México cada año, y la tendencia continúa creciendo.
- El comercio entre EE.UU. y México ha registrado un crecimiento del 770% desde la firma del TLCAN en 1994, y el corredor Texas-México supera ese ritmo con un crecimiento del 831%.
- El valor del comercio podría alcanzar un billón de dólares antes de que concluya el año en curso.
- El 80% del comercio entre EE.UU. y México pasa por Texas, con impacto directo en Canadá y en toda la cadena de suministro norteamericana.
- Texas cuenta con 28 cruces fronterizos carreteros, una extensa red de ferrocarriles de carga, puertos marítimos, aeropuertos y zonas de comercio exterior que en conjunto articulan el flujo de bienes entre ambos países.
- El Corredor I-35 / MX-85 (Corredor USMCA) es conocido como "Main Street USA" y "Main Street Texas", pues conecta Laredo con Canadá.
- Laredo es actualmente el único cruce fronterizo con conexión directa a una interestatal, lo que lo convierte en el punto de mayor flujo comercial.



- En los próximos años, Laredo contará con tres interestatales simultáneas (I-35, I-69 e I-27), ampliando considerablemente su capacidad y competitividad.
- La inversión en los tres distritos fronterizos (El Paso, Laredo y Pharr) creció de 1,800 millones de dólares en 2016 a más de 8,000 millones en la actualidad, representando un incremento del 350%. El plan decenal de TxDOT contempla entre 95,000 y 100,000 millones de dólares para todo el estado.
- El Plan Maestro Fronterizo adoptado en 2021 identificó 632 proyectos (530 en el lado texano y 102 en el lado mexicano). Entre los resultados más destacados:
 - 59 proyectos completados por TxDOT, con un valor de 2,000 millones de dólares.
 - Otros 1,000 millones de dólares en proyectos con financiamiento asegurado.
 - Monitoreo de tiempos de espera expandido del 10% al 86% en cruces al norte, del 27% al 89% en vehículos comerciales, y del 0% al 84% en dirección sur.
 - Se obtuvieron 6 a 7 permisos presidenciales para expansión y nuevos cruces fronterizos desde 2021.
 - Se avanzó en la conectividad este-oeste entre cruces fronterizos, una carencia histórica ante la predominancia de corredores norte-sur.
- La renegociación del USMCA representa una oportunidad para incorporar la facilitación del comercio como elemento central.
- El nuevo Plan Maestro Fronterizo será completado a finales de 2026 y presentado para su adopción oficial ante la Comisión de TxDOT y la legislatura de Texas a principios de 2027.
- Texas está comprometido con la colaboración binacional en materia de infraestructura y facilitación del comercio. Destacó que la planificación no es un ejercicio burocrático, sino una hoja de ruta concreta para orientar inversiones, tomar decisiones basadas en datos y responder a las necesidades reales de los usuarios del sistema de transporte.

PANEL

Cadena de suministro segura en la región T-MEC

Arturo Álvarez, Director de Operaciones de Trayecto.

David Eaton, Director Ejecutivo de Desarrollo de Negocios de CPKC.

Adrián García, Director de Operaciones de FedEx.

Joaquín Cervantes, Director Ejecutivo de Operaciones - Dicex (**Moderador**)

Arturo Álvarez, Director de Operaciones de Trayecto

- Las operaciones aduanales en la frontera norte de México disminuyeron ligeramente entre 2024 y 2025 de aproximadamente 14.5 a 14.3 millones de operaciones, una reducción del 1.7%. Sin embargo, el valor del comercio creció de manera significativa, con una recaudación fiscal superior al 13%, lo que refleja un desplazamiento hacia mercancías de mayor valor agregado.
- El costo de los combustibles aumentó un 8% en apenas dos meses — equivalente al incremento total registrado durante todo 2024 y 2025 — erosionando directamente la competitividad de la cadena de suministro.
- La seguridad es un reto persistente y sin resolver para el transporte terrestre.

