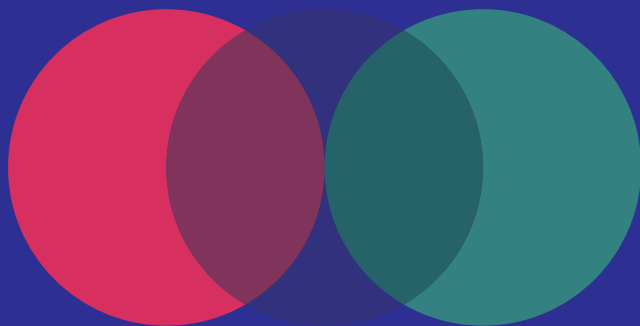


A 30 AÑOS DEL TLCAN

y el futuro de la integración en América del Norte



MEMORIA Y POLICY BRIEF

Seminario
**A 30 años del TLCAN y el futuro de la integración
en América del Norte**

MEMORIA Y POLICY BRIEF

Seminario
**A 30 años del TLCAN y el futuro de la integración
en América del Norte***



EL COLEGIO DE MÉXICO

* *Memoria y Policy Brief* elaborado por la doctora Cristina Hernández, el Embajador Fernando de Mateo y el doctor Gustavo Vega.



En 2024 se cumplieron treinta años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). En reconocimiento de que la aparición de dicho acuerdo el 1º de enero de 1994 fue uno de los acontecimientos más importantes en la historia económica de México, El Colegio de México decidió conmemorarlo con la celebración del Seminario “A 30 años del TLCAN y el futuro de la integración en América del Norte”, que tuvo lugar el 12 de noviembre de 2024 en la Sala Alfonso Reyes de sus instalaciones.

El TLCAN representó un cambio trascendental en la política económica exterior de los tres países. Para México, la decisión de negociar este tratado fue un suceso dramático, no intentado desde 1941, en las relaciones económicas entre México y Estados Unidos, y entre México y Canadá. Para Canadá implicó un cambio notable en su política hacia América Latina, de la cual se había mantenido alejada, y para Estados Unidos fue la confirmación de que abandonaba su política tradicional de apoyo a las negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) como el foro privilegiado para negociar la liberación del comercio y el acceso a su mercado. El TLCAN propició una profunda integración comercial e importantes beneficios entre los tres socios y forjó una región altamente competitiva —con una participación de 16% del comercio, más de 18% del producto interno bruto (PIB) y más de 23% de la inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial—. Sus disciplinas fueron modelo de otros acuerdos comerciales negociados más tarde por los tres países y alrededor del mundo. Durante sus casi 26 años de vida, el TLCAN enfrentó retos significativos, incluyendo no haber logrado propiciar la convergencia que se esperaba entre las tres economías. Su “modernización” con el surgimiento del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC) ya



ha demostrado, a cuatro años de su entrada en vigor, su relevancia para los tres países socios.

En este contexto, el propósito del Seminario fue hacer un recuento histórico de la negociación del TLCAN y revisar el papel que ha jugado este acuerdo y su sustituto, el TMEC, para las economías de los tres países, haciendo especial énfasis en México, los beneficios que ha traído, desafíos que ha enfrentado y sus perspectivas a futuro en el marco de la incertidumbre reinante en el sistema comercial internacional actual.

El Colegio de México, presidido por la doctora Silvia E. Giorguli, quien inauguró el Seminario, logró reunir a actores de los tres países que fueron clave en la negociación original del TLCAN, a académicos, analistas y a uno de los actores del gobierno mexicano actual que será central en la definición de la postura del país ante la revisión del TMEC, prevista para 2026. Participaron como ponentes el doctor Jaime Serra, extitular de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, quien fue el principal responsable encargado de la negociación del TLCAN por parte del gobierno de México; el embajador John Weekes, quien fue el jefe negociador de Canadá para el TLCAN; el embajador Rufus Yerxa, representante comercial adjunto del gobierno de Estados Unidos durante la negociación del Tratado; el ex embajador Fernando de Mateo, profesor-investigador asociado de El Colegio de México, quien fue jefe del grupo negociador en el sector servicios del TLCAN; el doctor Gustavo Vega, profesor-investigador emérito del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), miembro en cinco paneles binacionales del Tratado; la doctora Ana Covarrubias, coordinadora General Académica de El Colegio de México; el doctor Luis de la Calle, exsubsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales; el embajador Jonathan Fried, quien fungió como abogado general del equipo canadiense durante la negociación del TLCAN; la doctora Kathleen Claussen, profesora de Derecho en la Universidad de Georgetown, y el doctor Luis Rosendo Gutiérrez, actual subsecretario de Comercio Exterior en la Secretaría de Economía de México.¹

¹ Véase el programa del Seminario en el anexo.



Todos ellos compartieron su experiencia, sus puntos de vista y perspectivas a futuro respecto del Tratado. Este documento recoge los principales elementos de la discusión que tuvo lugar y, sobre esa base, ofrece algunas sugerencias que pudieran servir para encarar los retos que se avecinan.

Génesis del TLCAN

En el Seminario se puso de manifiesto que las fuerzas que contribuyeron a configurar el planteamiento de la negociación del TLCAN original fueron poderosas. A nivel mundial, la caída del Muro de Berlín y la desintegración de la Unión Soviética generaron un consenso sobre la importancia de la apertura de los mercados y la atracción de la inversión extranjera como mecanismos para recuperar el crecimiento económico después de la crisis de la deuda y la recesión económica durante la década de 1980.

En México, se salía de un modelo ya agotado de sustitución de importaciones; la tecnología avanzaba a tal velocidad que el mercado interno no daba para hacer del país una economía moderna; se necesitaban capitales más allá de los que se habían fugado (salieron alrededor de 20 000 millones de dólares entre 1982 y 1988) como efecto de la crisis de la deuda externa y la nacionalización de la banca. Por más medidas que se intentaron (una apertura unilateral, un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional [FMI], la adhesión al GATT), fue difícil superar la situación: el capital no regresaba en los montos requeridos para relanzar el crecimiento económico. Se buscó atraerlo de las potencias europeas, pero estaban interesadas más bien en rescatar a las naciones que acababan de dejar el bloque soviético e integrarlas a su mercado único. Una posible solución se avizoró: negociar un tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos, principal socio comercial de México desde entonces. La consecución de un buen acuerdo promovería el comercio en la región, atraería la inversión extranjera, facilitaría importantes cambios internos, afianzaría las reformas ya emprendidas y proporcionaría un baluarte contra el retroceso.

