



México y Estados Unidos: un nuevo comienzo



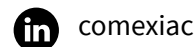


El Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, COMEXI, es una Asociación Civil sin fines de lucro dedicada al estudio, análisis y diálogo sobre las relaciones internacionales. Su objetivo es generar propuestas que contribuyan a la toma de decisiones y que incidan —de manera estratégica— en la definición e implementación de las políticas públicas que afectan a México. También busca contribuir efectivamente en el posicionamiento e impacto de México en el mundo. La riqueza de COMEXI radica en el talento de su membresía, la cual está integrada por más de 500 asociados expertos en diferentes sectores y disciplinas (académicos, empresarios, funcionarios públicos, diplomáticos y líderes de opinión). También contamos con la participación de embajadas, organismos internacionales, y centros de investigación dedicados al estudio de la vida política, social, y económica del país.

Descargo de responsabilidad

El presente documento fue preparado por autores independientes y refleja únicamente la posición de quienes participaron directamente en su redacción. El contenido de este documento de ninguna manera representa la visión institucional de COMEXI, cuya posición es neutral, apartidista e independiente.

Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales
Sierra Mojada 620-502, Lomas de Chapultepec, 11000
Ciudad de México. Tel. (55) 5202-3776
consejomexicano.org



Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI)

Junta Directiva

Presidente

Luis Rubio

Ex Presidentes

Enrique Berruga

Andrés Rozental

Fernando Solana (†)

Jaime Zabłudovsky

Vicepresidentes

Sergio Alcocer

Solange Márquez

Consejeros

Agustín Barrios Gómez

Cecilia Bilesio

Carlos Camacho

Magdalena Carral

Eduardo Guerrero

Eduardo Ibarrola

Beatriz Leycegui

Martha Mejía

Lourdes Melgar

Gustavo Mohar

Mauricio Reyes

Vanessa Zárate

Tesorero

Timothy Heyman

Secretario Técnico y Consejero Jurídico

Miguel Jáuregui

Directora General

Verónica Ortiz Ortega

Contenido



5

América del Norte en 2020

Agustín Barrios Gómez



7

El T-MEC es más y mejor que el TLCAN

Congresista Henry Cuellar



9

El futuro de las relaciones comerciales México-E.E.U.U.
bajo el T-MEC

Juan Carlos Baker y Kenneth Smith



18

Sobre los autores



English version



01 América del Norte en 2020

Preámbulo

por Agustín Barrios Gómez, Consejero COMEXI

América del Norte inicia el 2020 como un bloque de tres países democráticos que gozan de paz entre sí, en el contexto de valores compartidos y libertad de comercio. Somos casi 500 millones de ciudadanos norteamericanos que hemos construido un equipo económico y social gracias a que compartimos valores e intereses representados, en términos simbólicos y prácticos, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994 y en su sucesor, el Tratado México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) de 2018.

El punto de partida de cualquier declaración sobre el tema de nuestro continente debe resaltar lo preciado de esta circunstancia en un mundo de relaciones internacionales basadas en juegos de suma cero. El mayor peligro que enfrentamos es justamente el dar por hecho nuestra fortuna, poniendo en tela de juicio los avances reales de nuestros conciudadanos norteamericanos.

El esfuerzo para crear el T-MEC nace justamente de la comprensión de una idea primordial: coartar la libertad de comerciar libremente a nuestra gente es un error. El actual presidente estadounidense fundamentó su campaña política sobre la animosidad a México, en particular, y al intercambio con el mundo, en general. No obstante, fue conducido hacia una postura de libertad comercial por los millones de sus conciudadanos que perderían su sustento económico si se cortaran los lazos con sus vecinos.

Al mismo tiempo, llegó al poder en México un sector de la sociedad mexicana que siempre fue antagónico a los ejes del comercio en nuestro continente: el intercambio con los Estados Unidos y las libertades económicas. Sin embargo, los resultados contundentes y beneficios evidentes para México del comercio norteamericano fueron de tal magnitud que ni siquiera surgió como tema en el retorno al poder de la izquierda mexicana.