- Las zonas de alto riesgo rotan por todo el país — Estado de México, Puebla, Veracruz y la región del Bajío — sin una tendencia positiva sostenida a nivel nacional.
- Las inversiones en seguridad (centros de monitoreo, mapeo de rutas, nuevas tecnologías) representan un costo indirecto significativo y no previsto para los operadores logísticos.
- Las restricciones de horarios de circulación y las rutas alternativas incrementan los tiempos de tránsito y reducen la productividad
- El trayecto Laredo-Dallas (700 km) con 10-11 horas y el trayecto Laredo-San Luis Potosí (730 km): 14 horas; refleja déficit de infraestructura y eficiencia operativa que reducen la competitividad de México.
- La eficiencia logística general en un 8% — en procesamiento aduanal, cruces fronterizos y tiempos de tránsito — podría atender estructuralmente la escasez de aproximadamente 90,000 operadores de carga, sin necesidad de encarecer la cadena logística.



David Eaton, Director Ejecutivo de Desarrollo de Negocios de CPKC

- El ferrocarril es inversión privada: más de \$5,000 millones de dólares en 26 años.
- Sectores clave: automotriz, agroindustrial (granos, berries, aguacate, cadena de frío).
- El 99.8% del flete de CPKC en México llega sin robo ni reclamaciones de seguro.
- Estrategia de seguridad: mantener la carga en movimiento + modelo de inteligencia (no guardias estáticos).
- Productos más robados: resina plástica, granos, chatarra.
- Ventajas del ferrocarril: capacidad (1 tren = 300 camiones), consistencia, menores emisiones (1/4 vs. camión) y costo-beneficio.
- Ejemplo de trabajo en equipo: cadena de frío con preinspección en Kansas City para no parar en frontera.
- La manufactura en México es en sí misma una estrategia de mitigación de riesgos geopolíticos.
- Lanzó el servicio SMX: Salinas Victoria a Atlanta en 72 horas, en colaboración con múltiples actores.

Adrián García, Director de Operaciones de FedEx

- Las exportaciones aéreas mexicanas se han diversificado: ya no van 90% a EE.UU., sino cerca del 80%.
- La electrónica crece por la demanda de chips, IA y data centers; será cada vez más relevante.
- El impacto arancelario existe, pero todos siguen operando; la resiliencia es clave.
- El transporte aéreo es ideal para carga urgente, de alto valor o sensible al tiempo.
- Principal vulnerabilidad aérea: la primera y última milla (transporte terrestre).
- Los proyectos especiales (ej. oro) requieren alianzas, acuerdos de confidencialidad y control de información.
- La inteligencia — no los candados — es lo que realmente da seguridad.
- Debemos integrar todos los modos de transporte como un solo ecosistema.

El comercio de Norteamérica ante el nuevo orden mundial

Ramón Alberto Garza García - CEO de Código Magenta

- Hay tres momentos históricos de reconfiguración del sistema económico global.
 - Bretton Woods, 1944 — El patrón dólar
 - El petrodólar, 1972-1974
 - Los BRICS y el nuevo trilateralismo
- El 49% de la economía global se ubica en todos los países de Asia que orbitan en torno a China, y solamente el 18% está en Norteamérica.
- Esta asimetría, argumentó Garza, hace inviable cualquier estrategia de confrontación sostenida.
- Estamos entrando en una nueva dimensión geopolítica trilateral en la que la economía, el comercio y la tecnología, y no los recursos militares, son los factores determinantes del poder global.
- China ha pasado de consumir poco más de 1 millón de barriles diarios de petróleo en el año 2000, a casi 17 millones en la actualidad, produciendo internamente solo 5.3 millones, lo que implica una importación neta de 11.5 millones de barriles diarios.
- Esta brecha representa tanto una vulnerabilidad estructural de la economía china como una palanca de negociación de primera magnitud para EE.UU., que puede ofrecer acceso garantizado a suministros energéticos como parte de un acuerdo de largo plazo.
- Ya hay un avance hacia una aduana única compartida entre México, EE.UU. y Canadá, con auditores recíprocos y sistemas tecnológicos integrados.
- Este proceso busca homologar los controles de comercio exterior en el marco del tratado, con implicaciones directas para las cadenas de suministro regionales.