En Estados Unidos, el presidente Reagan fue un firme partidario del libre comercio. De hecho, propuso un mercado común a México y a Canadá en su



campaña electoral de 1980. Esta visión contaba con el firme apoyo de la comunidad empresarial estadounidense, lo que facilitó la aceptación por parte de George H. W. Bush del planteamiento que hiciera el gobierno mexicano a su país (en el marco del Foro Económico Mundial de Davos en 1990) de iniciar negociaciones; veía en ello una forma de ayudar a transformar México en un país más próspero y estable, lo cual no podía sino convenir a Estados Unidos.

En Canadá, la amenaza que suponían las presiones proteccionistas para su acceso al mercado estadounidense y la plétora de proyectos de ley restrictiva del comercio en el Congreso reforzaron el argumento de una acción ambiciosa en el frente comercial. Ese acto fue la negociación de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos (firmado en 1988). Ante la perspectiva de que México estableciera su propio acuerdo con Estados Unidos y, con ello, posiblemente perder su trato preferencial, Canadá solicitó participar en esas negociaciones, que más tarde resultarían en el TLCAN. Es así como el TLCAN fue un acuerdo moldeado por las realidades de América del Norte y los retos a los que se enfrentaban sus tres países parte. A su vez, el Tratado influyó en la evolución de las relaciones entre ellos.

El TLCAN resultó ser extraordinariamente fructífero

Durante el Seminario, se recordó que el 5 de febrero de 1991 los jefes de Estado de los tres países emitieron una declaración conjunta en la que se comprometían a “proceder lo antes posible, de acuerdo con los procedimientos internos de cada país, a negociaciones trilaterales encaminadas a un acuerdo global de libre comercio en América del Norte. El objetivo sería eliminar progresivamente los obstáculos al flujo de bienes y servicios y a la inversión, prever la protección de los derechos de propiedad intelectual y establecer un mecanismo justo y rápido de solución de diferencias”. Esta escueta, clara, contundente declaración sirvió de inspiración tanto a ministros como funcionarios para iniciar las negociaciones y centrarse en cómo lograr un resultado ambicioso en un plazo breve.

Todos los ponentes reconocieron que, con el TLCAN, el comercio trilateral creció rápidamente (habiéndose septuplicado desde su entrada en vigor), al igual



que las inversiones transfronterizas. Se detonó la creación de cadenas productivas que actualmente son fundamentales para la competitividad de América del Norte en sectores que antes estaban rezagados, como el agroalimentario y el manufacturero. La producción en diferentes sectores rápidamente se integró en la región. La fabricación compartida se volvió fundamental para los tres países.

Coincidieron en que las disposiciones del Tratado fueron notablemente ambiciosas y de gran alcance. Después de la creación de lo que hoy es la Unión Europea, fue el primer acuerdo comercial que incluyó amplias obligaciones generales sobre el comercio de servicios y la inversión; disposiciones sobre la protección de la propiedad intelectual y un mecanismo de solución de disputas permitiendo a los inversionistas demandar al país anfitrión ante un tribunal internacional en caso de que éste violara sus obligaciones, brindándoles certidumbre jurídica. Al ser un acuerdo de “nueva generación”, se convirtió en modelo de muchos otros TLC alrededor del mundo y catalizador para la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT, que culminó con el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En efecto, diversas disposiciones del Tratado fueron incorporadas a los acuerdos de Marrakech de la OMC.

Sin embargo, se anotó que para México y Canadá el impacto más importante de la negociación del TLCAN fue el psicológico. Por primera vez, las élites políticas y los empresarios de estos países tuvieron la confianza de creer que podían hacer negocios en pie de igualdad con los empresarios estadounidenses. Para México en particular, como país en desarrollo, fue una oportunidad de liderar el hemisferio en la definición de una nueva relación con dos países altamente desarrollados, de los que lo separaban grandes diferencias culturales y rivalidades históricas. A Estados Unidos, el Tratado le hizo reconocer la importancia de sus dos vecinos para recuperar su competitividad en mejores términos frente a sus rivales asiáticos y europeos.

El TLCAN, se enfatizó, no sólo sacó a México de la crisis en que se encontraba antes de su negociación, sino que también representó el cambio estructural más importante para el comercio exterior mexicano desde que inició la apertura a mediados de la década de 1980. El Tratado ponía “candados” para evitar vaivenes en la política económica mexicana, con lo cual se enviaba una señal de compromiso



creíble a largo plazo. Desde su puesta en vigor, las exportaciones mexicanas se han multiplicado por 10, ganando así participación en el mercado de Estados Unidos y Canadá, y competitividad también en otros mercados; los flujos de inversión se han incrementado significativamente y se redujo el tiempo para que las empresas mexicanas adquieran nuevas tecnologías (de 1.6 a 0.7 años); se mejoró el nivel de vida del consumidor mexicano (por el acceso a mayor variedad de productos, a precios más bajos), y permitió al país modernizar su planta productiva manufacturera y de los sectores agropecuario y agroindustrial por la inserción del país en la economía mundial a través de las cadenas globales de valor. México pasó de ser un exportador de petróleo y sus derivados (que representaban alrededor de 70% del valor de las exportaciones en la década de 1980) a una potencia manufacturera: hoy en día, más de 80% de las exportaciones mexicanas (que en su conjunto representan 33.16% del PIB del país) son manufacturas y se cuenta con sectores de fabricación de manufacturas de clase mundial.

Retos y obstáculos que enfrentó el TLCAN

En el Seminario se puso de relieve que, desde sus orígenes, el TLCAN experimentó importantes retos y obstáculos. Habiéndose suscrito el texto del Tratado el 17 de diciembre de 1992, meses después se sometió a la aprobación de los respectivos cuerpos legislativos de los tres países, paso fundamental para su puesta en marcha. Para entonces, Bill Clinton había llegado a la presidencia de Estados Unidos (en enero de 1993), quien si bien apoyaba firmemente el acuerdo, enfrentaba la oposición de fuertes organizaciones obreras, que preveían la emigración de empresas en pos de la mano de obra barata mexicana, así como de los ecologistas que temían que muchas empresas contaminantes se establecerían en México con reglamentaciones, pero una aplicación poco estricta. Hubo que negociar acuerdos complementarios en materia laboral y medioambiental, cuyo principal objetivo era elevar la cooperación trilateral en esas áreas y favorecer la aplicación efectiva de las normas de cada país en su propio ámbito. Estos acuerdos no permitían la aplicación extraterritorial de leyes, ni su verificación por instancias extranjeras;



tampoco contenían cláusula alguna que desvirtuara la apertura de mercados, al tiempo que establecían su compatibilidad con el Tratado. Gracias a la negociación exitosa de los también llamados “acuerdos paralelos”, se logró que el Congreso de Estados Unidos aprobara finalmente el TLCAN en noviembre de 1993 y que, por su parte, el Senado mexicano lo hiciera en diciembre de ese año, asegurando con ello la puesta en vigor del Tratado.