Se dice fácil, pero tanto en el caso estadounidense, como en el caso mexicano, la supervivencia del marco de apertura nacido aquel 1° de enero de 1994, es testamento de un enorme éxito político, además de económico. En un mundo que cada día privilegia más las victorias pírricas del simbolismo político, el triunfo de la realidad armónica por encima del fervor discordante es de resaltarse.

Para cada uno de los tres países, el T-MEC fue la vía para mantener vigente una armonía tripartita que es fundamental, pero por diferentes razones. Canadá, el país más políticamente estable de los tres —hasta hoy—, claramente buscaba mantener un sistema que le brinda acceso a su principal mercado, y a otro en el que tiene intereses mucho menores, pero que no dejan de ser importantes. Estados Unidos, el otrora arquitecto del orden mundial que promovió las libertades económicas durante 71 años (1945-2016), quiso dar un golpe de timón basado en el resentimiento de quienes buscaban culpar al “otro” por sus dificultades económicas. Afortunadamente para el interés general, hasta hoy se ha logrado defender a la gran mayoría de estadounidenses que se benefician de la libertad.

El T-MEC – La visión mexicana

El Grupo de Trabajo sobre el futuro de la relación México-Estados Unidos pidió a Juan Carlos Baker y a Kenneth Smith, los dos principales negociadores mexicanos para el T-MEC, que nos brindaran la visión mexicana de la negociación llevada a cabo en 2017 y 2018. El resultado es un espléndido documento que representa el primer esfuerzo coescrito por estos dos expertos. El texto relata los desafíos de un equipo mexicano que, a menudo, fue obligado a conducirse con ecuanimidad y madurez ante repetidos esfuerzos de una

nueva administración estadounidense que buscaba restringir las libertades comerciales en nuestro continente. Además, se aprovechó la coyuntura para “modernizar” el TLCAN mediante cláusulas sobre temas de tecnología y de género.

El T-MEC – La visión estadounidense

Por primera vez, un congresista estadounidense nos brinda su visión acerca de la importancia de este acuerdo, compartiendo ideas que resuenan para su electorado (*constituency*): prosperidad compartida y economías complementarias.

El Representante Henry Cuellar (D-TX) afianza su apoyo a la libertad comercial en América del Norte.



02 EL T-MEC es más y mejor que el TLCAN

Presentación

Congresista Henry Cuellar (D-TX)

Los miembros del Congreso de los Estados Unidos tuvieron más de un año para leer, revisar y negociar los detalles y pormenores del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) antes de emitir un voto al respecto. El sucesor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) incluye cambios a las reglas de origen para el comercio automotriz, protecciones a los derechos de propiedad intelectual, mecanismos de ley en materia laboral, y comercio digital y agrícola. Esta deliberación ha dado como resultado uno de los apoyos más bipartidistas y casi unánimes de un Tratado de Libre Comercio que haya sido ratificado por el Congreso de los Estados Unidos.

El TLCAN, firmado en San Antonio por los Estados Unidos, Canadá y México hace 27 años, constituyó la génesis de un tratado que ha jugado un papel central en el crecimiento económico de los tres países. En 2018, el mercado más grande de nuestro estado era México. Texas exportaba \$109.7 mil millones de dólares en bienes a México, lo cual representaba 35 por ciento del total de exportaciones de bienes del estado. Laredo-Nuevo Laredo compite con Long Beach-Los Ángeles por el primer lugar en el hemisferio en términos de volumen de comercialización, con el cruce de más de 14,000 contenedores por sus cuatro puentes todos los días. Actualmente hay más comercio entre México y Texas que el resto de los países de América Latina comercia con el mundo.

Las pequeñas y grandes empresas de todo el país han aprovechado el TLCAN para seguir siendo competitivas en un mercado global cada vez mayor. Hemos tratado de mejorar un comercio más libre entre nuestras naciones, y podemos seguir construyendo sobre la base de esta prosperidad mediante la ratificación del T-MEC.

A finales de 2019, el presidente de México, Andrés Manuel López Obrador, envió una carta a los representantes demócratas del Congreso afirmando que había acordado presupuestar suficientes fondos para promulgar las reformas en materia laboral del acuerdo, dando un paso histórico para la aprobación del T-MEC.