Plan de desarrollo de la aduana Colombia

Marco González Valdez - Secretario de Desarrollo Regional y Agropecuario

- Nuevo León cuenta con apenas 15 kilómetros de frontera, lo que en apariencia representaría una desventaja frente a entidades con mayor extensión fronteriza. Sin embargo, esta característica se ha convertido en una fortaleza: permite una vigilancia total y permanente de la franja fronteriza, con pleno conocimiento de lo que ocurre en ella en todo momento.
- Durante la administración actual, la aduana de Colombia ha sido sometida a una modernización integral en menos de cuatro años y medio. Entre las acciones ejecutadas destacan:
 - Instalación de destacamentos de Fuerza Civil.
 - Incorporación de efectivos de la Guardia Nacional y SEDENA.
 - Presencia permanente de seguridad en la zona fronteriza.
- La aduana Colombia es hoy la más segura y vigilada en la frontera México-Estados Unidos
- Opera con plena seguridad las 24 horas, incluyendo horarios nocturnos en los que otras aduanas suspenden la circulación.
- La aduana Colombia no compite directamente con Nuevo Laredo, sino que atiende un segmento diferenciado: carga con destino final a San Antonio, Austin, Dallas y Houston.
- Las ventajas competitivas que ofrece la aduana de Colombia son:
 - Tiempo de cruce promedio de 20 minutos, frente a aproximadamente 4 horas en la aduana vecina.
 - Conectividad directa con la Interestatal 35 (I-35).
 - Territorio virgen a ambos lados de la frontera con potencial de desarrollo.
 - Despacho conjunto: Colombia es la única aduana de la región donde los oficiales mexicanos operan del lado americano, lo que permite una revisión única de 5 minutos en lugar de la doble revisión que aplica en otras fronteras.



Fortalecer y proteger a la industria mexicana y a sus proveedores

Eugenio Clariond Rangel - Presidente Ejecutivo de Grupo Cuprum

- La industria del aluminio representó 2.77 millones de toneladas y aproximadamente 16,000 millones de dólares en 2024, con un 49% de participación de importaciones, concentradas principalmente en productos planos.
- México ocupa el 8° lugar mundial en producción de perfiles, castings y cables de aluminio, y Grupo Cuprum es reconocida como la más grande de América Latina y del continente americano como empresa privada en extrusión.
- El 23% del aluminio primario producido en Occidente transita por el Estrecho de Ormuz. Dubái y Bahrein —dos de los principales proveedores del sector— sufrieron bombardeos recientes; uno opera a tan solo 10% de su capacidad y la recuperación se estima en al menos un año.
- Los aranceles sección 232 impuestos por la administración Trump generan incertidumbre adicional sobre el T-MEC y elevan los costos de importación.
- Ambos factores combinados están empujando al alza el precio del aluminio y obligando a los fabricantes mexicanos a buscar fuentes alternas de abasto.
- Los productores siderúrgicos estadounidenses se oponen activamente a un trato preferencial para México, bloqueando avances conjuntos. Por ello, se tiene que negociar el aluminio de forma independiente, con la expectativa de que un acuerdo favorable sienta precedente para el acero.
- Cinco recomendaciones al sector empresarial mexicano:
 - Asumir la permanencia de los aranceles.
 - Diversificar fuentes de abasto y proveeduría, reduciendo la dependencia de zonas geopolíticamente inestables.
 - Gestionar el balance costo-riesgo ante el encarecimiento de materias primas e insumos.
 - Adoptar nuevas tecnologías, especialmente inteligencia artificial, para incrementar productividad y eficiencia operativa.
 - Anticipar ajustes laborales y de costos derivados de la reforma a la jornada de trabajo.