La crisis financiera y económica de México de 1995, que causó la devaluación del peso mexicano, fue una prueba de fuego para su recién reforzada relación con Estados Unidos. El presidente Clinton, pese a la oposición del Congreso, no dudó en utilizar los poderes del Ejecutivo para establecer un paquete de rescate, que ayudó al país a superar la situación. Manteniendo la apertura de mercados notablemente a través del TLCAN, las exportaciones mexicanas comenzaron a crecer nuevamente y, no sin tropiezos, el país se volvió atractivo para otros países y bloques, como la Unión Europea, que buscó negociar con México un acuerdo de libre comercio similar al TLCAN, pues estaban perdiendo su participación en el mercado mexicano. A partir de ahí se fue consolidando la red de tratados comerciales con los que México cuenta al día de hoy: 14, con más de 50 países.

La adhesión de China a la OMC en 2001 y el consecuente otorgamiento vinculante a este país del trato de Nación Más Favorecida (NMF) por el resto de los miembros de la OMC fueron también importantes acontecimientos que tuvieron efectos directos sobre el comercio de Estados Unidos con México y Canadá. El temor de una incursión creciente de productos chinos en los mercados de naciones avanzadas, principalmente en el estadounidense, se hizo realidad, habiendo sido México el más afectado, seguido por Canadá. China desplazó a México como principal proveedor en el mercado estadounidense en diversos sectores de exportación. Estados Unidos también perdió competitividad en el mercado mexicano y a nivel internacional ante China. En 1993, más de 70% de las importaciones mexicanas procedían de Estados Unidos; de China, apenas 3%. Actualmente, México importa de Estados Unidos aproximadamente 43% y de China, 20%. Sin embargo, gran parte de las importaciones provenientes de este último país son insumos que se utilizan en la creación de bienes para la producción y exportación de manufacturas. De tal modo que en tanto el déficit



comercial de México con China se ha profundizado (entre 2001 y 2021 creció a una tasa de 19.6%), el correspondiente superávit comercial con Estados Unidos va en aumento. Por el contrario, la dependencia de México de servicios estadounidenses ha aumentado a ritmos acelerados.

La tendencia en el aumento del déficit de Estados Unidos con China y México se venía observando desde años atrás, resultado, en parte, de la entrada de China a los procesos de manufactura de cientos de empresas estadounidenses, las cuales, a partir del ingreso de ese país a la OMC, decidieran trasladar ahí muchas de sus fábricas, donde encontraron mano de obra barata ilimitada, provocando el descontento de muchos sectores obreros de Estados Unidos. Esta situación fue utilizada por Donald Trump: “China es nuestro enemigo”, frase que se colaba en sus discursos de campaña que lo llevaron a la Presidencia de Estados Unidos en enero 2017, lo mismo que “el TLCAN es el peor acuerdo jamás negociado”. Tras dos años de fustigar al Tratado y de amenazar con terminarlo, poco después de llegar a la Casa Blanca Trump rectifica y decide renegociarlo, al tiempo que retira a Estados Unidos del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) y un año más tarde inicia una guerra comercial contra China.

El TMEC, un TLCAN modernizado y ampliado

El TLCAN fue víctima de su propio éxito. Los sectores privados de los tres países utilizaron las disposiciones del TLCAN y los marcos jurídicos nacionales creados para aplicar el acuerdo para desarrollar operaciones comerciales de gran calado en América del Norte. Mientras las empresas daban por sentado la nueva realidad, la oposición a la globalización y el descontento de los trabajadores con el libre comercio, particularmente en el *rust belt* de Estados Unidos, provocaron una creciente oposición al TLCAN. Se descuidó la gestión política del acuerdo, no hubo premio político por pregonar el éxito del TLCAN y hubo poco interés en planteamientos más ambiciosos del comercio estadounidense. De hecho, Barack Obama y Hillary Clinton debieron parte de su éxito político a sus críticas al TLCAN. Esta erosión del apoyo abrió la puerta para que Trump pidiera su renegociación o terminación.



En el Seminario se señaló que las principales críticas al TLCAN en Estados Unidos giraron en torno a los limitados logros del Tratado en materia de convergencia salarial. Los demócratas del Congreso de ese país dejaron claro que su apoyo a un acuerdo revisado exigiría la negociación de disposiciones más estrictas en materia laboral y medio ambiente, así como la incorporación de estas cuestiones en el propio acuerdo y su sometimiento a disposiciones más rigurosas de solución de diferencias. Entre otras condiciones del gobierno de Trump en esta negociación, que comenzó en agosto de 2017, está el endurecimiento de las reglas de origen, con el fin de elevar los componentes hechos en América del Norte que debían integrarse en sectores como el automotor, y así evitar imponer aranceles, con lo que había amenazado desde entonces a México.

Tras casi dos años de negociación, una de las más difíciles que haya enfrentado México, el 30 de noviembre de 2018, el tratado que sustituiría al TLCAN fue firmado por los mandatarios de los tres países en el marco de la Cumbre de Líderes del G20, celebrada en Argentina; éste entró en vigor el 1º de julio de 2020. Entre los factores que explican la ratificación del nuevo acuerdo por el Congreso de Estados Unidos está el reconocimiento del apoyo y valor que tiene la integración comercial con México y Canadá en amplios sectores y regiones de ese país. Se resaltó, con cierta ironía, que el nombre del sustituto del TLCAN no menciona a la región económica que abarca, ni al libre comercio, tampoco tiene un nombre único, pues cada uno de los tres países parte lo bautizó poniéndose al inicio. Mientras que para México es el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (TMEC), para Estados Unidos es el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, por sus siglas en inglés), y para Canadá, Acuerdo Canadá-Estados Unidos-México (CUSMA, por sus siglas en inglés).