El TLCAN eliminó los aranceles perjudiciales y permitió que nuestra economía floreciera. Fortaleció el vínculo entre nuestras tres naciones, cultural y económicamente. Desde entonces, hemos visto que el comercio anual entre los EE.UU., Canadá y México alcanza los \$1.3 mil millones y mantiene 14 millones de empleos estadounidenses, al tiempo que crea empleos en México y Canadá.

El comercio agrícola ha beneficiado a agricultores y ganaderos de los tres países, con un total de \$143 mil millones en 2018. Este mayor acceso al mercado global proporciona un flujo de ingresos esencial para nuestros productores agrícolas, que a menudo dependen de presupuestos



muy reducidos. Al aprobar el T-MEC, podemos asegurar a nuestros trabajadores comerciales y productores agrícolas no solo en Texas, sino en los tres países, que estamos comprometidos con la creación de un mercado libre y abierto en el que las empresas de todos los tamaños tengan acceso a la prosperidad.

El nuevo acuerdo conserva muchas de las mismas disposiciones que beneficiaron a Texas, en especial a mi distrito, por más de 20 años. Los cambios dictan que 75 por ciento de las autopartes deben originarse en los Estados Unidos y México, un aumento al estándar del 62.5 por ciento del TLCAN. Los negociadores de los EE.UU. también trabajaron para garantizar que el 40 por ciento de los automóviles nuevos provengan de trabajadores que ganan \$16 dólares por hora o más. Estos cambios aseguran que los trabajadores de la industria automotriz en ambos países puedan tener empleos seguros y estables que mantengan a sus familias.

En el Congreso, trabajé con demócratas y republicanos para asegurarnos de crear un acuerdo para agricultores, ganaderos, fabricantes y consumidores en todo el país. Estas modificaciones al Acuerdo del TLCAN solo fortalecerán la economía, la fuerza laboral y las inversiones en los tres países de América del Norte y sus ciudadanos. A pesar de toda la controversia reciente en Washington, me comprometí a trabajar traspasando las líneas partidarias a fin de aprobar el T-MEC y crear un nuevo Acuerdo Comercial de América del Norte a medida que incursionamos en la próxima década.

Con respecto a la ratificación del acuerdo, agradezco enormemente a la Presidenta de la Cámara de Representantes, Nancy Pelosi y al Presidente de la Comisión de Medios y Arbitrios, Richard Neal, por trabajar incansablemente para gestionar las variadas opiniones de todos los rincones de nuestro partido durante las negociaciones. A fin de escuchar y considerar diversas opiniones de diferentes miembros del Bloque Democrático, la Presidenta Pelosi estableció el Grupo de Trabajo de Comercio, encabezado por Richard Neal, para negociar

con el gobierno de Trump, específicamente con el Embajador Robert Lighthizer de la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. También me gustaría agradecer a Jesús Seade, Subsecretario mexicano para América del Norte, y a los negociadores mexicanos Juan Carlos Baker y Kenneth Smith (coautores en el presente documento de trabajo de COMEXI), por sus incansables esfuerzos para hacer realidad este acuerdo.

En enero del presente año, el Senado de los Estados Unidos aprobó el Acuerdo Comercial T-MEC por un margen de 89-10. Además, en diciembre de 2019, la Cámara de Representantes también aprobó de manera abrumadora el acuerdo por un margen de 385-41. La aprobación casi unánime de este acuerdo comercial subraya su enfoque bipartidista y sus beneficios económicos generalizados para los Estados Unidos, México y Canadá. Si bien el T-MEC provee una necesaria actualización al TLCAN, este acuerdo establece un estándar para futuros acuerdos de libre comercio y será el criterio de referencia de aquí en adelante.

Después de un año de revisión, modificación y negociación, el acuerdo finalmente ha sido ratificado por el Congreso de los Estados Unidos. Si bien no fue un proceso fácil, todas las partes negociaron de buena fe y estoy seguro de que este acuerdo comercial es mejor que el *statu quo*.