Evolución de la cadena de valor

Eduardo Reyes Díaz Leal, CEO de Global Business University

- La cadena de valor va del ensamble al producto, luego a la logística, la tecnología y finalmente a la cadena global de valor.
- México ha aprovechado su posición exportadora, pero sin capturar la parte más alta del valor agregado.
- Solo el 5.6% de los productos tecnológicos exportados por México tienen patente mexicana.
- China pasó en décadas de maquiladora del mundo a líder tecnológico global, con un plan deliberado desde 1949.
- El conflicto Estados Unidos-China no es total: se centra en 1,577 productos estratégicos (semiconductores, aluminio, acero, tecnología).
- El nearshoring llegó a México como consecuencia, pero evolucionó al "friend-shoring" por presiones políticas.
- México carece de política industrial de Estado, con decisiones que cambian cada sexenio sin continuidad.
- La inversión en ciencia y tecnología es mínima
- Se exporta mucho, pero con bajo valor nacional
- Debemos desarrollar proveedores estratégicos nacionales, adoptar arquitectura de datos y formar talento técnico-humano.
- México no será potencia por decreto ni discurso, sino cuando los empresarios pasen de receptores de oportunidades a creadores de valor.



Fortalecimiento de la relación comercial entre Canadá, Estados Unidos y México

Goldy Hyder - Presidente del Business Council of Canada

Shauna Hemingway - Consejera Especial Principal del Consejo Empresarial de Canadá.

- El primer ministro Mark Carney ha enfocado su gestión en revertir políticas que desincentivan la inversión privada. El problema central de la economía canadiense no es la falta de capital —que existe en abundancia a nivel global—, sino la falta de confianza y certidumbre para desplegarlo.

- Ha habido avances significativos en la relación México-Canadá, impulsados en parte por el cambio en la administración estadounidense. Destacan:
 - Visita de la presidenta de México al G7 a invitación del primer ministro Carney.
 - Delegación de alto nivel de CEOs canadienses a México, encabezada por Carney.
 - Misión comercial del ministro LeBlanc con aproximadamente 700 personas.
 - Participación del secretario de economía de México en misión comercial a Canadá con varios cientos de empresas mexicanas.
- La relación México-Canadá no comenzó con la coyuntura actual: ambos sectores empresariales llevan años de diálogo bilateral y trilateral, interrumpido únicamente por la pandemia. Esto representa una ventaja que debe capitalizarse.
- Los tres sectores empresariales —canadiense, mexicano y estadounidense— exigen una renovación trilateral, oportuna y libre de aranceles.
- La posibilidad de acuerdos bilaterales separados Estados Unidos-México y Estados Unidos-Canadá es nula. Para el sector empresarial, esa fragmentación equivale a más costos, más regulaciones, más demoras y más incertidumbre.
- El T-MEC ha logrado la integración de cadenas de suministro a lo largo de tres países durante más de cuatro décadas, algo que no puede deshacerse sin consecuencias graves.
- Debemos avanzar con la revisión dentro del plazo establecido, sin prorrogar indefinidamente el proceso bajo el argumento de buscar un acuerdo perfecto. Si de 35 puntos se resuelven 22, los restantes pueden atenderse en el siguiente ciclo de revisión.
- El presidente de los Estados Unidos no ha amenazado con retirarse del T-MEC porque reconoce su valor: el acuerdo genera 14 millones de empleos y contribuye a reducir el costo de vida, que es el principal tema político de cara a las elecciones intermedias.
- De aproximadamente 100 aranceles anunciados por la administración, sólo alrededor de 40 han sido implementados. Esta estadística revela los límites reales de la política arancelaria.
- Los aranceles no los pagan los países exportadores, sino los consumidores estadounidenses, lo que genera presión inflacionaria interna que el propio gobierno estadounidense busca contener.
- En cuanto a los denominados "SLAPs" — semiconductores, madera, automóviles, farmacéuticos y metales—, Estados Unidos mantiene la postura de aplicar aranceles por razones de seguridad nacional, lo que representa el principal punto de tensión sin resolver.
- Canadá y México deben asumir un rol más activo en América Latina, en particular en el contexto del retorno de Estados Unidos al hemisferio tras décadas de atención al Medio Oriente.
- La oportunidad es clara: ofrecer a Washington experiencia, credibilidad e historia en la región para apoyar los objetivos de política exterior compartidos.
- Sentimos que no necesitamos a esa parte del mundo porque tenemos a la mayor economía del mundo al lado. Eso es un error estratégico.