No obstante, se destacó asimismo que el TMEC mantiene los elementos integracionistas del TLCAN; conserva la apertura y el acceso a los mercados logrado por el tratado original, al tiempo que renueva, amplía e innova en temas emergentes, como el comercio digital, la propiedad intelectual, la facilitación de comercio, la competitividad, las PYME, la coherencia regulatoria, el medio ambiente y la parte laboral. En este último ámbito, el TMEC incluye un capítulo que da prioridad a las obligaciones laborales, incluyéndolas en el núcleo del Tratado, y que, a diferencia del



“acuerdo paralelo” al TLCAN en la materia, son totalmente vinculantes. Esas disposiciones fueron motivadas por el enorme interés de Estados Unidos de transformar el régimen laboral mexicano a fin de impedir que hubiera una política deliberada de salarios bajos que provocara una competencia en contra de los intereses de los trabajadores estadounidenses. En general, México se ha abocado a cumplir con tales disposiciones, instrumentando una intensa agenda de reforma del régimen laboral que, si bien responde a los compromisos adquiridos con el Tratado, también materializa la posición del gobierno mexicano en la materia. México ha respondido también a las 29 demandas que se han presentado en su contra bajo el Mecanismo Laboral de Respuesta Rápida (MLRR), establecido durante el último tramo de la negociación (todas relativas a violaciones al derecho de libre asociación y negociación colectiva de los trabajadores de México) con resultados que han beneficiado a los trabajadores.

Para algunos sectores también se establecieron en el TMEC reglas de origen más estrictas que las que había en el TLCAN. Además, se mantuvieron y mejoraron los mecanismos de solución de disputas Estado-Estado y se mantuvieron los de inversionista-Estado entre México y Estados Unidos (aunque para un limitado número de sectores) de prácticas de comercio desleal y de subsidios (que al inicio de la negociación Estados Unidos quería hacer desaparecer), y se desecharon múltiples propuestas de ese país que dañarían seriamente el futuro del acuerdo, como la “cláusula de extinción”, con la cual el gobierno de Trump pretendía originalmente que el Tratado concluyera su vigencia en un plazo de cinco años, salvo que los países firmantes decidieran que querían su continuación, pero que acabó siendo un esquema en el que, a los seis años de vigencia del Tratado, se hiciera una *revisión* conjunta conducida por una comisión creada *ex profeso* para ello en el propio marco del Tratado (art. 34.7.2). El 1º de julio de 2026, el Tratado cumplirá seis años de vigencia.

Durante lo que lleva de vida, se destacó que el TMEC ya ha demostrado su importancia para los tres países socios. En 2022, el valor total del comercio entre ellos fue equivalente a 3 millones de dólares por minuto, dando como resultado que México y Canadá se hayan convertido en los dos principales socios comerciales de Estados Unidos con volúmenes comerciales 44% mayores que el comercio de



bienes de ese país con China. Hoy en día, México y Canadá representan más de una tercera parte de las exportaciones de mercancías de Estados Unidos al mundo (seguidos por Europa con alrededor de 20% y de China con poco más de 10%). En 2023, por primera vez, México logró ser el mayor exportador de bienes a Estados Unidos, tras 16 años de dominio de China en esa posición, situación que ha mantenido en los primeros bimestres de 2024. Debe enfatizarse, no obstante, que México llegó a convertirse en el principal proveedor de bienes a Estados Unidos impulsado por la guerra comercial entre Estados Unidos y China, que lo ha beneficiado en virtud de su proximidad geográfica, especialización estratégica y del cambio global hacia la diversificación de las cadenas de suministro.

México registra un provecho limitado de la guerra comercial Estados Unidos-China

Cuando Donald Trump lanzó su objetivo “Make America Great Again”, una de sus principales preocupaciones era la creciente influencia de China como potencia económica y la pérdida de competitividad de Estados Unidos en el escenario global, medido por el déficit comercial de éste con China (y México, Canadá, Alemania y Japón). Para 2018, China se había consolidado no sólo como la “fábrica del mundo”, sino también como un actor creciente en sectores tecnológicos avanzados. Con un crecimiento económico sostenido entre 6 y 7% anual, frente a 2 y 3% de Estados Unidos, China estaba en camino de superar a la economía estadounidense en la próxima década (entre 2030 y 2035). Para detener el creciente dominio de China en las cadenas de suministro global para desplazar a Estados Unidos, la administración de Trump impuso elevados aranceles y una serie de amenazas adicionales, dando inicio a la guerra comercial que hoy conocemos. Esta guerra detonó una ola de empresas que deslocalizaron sus procesos fuera de China para evitar los efectos negativos de las medidas arancelarias de Estados Unidos, lo cual se convirtió en una especie de tsunami por la pandemia de covid-19, que al tener como efecto la interrupción de las cadenas de suministro, impulsó a múltiples empresas que se encontraban en China a deslocalizar su



producción hacia lugares más cercanos a los principales centros de consumo (fenómeno mejor conocido como *nearshoring*) y, sobre todo, más seguros y amigables (*friendshoring*).

Según se anotó en el Seminario, las restricciones comerciales unilaterales impuestas por Estados Unidos a China (y las represalias de China contra Estados Unidos) violan sus obligaciones contraídas por ambos en la OMC. Esto ha dañado seriamente al sistema multilateral del comercio en su conjunto, pero también ha traído consecuencias positivas para algunos países que se han visto beneficiados de la desviación comercial, especialmente los más cercanos a los dos gigantes, como México y Canadá, por un lado, y Vietnam, India, Corea del Sur y Taiwán, etcétera, por el otro; que han registrado un aumento en sus flujos de exportaciones hacia Estados Unidos, así como en la IED que reciben. Cabe mencionar que estos países asiáticos, con excepción de Taiwán, forman parte del Marco Económico Indo-Pacífico para la Prosperidad (IPEP, por sus siglas en inglés), iniciativa lanzada por Estados Unidos en mayo de 2022, con el objetivo de alinear aspectos comerciales y geopolíticos para contener la influencia de China en esa región. En este contexto, con la llegada de Joe Biden a la Casa Blanca en enero de 2021, Estados Unidos mantiene una línea dura frente a China, al tiempo que busca construir una red de alianzas internacionales más robusta para contrarrestar la influencia china en áreas críticas de la economía global, como comercio, tecnología, derechos humanos y seguridad.