La ratificación de este acuerdo asegura que seguiremos capitalizando los beneficios económicos que el TLCAN ha brindado por más de dos décadas. Seguiré haciendo todo lo posible por aumentar la cooperación entre las naciones, fortalecer las alianzas y aprobar políticas económicas de sentido común que seguirán impulsando el auge de la economía de América del Norte.

Febrero 2020



03

El futuro de las relaciones comerciales México–EE.UU. bajo el T-MEC

Juan Carlos Baker y Kenneth Smith

¿Por qué se negoció el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)?

Desde el momento en que Donald Trump inició su campaña por la presidencia de EE.UU. en 2016, con su retórica en contra de México, era de esperarse que, de ser electo, sus palabras se traducirían en acciones específicas. Pocos pensaban que Trump sería capaz de llegar a la Casa Blanca tras aquel discurso en el que señaló que los mexicanos que cruzaban la frontera eran en su mayoría ladrones y violadores. Sin embargo, logró tocar fibras sensibles de un sector considerable del electorado estadounidense que se sentía agraviado por la inseguridad económica, provocada, en gran parte, por la transformación de la economía mundial en los últimos veinte años. Donald Trump logró darle nombre y apellido a los “culpables” de los avances tecnológicos, la automatización, y en general, de la globalización.

En su visión simplista de la política exterior, China y México eran dos de los principales responsables de la supuesta decadencia de la economía estadounidense; en sus discursos de campaña, el candidato Trump prometía medidas “drásticas” para que

EE.UU. “recobrar” su grandeza. En el caso particular de México, sus ataques se concentraron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la necesidad de construir un muro fronterizo que, como promesa electoral, sería pagado por México. A pesar de estas señales claras respecto al radicalismo de Trump a lo largo de su campaña, surgieron voces que pensaban que se moderaría una vez que despachara desde la Casa Blanca. A casi cuatro años de su elección, y con el beneficio de la retrospectiva, sabemos que no fue así.

Para ser justos, muchas de estas críticas hacia México y el TLCAN no son una idea exclusiva desarrollada por el presidente Trump, ni fueron concebidas en 2016. Tras su entrada en vigor, el TLCAN se convirtió rápidamente en un foco infeccioso del debate público en EE.UU., a pesar del enorme éxito económico que representó. Había pocos actores económicos —y aún menos políticos— dispuestos a salir a defender públicamente al acuerdo y sus beneficios. Otras regiones del mundo, notablemente los países asiáticos, comenzaron a poblar el imaginario colectivo del mundo de los negocios en EE.UU., restándole importancia a México como actor clave. Los acontecimientos



del 11 de septiembre de 2001 hicieron que EE.UU. se enfocara en los temas de seguridad, por encima de los comerciales y económicos, imprimiendo mucho más control sobre sus fronteras y sus cadenas de suministro.

También es justo reconocer que México identificó esto muy a tiempo y, alentado por estos factores, se empeñó en convencer a sus socios de América del Norte sobre la importancia de profundizar la integración económica a través de otras iniciativas, muchas de ellas bastante novedosas e innovadoras para la época. Los esfuerzos de integración que se iniciaron en la primera década del siglo XXI tenían como objetivo reanimar el proceso de integración regional, una vez que todos los aranceles en la región se eliminaran en el 2008. A diferencia de lo que casi veinte años después promovería el presidente Trump, dichas iniciativas promovían mecanismos que permitieran a las economías de los tres países converger tanto como fuera posible.

Entre las iniciativas que se promovieron entre 2000 y 2017 se encuentran la Alianza para la Prosperidad entre México y EE.UU. (Partnership for Prosperity, o P4P) en el sexenio del presidente Vicente Fox y la correspondiente Alianza México-Canadá (Canada-Mexico Partnership); así como la Alianza para la Prosperidad y la Seguridad de América del Norte (ASPAN o SPP) en el sexenio del presidente Felipe Calderón. Incluso la participación misma de México en la negociación del entonces llamado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), ya en los albores del sexenio del presidente Enrique Peña Nieto, debe verse como parte de esa imperiosa necesidad de dar el siguiente paso en el fortalecimiento económico de América del Norte.