- FICEX 2026 confirmó una idea central: Norteamérica no es solo una región geográfica. Es una plataforma productiva, logística, industrial y tecnológica con capacidad para competir con cualquier región del mundo.
- La competitividad de Norteamérica no se da por sentada; se construye todos los días. Se construye con infraestructura, con cadenas de suministro seguras, con proveedores más fuertes, con facilitación comercial, con talento, con innovación y con una relación cada vez más cercana entre México, Estados Unidos y Canadá.



- **FICEX 2027 se llevará a cabo el 13 de mayo de 2027, en el Club Industrial de Monterrey, Nuevo León.**

13 MAYO 2026

Como parte de las actividades del **Foro Internacional de Comercio Exterior, FICEX 2026, COMCE Noreste** impulsó una agenda de visitas empresariales a **Cuprum, Viakable y Reynera**, empresas asociadas al organismo que representan distintas expresiones de la capacidad industrial, la innovación y la visión empresarial de México.

Estas experiencias permitieron a las y los participantes acercarse directamente a compañías que han sabido evolucionar, competir y generar valor desde sectores estratégicos. Más que recorridos industriales, las visitas fueron espacios de aprendizaje aplicado y diálogo sobre productividad, tecnología, operación, talento e internacionalización, fortaleciendo además el vínculo entre la comunidad empresarial de COMCE Noreste y los actores que participan en la agenda del comercio exterior.

En **Grupo Cuprum**, empresa líder en la transformación y comercialización de aluminio, los asistentes conocieron procesos productivos y capacidades operativas que posicionan a este material como un insumo clave para la construcción, la arquitectura y la industria. Su trayectoria confirma el papel de la innovación y la adaptación tecnológica en el fortalecimiento de la manufactura mexicana.



13 MAYO 2026

La visita a **Viakable** permitió conocer la operación de una empresa mexicana reconocida entre los principales exportadores de cable a nivel mundial, con presencia en sectores como construcción y automotriz, así como en mercados de Estados Unidos, Canadá y Centroamérica. Su caso refleja la importancia de competir con estándares internacionales y una visión clara de expansión.



Asimismo, en **Reynera**, compañía mexicana con más de 100 años de historia, las y los participantes observaron la evolución de una empresa que ha consolidado su liderazgo en productos de limpieza y cuidado para el hogar. Su permanencia, capacidad de innovación y crecimiento sostenido la convierten en un ejemplo de visión empresarial y adaptación al mercado.



Estas visitas enriquecieron la experiencia de FICEX 2026 al conectar la reflexión estratégica del foro con casos reales de operación, crecimiento y competitividad. Para COMCE Noreste, abrir estos espacios de vinculación reafirma su compromiso de promover una comunidad empresarial activa, colaborativa y orientada a la internacionalización, capaz de transformar el diálogo en aprendizaje, alianzas y nuevas oportunidades para el comercio exterior.



NUMERALIA



+250

participantes (Directivos y Gerentes de las áreas de Compliance, exportación e importación, logística, abastecimiento y seguridad en la cadena de suministro)



11

ponentes



3

visitas empresariales

Agradecemos a nuestros patrocinadores

PATROCINADORES ORO



PATROCINADOR PLATA



PATROCINADORES BRONCE