Su proximidad con Estados Unidos y su participación en el TMEC han contribuido a que México sea uno de los beneficiarios de la mencionada desviación comercial. Durante el Seminario se examinó cómo, en los últimos años, la proporción de importaciones en Estados Unidos provenientes de China ha descendido, al tiempo que las de México han aumentado significativamente, en particular en sectores como: vehículos automotores y sus partes (en 2024, México ostenta 39.1% del mercado de Estados Unidos; China, sólo 3.7%), dispositivos médicos (México, 20.4%; China, 3.7%), equipos eléctricos (México mantiene una participación alrededor de 23% desde 2017, mientras China bajó de 39.9% en 2018 a 26.7% en 2024), computadoras y electrónicos (México pasó de 15.6% en 2018 a 17.8% en 2024, al tiempo que China descendió de 45% a 22.2% en



el mismo periodo). También se revisaron los porcentajes de participación en las importaciones de Estados Unidos de productos agrícolas, siendo México el país top en el mercado agrícola estadounidense (con 27.3%), seguido de Canadá (alrededor de 15%), Chile (5%), Colombia e India (3% aproximadamente); así como la proporción, por país, del déficit de Estados Unidos en diversos sectores, observándose que mientras el déficit con China ha disminuido notablemente entre 2018 y 2024 en computadoras y electrónicos (de más de 80% a 36.6%) y equipos eléctricos (de 74.6% a 37.8%); el déficit con México en esos sectores en el mismo periodo ha crecido sólo moderadamente (de 9.8% a 14.4%, y de 19.2% a 19.4%, respectivamente); mientras que en el de vehículos automotores y sus partes aumentó de 43.7% a 47.3%, al tiempo que el déficit con China en ese sector se ha mantenido en alrededor de 3 por ciento.

Lo anterior quiere decir que México está ocupando una parte todavía modesta de la cuota de mercado que China ha venido dejando en Estados Unidos en los sectores mencionados, y que debería haber oportunidades para que participe aún más, sobre todo al aprovechar el *nearshoring*. Esto parece estar ya ocurriendo, principalmente en la industria automotriz y electrónica. Según el reporte *World Investment Report 2024*, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), en 2023, México se posicionó en el lugar nueve a nivel mundial de países con mayor IED. Sin embargo, esta inversión proviene principalmente de la reinversión de utilidades generadas en México por las empresas existentes.

Cabe señalar que uno de los pilares centrales de la estrategia de Estados Unidos durante la administración de Joe Biden para contrarrestar a China es la *CHIPS and Science Act*, aprobada en 2022, cuyo objetivo principal es reconstruir la capacidad de producción de semiconductores en Estados Unidos y asegurar así la cadena de suministro en caso de conflictos geopolíticos o nuevas crisis de escasez, como la que afectó a industrias enteras durante la pandemia. Los semiconductores son el “cerebro” de la mayoría de los dispositivos tecnológicos y tienen un rol esencial en la defensa y la seguridad nacional. La ley prevé 52 000 millones de dólares en subsidios e incentivos fiscales destinados a fomentar la inversión en investigación y desarrollo (I+D), así como la construcción de



nuevas plantas de fabricación en Estados Unidos, promoviendo la cooperación con aliados y socios que comparten los mismos valores (derechos laborales, protección ambiental, democracia...) con la expectativa de recuperar el liderazgo en este sector clave.

Por otra parte, la *Inflation Reduction Act* (IRA), promulgada en 2022, no sólo busca combatir la inflación por medio de la reducción del déficit y la promoción de energías limpias, sino también refuerza la competitividad de Estados Unidos en el desarrollo y la adopción de tecnologías verdes. Esta ley dispone de un presupuesto de 369 000 millones de dólares para aquellas iniciativas de energía renovable, fomentando la transición a fuentes limpias y sostenibles, como la energía solar, eólica y el desarrollo de vehículos eléctricos. Esta política no sólo tiene un impacto doméstico, sino también global, al posicionar a Estados Unidos como un líder en la lucha contra el cambio climático y en la producción de tecnologías del futuro. Ambas leyes forman parte de una estrategia integral que pretende reducir la dependencia de Estados Unidos de fuentes extranjeras (particularmente de China), fortalecer la seguridad nacional y al mismo tiempo impulsar la competitividad industrial en sectores estratégicos.

Dicho de otro modo, como se comentó en el Seminario, la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha evolucionado hacia una competencia estratégica más sofisticada y diversificada, en la que ambas potencias luchan por la supremacía en industrias clave, como los semiconductores, la tecnología 5G, la inteligencia artificial y las energías limpias. Cabe recordar que, en octubre de 2022, Estados Unidos impuso los “controles de exportación más amplios emitidos en una década”, limitando la venta de tecnología de semiconductores a China, al invocar la seguridad nacional, con la clara intención de cortar la capacidad de China para producir chips avanzados. En este contexto, el objetivo es acelerar un proceso de reindustrialización en Estados Unidos (y Europa, donde también se observa el fenómeno de relocalización de empresas) en el que las medidas y políticas estadounidenses están reconfigurando los flujos comerciales y las cadenas de valor mundiales, así como la geopolítica global.



El libre comercio y el TMEC, otra vez bajo acecho

El inminente regreso de Trump a la presidencia de Estados Unidos y los retos que ello conlleva fueron un tema central del Seminario. No obstante que su primer mandato terminó en caos, con una condena social incluso por parte de miembros de su propio partido, y que perdió frente a Joe Biden en 2020, lo que parecía la sentencia de muerte de su carrera política; cuatro años después Trump se dispone, en efecto, a regresar a la Casa Blanca, luego de que millones de estadounidenses votaran para darle una segunda oportunidad. Además, los republicanos lograron el control del Senado y la Cámara de Diputados, lo cual le permitirá a Trump avanzar en sus iniciativas de gobierno.

La campaña republicana insistió en un lema que resume el punto de partida del segundo mandato de Trump: “¡Deportaciones masivas [de migrantes indocumentados] ahora!”, y la retórica de considerar a los cárteles de droga mexicanos como organizaciones terroristas, para tomar, extra jurisdiccionalmente, acciones militares para combatirlos. Respecto a México, Trump declararía en campaña: “Le notificaré el primer día, o incluso antes, que si no ponen fin a esta afluencia de criminales y drogas a nuestro país, impondré inmediatamente un arancel de 25% a todo lo que envíen a Estados Unidos”, refiriéndose a la presidenta Claudia Sheinbaum. Su propuesta, dijo Trump, funcionará seguro porque si el arancel de 25% no da resultados, lo aumentaría a 50% y luego a 75 por ciento.