Por todo lo anterior resulta muy irónico que la motivación de EE.UU. para recalibrar su integración regional en América del Norte haya surgido precisamente de un actor como Donald Trump, cuyo objetivo original era destruir esta relación. Los ataques de Trump hacia México se reflejaban en sus constantes dichos donde señalaba que el TLCAN era “el peor tratado en la historia”, en el cual, los negociadores de EE.UU. habían sido menos inteligentes y hábiles que sus contrapartes mexicanas y canadienses.

En la mente del presidente Trump, el TLCAN también había permitido, por un lado, que México se “robara” la industria estadounidense, y, por el otro, generara además “miles y miles y miles de millones de dólares” para nuestro país a través del superávit comercial.

Como ya se ha documentado anteriormente¹, en cuanto el presidente Trump tomó posesión de la Casa Blanca, iniciaron presiones para que México accediera a un acuerdo “expres”, con concesiones sumamente favorables para EE.UU. e inaceptables para México (como el establecimiento de metas anuales de reducción del déficit comercial existente o la imposición de salarios en el sector automotriz mexicano) pero que incluía también otros puntos verdaderamente irracionales, por ejemplo, requerir que todos los bienes que pidieran tratamiento arancelario preferencial debieran de ser producidos al 100% en la región. La “concesión” hacia México sería que EE.UU. no impusiera aranceles en contra de las exportaciones mexicanas, cuyo cobro, según el presidente Trump, además serviría para pagar la construcción del muro en la frontera.

México se negó a aceptar estas condiciones y la visita del entonces presidente Peña Nieto a Washington, programada para finales de enero de 2017 y donde el hipotético acuerdo sería anunciado, fue cancelada. En su lugar, el

¹El libro de “Fear: Trump in the White House” detalla cómo el presidente Trump estuvo a punto de firmar la carta que retiraría a EE.UU. del TLCAN, gracias a la intervención del entonces Director del Consejo Nacional Económico, Gary Cohn, este hecho fue evitado. Igualmente, en el caso de la llamada celebrada entre el presidente Trump y el presidente Peña, el primero insiste en que todo se solucionaría si México aceptara pagar un arancel a las exportaciones que enviaba a EE.UU., a pesar de que dicho arancel sería violatorio del propio TLCAN.



“Negarnos a renegociar implicaría un enorme riesgo para la vigencia del TLCAN y, además, nos cerraría la puerta a la modernización de nuestro principal instrumento comercial.”

presidente Peña Nieto pronunció un discurso, el 23 de enero de 2017², donde estableció los lineamientos para la nueva etapa de la relación bilateral en la que inevitablemente estábamos entrando.

En materia comercial, el presidente mexicano señaló que en una potencial renegociación del TLCAN, que era clarísimo que iniciaría, México haría todo lo posible por evitar que se impusieran aranceles y/o cupos a las exportaciones mexicanas. En segundo lugar, se evaluaría en qué áreas resultaba necesario modernizar el TLCAN, considerando que México tenía compromisos comerciales negociados recientemente; y tercero, se impediría que las ideas más radicales de EE.UU. —las llamadas “píldoras envenenadas”— fueran incorporadas a la negociación. Estos pilares fueron posteriormente desarrollados en un documento de objetivos para la negociación, el cual fue entregado al Senado de la República antes de que iniciara formalmente el proceso en agosto de 2017³.

Si bien las demandas del presidente Trump llevaron a la renegociación del TLCAN —que posiblemente en otras circunstancias jamás se hubiera dado—, lo cierto es que el Tratado requería urgentemente de una renovación para ajustarlo a la realidad comercial del siglo XXI y para protegerlo de las críticas que, por motivos políticos, recibía en EE.UU. de parte de Republicanos y de Demócratas. De hecho, los tres países de América del Norte ya habían iniciado un proceso de modernización del TLCAN a través de la negociación del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) durante la presidencia de Barack Obama con el objetivo de abrir seis nuevos mercados en Asia-Pacífico. Dado que los tres socios del TLCAN participaron en este proceso, tuvimos la oportunidad de introducir nuevos

capítulos que reflejaban la nueva realidad de la economía internacional que aplicarían también en la región TLCAN. Por supuesto la renovación de este acuerdo nunca se concretó, por el contrario, uno de los primeros actos de gobierno del presidente Trump fue justamente abandonar el TPP.

La renegociación del TLCAN era inevitable, tanto por la postura radical de Trump, en la que declaró que estaba dispuesto a salirse del Tratado unilateralmente si este no se renegociaba, como porque el mundo avanzaba en la negociación de Tratados de Libre Comercio de vanguardia. Negarnos a renegociar implicaría un enorme riesgo para la vigencia del TLCAN y, además, nos cerraría la puerta a la modernización de nuestro principal instrumento comercial.

El gran reto que enfrentábamos era que, a diferencia de la negociación original del TLCAN en donde los tres países norteamericanos compartían la visión de que una zona de libre comercio fortalecería enormemente a la economía regional, en esta ocasión enfrentábamos un escenario donde la premisa de arranque era que el libre comercio no había funcionado y la economía estadounidense había sufrido daños exorbitantes. A pesar de que toda la evidencia empírica demostraba que el TLCAN benefició a los tres países, eso importaba poco en el mundo de Donald Trump, y era justamente en ese mundo en el que se desarrollaría la negociación. Dada la animadversión de Trump hacia México y sus constantes ataques en redes sociales, el resultado no estaba garantizado.

²Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=QVtA3qJd8T4>.

³El documento enviado al Senado mexicano se encuentra disponible en: http://www.senado-gob-mx/comisiones/desarrollo_rural/docs/tlcan/Prioridades_Mexico.pdf



Estrategia de México en la negociación

Como se ha mencionado, México tenía muy claros sus objetivos en la negociación. Para validarlos, se emprendió un esfuerzo de consultas sin precedentes con los actores de la sociedad civil, la comunidad empresarial, el Poder Legislativo y el público en general. Se realizaron foros de opinión y eventos públicos en la Secretaría de Economía y, por primera vez en la historia de México, se llevó a cabo una consulta por internet, a fin de recabar tantas opiniones y sugerencias como fuera posible sobre los principales elementos del TLCAN que deberían ser mejorados o modernizados.

A partir de todos estos insumos, el gobierno de México articuló su estrategia de negociación, siguiendo los parámetros establecidos por el presidente Peña Nieto. En retrospectiva, la estrategia de negociación mexicana fue muy pragmática: desde muy temprano en el proceso se decidió en qué temas se tenía flexibilidad para acomodar los intereses de EE.UU.; en cuáles el objetivo final con EE.UU. y Canadá era compartido, pero resultaba necesario trabajar en el proceso para llegar a ese resultado; y en cuáles México simplemente no cedería.

Para los negociadores mexicanos era evidente que el principal interés de EE.UU. era incorporar disciplinas que hicieran más costoso invertir en México e incrementaran la incertidumbre para hacer negocios en nuestro país. Esto nos ayuda a entender por qué EE.UU. propuso, a lo largo de la negociación, temas que parecían ir en contra de sus intereses naturales, por ejemplo, la eliminación de los mecanismos de solución de controversias Inversionista-Estado, o la introducción de la cláusula de extinción (*sunset clause*). Para EE.UU., lo más importante era que esta negociación propiciara una mayor inversión en su país, no en México y, preferentemente, que estas inversiones generaran empleos manufactureros en EE.UU.

Bajo la misma lógica, EE.UU. trató de retirar los privilegios de acceso a mercado que México gozaba bajo el TLCAN con propuestas como la cláusula de estacionalidad para comercio agrícola, la reducción del mercado de compras de gobierno o el endurecimiento de las reglas de origen para ciertos productos.