Seguramente, hay elementos de las amenazas de Trump que no va a poder cumplir (esto se vio en su primer mandato). Sin embargo, la perspectiva de lo que se avecina es preocupante. “Hemos entrado a la era de la ansiedad”, se señaló en el Seminario, es decir, contrariamente a cuando se negoció el TLCAN, cuando se vivía una época de optimismo y apertura, hoy en día estamos en un momento marcado por la xenofobia, el nacionalismo, el aislacionismo, el proteccionismo, en el que no hay confianza en el estado de derecho a nivel internacional, en el que todo es posible. En este contexto, el comercio se trata cada vez menos por sus propios méritos y se considera más como una herramienta para la consecución de diversos objetivos de política exterior (o incluso interior). En el caso de



Canadá, según se atestiguó en el Seminario, un irritante entre Canadá y Estados Unidos que puede frustrar una revisión satisfactoria del TMEC no es una cuestión de acceso al mercado o la competitividad, sino, más bien, la continua negativa del gobierno canadiense a cumplir su compromiso de invertir el equivalente a 2% de su PIB en defensa.

Así, algunos en Estados Unidos consideran que el gasto en defensa es un factor que puede ser relevante a la hora de evaluar la reciprocidad en una negociación comercial, lo mismo que el control migratorio o la seguridad nacional, bajo cuyo manto se intenta justificar casi cualquier cosa. Que esta evolución sea buena o mala es lo de menos; hay una nueva realidad que debe tenerse en cuenta con la llegada de Donald Trump a la presidencia, y a medida que los tres gobiernos se acercan a la revisión del TMEC en 2026, se advirtió.

Ante dicho panorama, México se encuentra sin duda en una posición muy delicada y podría resultar ser el más afectado por las medidas anunciadas por Trump, que incluyen la amenaza de expulsar a nuestro país del TMEC. No hay aún suficientes estudios que hablen sobre cómo podría afectar el hecho de que 1.8 millones de migrantes indocumentados sean deportados a nuestro país; además del drama humano que ello representaría, se generaría igualmente un alto costo económico para México, aunque también, y quizá sea lo más significativo, para Estados Unidos. Pero tal daño no tendría comparación con el que resultaría de la imposición de aranceles a las exportaciones mexicanas a ese país. Al respecto, se citó un estudio del Peterson Institute for International Economics (septiembre de 2024) que, al analizar las implicaciones económicas de una segunda presidencia de Trump, advierte que si Estados Unidos llegara a aplicar 10% de arancel a todas sus importaciones (como amenaza hacerlo), el país más afectado sería México y, con ello, la tendencia que pudiera tener el PIB del país se podría reducir 0.5% en promedio anual durante los próximos 15 años.



¿Está México preparado para afrontar los embates de Trump y la revisión del TMEC?

El subsecretario de Comercio Exterior, Rosendo Gutiérrez, manifestó optimismo ante el panorama actual, al recordar las fortalezas que tiene México por ser la doceava economía, el noveno exportador y receptor de IED a nivel mundial, y el principal socio comercial de Estados Unidos, formando parte del bloque comercial más importante del mundo, que genera 30% del PIB global. “Tenemos una economía totalmente relacionada”, resaltó. Hoy en día 85% de nuestras exportaciones van a Estados Unidos y Canadá, mientras que 70% de las exportaciones canadienses se dirigen a la región de América del Norte, y 30% de las de Estados Unidos lo hacen también. Este último porcentaje no es nada menor, quiere decir que cada 3 dólares de exportaciones estadounidenses son generados en la región. “De esto tenemos que hablar con la nueva administración de Trump”, señaló. Aunque reconoció también que se deberá tomar en cuenta que hay un nuevo paradigma, que en el mejor de los casos sería pasar de la globalización a la regionalización, pero Trump quiere institucionalizar el proteccionismo a nivel mundial y eso es obviamente preocupante.

A pesar de ello, “México tiene una oportunidad histórica para salir bien librado”, aseguró, debido a que Estados Unidos puede cerrar el comercio con China (como está intentando hacerlo), pero no puede al mismo tiempo cerrarlo también con México; sería muchísimo más costoso para el propio Estados Unidos, una especie de suicidio. Entonces, si se hacen bien las cosas, podríamos salir bien librados, enfatizó. En este sentido, enumeró algunas de las acciones que la Secretaría de Economía está considerando para encarar el desafío que representan las amenazas de Trump y la inminente revisión del TMEC, entre ellas resaltó lo siguiente:

- Lo primero es cambiar la narrativa de Estados Unidos referente a que México es un “trampolín” de productos chinos a ese país. Eso es erróneo, debemos hacer análisis para demostrar que, en los hechos, 70% de las importaciones de México provenientes de China las realizan empresas extranjeras, en su gran



mayoría estadounidenses. Por ejemplo, casi 40% de los vehículos chinos importados a México los produce en China una empresa de Estados Unidos, que los vende en el mercado mexicano. Tenemos que trabajar también en una narrativa de colaboración para hacer de México, de la mano con Estados Unidos, un *Second Best* (ante Taiwán), para traer aquí en mayor medida sus fábricas de semiconductores; asimismo en el tema de los autos eléctricos, de los electrónicos, de las baterías, de los minerales raros, todo lo que Estados Unidos está tratando, a través de subsidios, de apoyar para sus industrias estratégicas. Por ejemplo, 52% de las baterías que importa Estados Unidos provienen de China; si tan sólo 10-15% de eso se produjera en México, traería a nuestro país grandes posibilidades de crecimiento.

- Segundo, estamos trabajando con muchas empresas mexicanas exportadoras, sobre todo, plantas automotrices, con miras a reemplazar insumos, produciendo en el país lo que antes se importaba (sustitución de importaciones), y fortalecer así las cadenas de suministro, no sólo en México, sino regionales. Por ejemplo, la principal exportación de México a China es el cobre, y ese país nos lo vende ya transformado en cable; eso se podría hacer aquí.

Al considerar lo anterior, México tiene no sólo la ventaja de su proximidad geográfica, también tiene mucho talento, tiene sus tratados y muchas oportunidades de sacar provecho de esta gran ocasión estratégica que será la revisión del Tratado, afirmó el Subsecretario. Al llegar a la mesa de negociación, México deberá entonces plantear a sus socios una nueva narrativa y hacerles saber que no se tiene dudas de dónde está nuestra prioridad; aunque convendrá también llegar fuerte, ya con un TLC modernizado con Europa, cuyo capítulo de energía se está revisando con miras a poder concluirlo. Entretanto, deberemos trabajar en todos temas listados pendientes de la relación comercial bilateral que tiene Estados Unidos, como maíz, acero, tema laboral y otros que se pueden ir solventando para “pavimentar” el camino rumbo a la revisión del Tratado en año y medio, opinó.

No obstante su optimismo, acotó que los nombramientos que se han venido anunciando en Estados Unidos pueden traer complicaciones; aunque si hubiera



un tema de aranceles contra México que no nos hace sentido, pues tendrá que haber represalias de nuestra parte, aseguró. Nosotros también subiríamos aranceles, no habría discusión en ello, y creemos que, siguiendo la teoría de juegos y el dilema del prisionero, pues sería un perder para Norteamérica, concluyó.