Resulta sumamente indicativo que en los temas en que EE.UU. era sumamente disruptivo, y en donde México decidió establecer sus líneas rojas, la estrategia mexicana se vio fuertemente apoyada por los intereses privados de los empresarios estadounidenses. Es decir, dadas las implicaciones económicas de las propuestas más radicales de EE.UU., los propios empresarios estadounidenses hacían cabildeo ante la administración Trump para tratar de matizar sus posturas de negociación. Esta presión interna fue fundamental para modificar las posturas iniciales de EE.UU., por ejemplo, al final del proceso se mantuvieron los mecanismos de solución de controversias que EE.UU. quería eliminar.

Asimismo, el trabajo de cabildeo ante los empresarios estadounidenses por parte del Cuarto de Junto mexicano, y también por el Gobierno de México, fue de gran relevancia. Durante cada ronda de negociación se llevaban a cabo reuniones con la cúpula empresarial estadounidense para hacerles entender la magnitud e implicaciones de lo que su propio gobierno estaba poniendo sobre la mesa. Uno de los aspectos más curiosos de esta negociación fue que, a menudo, los empresarios estadounidenses se enteraban más de lo que su gobierno proponía en la mesa de negociación durante las reuniones con el gobierno de México, que en sus propios encuentros con la Representación Comercial de EE.UU. (USTR).



Es importante señalar que, aunque el objetivo de este ensayo es hablar de la relación México–EE.UU., no podemos dejar de mencionar a Canadá y su papel en la negociación. Sin lugar a dudas, Canadá habría preferido que la modernización del TLCAN se diera mediante el TPP, pues sabía que EE.UU. lo presionaría en dos de los temas más sensibles de su política comercial: el Capítulo 19 y el acceso en productos lácteos y avícolas. Adicionalmente, al igual que su contraparte mexicana, Canadá decidió cuáles serían los temas en los que se jugarían su capital negociador —el sector automotriz, por cierto, no estaba en esa lista—, aguantando las concesiones tanto tiempo como fuera posible.

A pesar de las especulaciones sobre un supuesto rompimiento entre México y Canadá durante el proceso de negociación y que ambos países cayeron en la trampa de negociar de manera bilateral con EE.UU., la realidad no puede ser más diferente. De hecho, los equipos mexicanos y canadienses estuvieron en permanente contacto a todos los niveles, compartiendo información, analizando temas en donde podrían hacerse propuestas conjuntas y diseñando estrategias de contención para los temas difíciles. Si bien no puede afirmarse que se negoció en conjunto, lo cierto es que las estrategias y los objetivos coincidían en una gran cantidad de puntos.

En resumen, los elementos que hicieron que México fuera exitoso en este proceso fueron:

1. Previo a la negociación, una clara definición de los objetivos, que fue ampliamente respaldada por los actores relevantes en el país;
2. Una vez iniciado el proceso de negociación, una actitud pragmática respecto de los temas, discriminando entre aquellos en donde se tenía flexibilidad y aquellos que serían parte del paquete final;

3. La presencia y cabildeo permanente de las comunidades empresariales de ambos países;

4. En términos de cobertura y alcance de la negociación, el que México haya decidido permanecer en el ahora Tratado de Integración Progresista de Asociación Transpacífico (TIPAT) implicaba que muchos compromisos ya habían sido asumidos previamente;

5. A diferencia de lo que se hubiera anticipado, México y Canadá encontraron espacios de coincidencia en la negociación, dividiendo efectivamente los temas difíciles en los que cada uno se concentraría.

Resultados obtenidos

El acuerdo fue firmado el 30 de noviembre de 2018, al margen de las reuniones del G20 en Buenos Aires, Argentina. El resultado final fue un Tratado balanceado, en el que los tres miembros pudieron regresar a sus países y presentarlo como un TLCAN fortalecido que contribuirá al fortalecimiento de la competitividad regional.