Conclusiones y recomendaciones

Durante el Seminario se externaron preocupaciones y sugerencias para la política económica de México, en las cuales El Colegio de México ha abundado y se presentan a continuación:

- No hay duda de que el TLCAN, el cual se ha reeditado como TMEC, ha generado un incremento considerable del comercio exterior en la región, lo que resulta en beneficios para los tres países parte. Sin embargo, el enfoque del presidente electo Trump es negativo y amenaza con imponer aranceles a las exportaciones de México, a menos que éste detenga la migración y controle el narcotráfico. Esto por sí solo terminaría con el TMEC.
- Ante la embestida que prepara Trump contra el libre comercio en general y el TMEC en particular, México deberá insistir en que el acuerdo no se puede terminar, pues de conformidad con el texto (que él mismo firmó), la vigencia del Tratado es de 16 años, con la posibilidad de que las partes decidan prorrogar otros 16 años al término de ese periodo. Este plazo se cumpliría el 1° de julio de 2035. Lo que está en puerta es su revisión sexenal, en 2026, que deberá ser sólo eso: una revisión. México deberá insistir también en que el comercio (y la inversión) deben ser tratados por sus propios méritos.
- Sin embargo, es evidente que diversas cuestiones no comerciales se han convertido no sólo en relevantes para el desarrollo de las negociaciones comerciales, sino también en parte del contenido de los acuerdos comerciales; por ello es previsible que la revisión del TMEC, de llegar a sobrevivirla, resultará



indudablemente en una renegociación, que estará plagada de demandas relativas a otros ámbitos, como el relacionado con el control migratorio y el narcotráfico, pero también a temas ya incorporados en el Tratado, como el laboral. Al respecto, si bien en Estados Unidos se considera que el MLRR es un elemento clave del Tratado, también se ha advertido que el mismo ha funcionado sólo hasta cierto punto, y que se requiere de uno mejorado y más transparente.

- México deberá prepararse con una agenda propositiva sobre este y otros temas que están en la mira en Estados Unidos, y ello más temprano que tarde, pues de acuerdo con la legislación de implementación del Tratado de ese país, se requiere que antes de que comience la revisión, las comisiones del Congreso involucradas, así como los que se sientan afectados, expresen sus opiniones y propuestas, lo cual significa que en ese país el proceso de revisión comenzaría *de facto* desde el arranque de 2025.
- En este sentido, trabajar de inmediato en un cambio de narrativa, como planea hacerlo la Secretaría de Economía, es muy acertado. En ello se debe colaborar con Canadá para hacer ver a la nueva administración de Trump que si bien Estados Unidos tiene déficit comercial con México y Canadá, sus socios son también los principales destinos de sus exportaciones. Según la información de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés), para 2022, las exportaciones de Estados Unidos a México fueron de 324 300 millones de dólares (contra 454 800 millones de dólares de importaciones); mientras que a Canadá fueron de 356 500 millones de dólares (contra 436 600 millones de dólares de importaciones). Esos montos son enormes; debe considerarse que, por lo menos en el caso de México, una proporción significativa de insumos incorporados en los productos que se exportan a Estados Unidos provienen de ese país, por lo que el déficit existente es relativo. En realidad, la relación bajo el TMEC es balanceada, de beneficios compartidos.



- La narrativa debe ser convincente sobre la conveniencia para Estados Unidos de tener un vecino productivo y competitivo, que esté creciendo y generando empleos; mientras más fuerte sea la economía mexicana, habrá mayor consumo de productos estadounidenses y menos emigración. Con base en ello, se debe transmitir a Estados Unidos que la perspectiva mexicana es buscar espacios para mejorar el TMEC y continuar haciendo negocios bajo la premisa de ganar-ganar. México se debe “vender” como un aliado estratégico de Estados Unidos (y Canadá), especialmente en el contexto del *nearshoring*, y presentar propuestas puntuales que promuevan ese propósito.
- De hecho, México no se debe conformar con simplemente echar mano de su cercanía a Estados Unidos para aprovechar del *nearshoring*, pues podría perderse de una gran oportunidad; más bien, debe participar del *friendshoring*, en el que países tan lejanos como India, Vietnam y otros asiáticos están teniendo éxito, en tanto que son receptores de empresas e inversiones estadounidenses (y europeas) que se están deslocalizando de China, ya que lo que buscan ahora las empresas no es únicamente cercanía o mano de obra barata, sino *confiabilidad*. Esos países no sólo cuentan con el apoyo de políticas que respaldan la expansión manufacturera (a través de planes de incentivos vinculados a la producción), sino también ofrecen infraestructura adecuada (incluso tecnológica), estabilidad política, estado de derecho, etcétera.
- México deberá hacer lo propio, ofreciendo medidas fiscales competitivas (evitando fiscalización agresiva, creando incentivos para promover la innovación), infraestructura más avanzada, regulaciones más claras y previsibles, y mejorar el ambiente de negocios para atraer nuevas inversiones de alto valor agregado, como la manufactura avanzada, la producción de tecnología verde y la fabricación de semiconductores. También deberá fortalecer el estado de derecho y garantizar la seguridad jurídica para los inversionistas y la operación industrial y comercial.



- En relación con esto último, hay gran preocupación por el hecho de que la Reforma Judicial recién aprobada en México parece ir en sentido contrario, al atentar contra la división de poderes (parte integrante y característica esencial de todo estado de derecho) y comprometer la imparcialidad y el profesionalismo de los jueces, que a partir de la reforma se elegirán por voto popular; todo ello crea incertidumbre entre los inversionistas, quienes buscan antes que nada seguridad. Una pequeña prueba de ello es un anuncio que publicó en X la *Texas Public Policy Foundation*, el 10 de septiembre de 2024, que se lee como sigue: “Texas está preparado para acoger inversiones que puedan estar buscando un nuevo hogar como consecuencia de la incertidumbre que rodea a la radical reforma judicial de México. Ofrecemos un entorno estable y favorable a los negocios para los inversores globales, donde no se cambian drásticamente las competencias de los poderes. Respetamos los negocios”.
- Otro punto débil para México lo constituye la reforma constitucional que acaba de ser aprobada por el Senado de la República, mediante la cual desaparecerán siete organismos autónomos (incluyendo al Instituto Federal de Telecomunicaciones [IFT], la Comisión Federal de Competencia Económica [Cofece] y la Comisión Reguladora de Energía [CRE]). Se estima que esta medida contraviene diversas obligaciones del país en el TMEC, amén de crear una agencia o autoridad antimonopolios, que asumiría las funciones “técnicas” que llevaban a cabo tanto el IFT como la Cofece. La realidad es que México se está quedando sin instituciones autónomas y sólidas, que son los pilares que caracterizan a toda democracia moderna; ello no puede sino crear desconfianza entre nuestros socios.
- En cuanto al uso de aranceles en general, varios ponentes en el Seminario coincidieron en que el país que pone aranceles se da un balazo en el pie. En efecto, es bien reconocido que los aranceles son contraproducentes y perjudican a los fabricantes nacionales. Sobre todo, en el sector manufacturero, las fábricas utilizan muchas piezas y materiales extranjeros, y los aranceles encarecen su obtención, afectando negativamente su competitividad. Imponer



aranceles a países extranjeros también los anima a hacer lo mismo, teniendo el efecto de pérdida de mercados, y eso cuesta empleos. Los aranceles que impuso Trump durante su primer mandato sobre el acero y el aluminio, por ejemplo, hicieron que las empresas estadounidenses fabricaran más metales, pero debido a que el precio subió, otras empresas que utilizan metales para hacer productos, como maquinaria industrial y piezas de automóviles, terminaron fabricando menos.

- La nueva administración en Estados Unidos deberá estar consciente de esto, asimismo, de que, con el tiempo, los aranceles y las deportaciones aumentarían las presiones sobre los precios, lo cual provocaría que la Reserva Federal de Estados Unidos (Fed) suba los tipos de interés, lo que a su vez frenará el crecimiento. Si Trump obliga a la Fed a mantener bajos los tipos de interés, el resultado sería una mayor inflación, lo que podría hacerle dudar de esta opción. Sin embargo, en el corto plazo, debe tenerse en cuenta que Trump tiene a los aranceles al centro de su doctrina comercial y económica. Por ello, hay gran nerviosismo alrededor del mundo y temor de que, de llegar a cumplirse la amenaza de subida de aranceles de Trump, podría contribuir a desatar una crisis similar a la de la década de 1930.
- Al respecto, cabe mencionar un artículo reciente de Simon J. Evenett (*Zeitgeist Series*, Briefing núm. 45, 19 de noviembre de 2024) que analiza los posibles escenarios arancelarios para 2025 tras el cambio de administración estadounidense. Sostiene que Estados Unidos (que ahora representa “sólo” 13.5% de las importaciones mundiales) no podría desencadenar por sí solo un colapso comercial similar al de la década de 1930; para ello, se requeriría que los países afectados por los aranceles respondan con represalias similares (*tit-for-tat*). En este sentido, afirma que, en ese eventual escenario, la respuesta de los gobiernos extranjeros y los mercados de divisas son los que determinarán los resultados del comercio mundial y la IED. Sugiere también que: “Los socios comerciales tienen múltiples opciones: los movimientos de divisas y las oportunidades en terceros mercados podrían compensar el aumento de los aranceles estadounidenses”, y así evitar un colapso del comercio global.



- Al valorar lo anterior, es menester ahondar en la reflexión sobre cómo deberá responder México en caso de que Estados Unidos llegue en efecto a imponerle aranceles. Una represalia generalizada no tendría sentido y seguramente sería contraproducente. Sin embargo, la aplicación de represalias “selectivas” (sobre aquellos productos de su interés exportador que realmente afecten, en especial entre su electorado y sectores republicanos) podría ser eficaz como arma de disuasión; tal como ocurrió en 2019, cuando Estados Unidos anunció un convenio con México y Canadá para eliminar los aranceles al acero (25%) y aluminio (10%) que impuso a nivel global (bajo la Sección 232 de su Ley de Expansión Comercial de 1962) y acabar con todas las represalias que ambos países le habían impuesto para las importaciones. Las medidas de retorsión de México, que impactaron 3 000 millones de dólares de exportaciones estadounidenses, se aplicaron sobre diversos productos agrícolas, además de productos de acero, como placas, láminas, chapas, varillas, tubos y alambros.
- Antes que cerrarse en el proteccionismo, México debería llevar a cabo mayores esfuerzos en materia de facilitación del comercio (expeditar y transparentar trámites aduaneros, etcétera) y de la inversión, así como en la diversificación comercial (a través de sus otros acuerdos comerciales), al fomentar su relación comercial con Europa, América Latina y, sobre todo, con Asia. Asia es la región con mayor dinamismo económico a nivel mundial, y comprende mercados muy atractivos que deben aprovecharse promoviendo nuestras exportaciones, no imponiendo aranceles. Al respecto, es menester reconsiderar las nuevas medidas de “sustitución de importaciones”, pues se podría estar cayendo en la misma trampa suicida de Trump.



Anexo

Programa

Martes 12 de noviembre de 2024

10:00 a 10:15 h **Inauguración**

Doctora Silvia Giorguli

Presidenta de El Colegio de México

10:15 a 11:45 h **La negociación y resultados del TLCAN**

Moderador:

Doctor Jaime Serra

Ex Secretario de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial del Gobierno de México

• **Participantes:**

Embajador John Weekes

Jefe Negociador de Canadá para el TLCAN

Embajador Rufus Yerxa

Ex Representante Comercial Adjunto del Gobierno de Estados Unidos y ex Embajador ante el GATT

Maestro Fernando de Mateo

Profesor-investigador asociado de El Colegio de México y ex Embajador ante la OMC

Doctor Gustavo Vega Cánovas

Profesor-investigador de El Colegio de México



11:45 a 12:15 h **Receso**
12:15 a 13:45 h **La revisión del TMEC en 2026 y el futuro de la integración regional en América del Norte**

Moderadora:

Doctora Ana Covarrubias

Coordinadora General Académica de El Colegio de México

Participantes:

Doctor Luis de la Calle

Socio y Director General de De la Calle, Madrazo y Mancera, S.C.

Embajador Jonathan Fried

Asesor Principal en el Albright Stonebridge Group, ex Embajador de Canadá ante la OMC y ex Asesor Jurídico Principal del Grupo Negociador del TLCAN del Gobierno de Canadá

Embajador Rufus Yerxa

Ex Representante Comercial Adjunto del Gobierno de Estados Unidos y ex Embajador ante el GATT

Doctora Katheleen Claussen

Profesora de Derecho de la Universidad de Georgetown

Doctor Luis Rosendo Gutiérrez Romano

Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía del Gobierno de México

14:00 h **Clausura**