Los logros más importantes para México son:

1. Se mantiene el libre comercio en América del Norte: se dice fácil e inclusive para los no iniciados parecería que no es un gran logro mantener algo que ya se tenía. Pero es necesario entender que, en sus posturas iniciales, EE.UU. buscaba establecer mecanismos que permitieran la imposición de restricciones comerciales y comercio administrado. Por ejemplo, sugería que hubiera “disparadores” (*triggers*) que de manera automática redujeran las exportaciones en los sectores más exitosos para México cuando el déficit comercial de EE.UU. rebasara ciertos niveles. Esto habría tenido consecuencias funestas para sectores como el textil, el automotriz, y el agropecuario, entre otros. No sólo evitamos un retroceso en acceso a mercado, sino que obtuvimos la garantía de que EE.UU. excluiría a México de



“En retrospectiva, la estrategia de negociación mexicana fue muy pragmática(...).”

cualquier medida por seguridad nacional en el sector automotriz, hecho que convierte a nuestro país y a Canadá en dos “oasis” en caso de que se impongan medidas de esta naturaleza a nivel mundial.

2. Se moderniza el TLCAN: el T-MEC añade doce nuevos capítulos que insertan disciplinas que no existían en el Tratado original y que son fundamentales para el funcionamiento de la economía global de hoy en día. Se establece un capítulo para apoyar la inserción de las pymes al tren exportador, para que aprovechen los Tratados de Libre Comercio que México tiene en vigor; el capítulo de comercio digital pone en primera fila lo que el sector privado ya sabía: las transacciones digitales son el futuro del comercio, y resulta fundamental definir reglas claras que lo faciliten; se incluye un capítulo sobre buenas prácticas regulatorias para reducir los tramites y la burocracia innecesaria, generando así una importante reducción de costos para los exportadores; también se incluye un importante capítulo de anticorrupción, que busca plasmar compromisos internacionales que apuntalen los esfuerzos que México está realizando a nivel doméstico. Esta no es una lista exhaustiva de los doce capítulos nuevos del T-MEC, pero muestra que la intención de los negociadores era asegurar que al igual que lo que sucedió en 1994 con el TLCAN, el nuevo acuerdo se convirtiera en el Tratado más avanzado a nivel mundial, y en un ejemplo a seguir.

3. Se crea un Tratado más incluyente y socialmente responsable: a lo largo de la negociación, Canadá se auto designó como el socio norteamericano progresista, pero en realidad México tenía, como parte de sus prioridades, el mandato de introducir disciplinas para fortalecer los derechos de los trabajadores, proteger y conservar el medio ambiente, y tomar en consideración, por primera vez en la historia de los tratados comerciales, los temas de género. México impulsó activamente la inclusión de acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental como

parte fundamental del Tratado, con disciplinas fortalecidas, y sujetos al mismo mecanismo de solución de disputas que los demás capítulos del Acuerdo, en términos coloquiales, les pusimos “dientes”. Asimismo, México propuso disciplinas innovadoras en materia laboral con perspectiva de género para combatir la discriminación y la violencia en los sitios de trabajo; se incluyeron también mecanismos para promover a la mujer empresaria como parte del capítulo de pymes. México estaba convencido de que una de las principales fallas del Tratado original fue la falta de participación de la sociedad en la vida del TLCAN. El objetivo de estas medidas incluyentes, aunadas al nuevo mecanismo de revisiones periódicas del Tratado, tienen como propósito garantizar que los temas de carácter social, que impactan el funcionamiento de la economía, sean tomados en cuenta; y, al mismo tiempo, que la sociedad tenga mecanismos institucionales para influir y modificar el Acuerdo cuando sea necesario.

4. Se garantiza la certeza jurídica: la postura inicial de EE.UU. era eliminar los mecanismos de solución de controversias del TLCAN bajo el argumento de que atentaban en contra de la soberanía estadounidense. Esto, por supuesto, resultaba inaceptable para México y Canadá, pues dichos instrumentos brindan certeza a los inversionistas y exportadores de la región, quienes deben tomar sus decisiones de negocios con un horizonte a largo plazo y, por lo tanto, necesitan certidumbre sobre el cumplimiento de los compromisos plasmados en el Tratado. Gracias a la insistencia de México y Canadá, y al cabildeo intenso ante el sector privado estadounidense, EE.UU. cedió y aceptó mantener los mecanismos existentes en el Tratado. Aún queda pendiente mejorarlos, esperemos que una vez que llegue una administración en EE.UU. con una visión más positiva respecto a la importancia de la integración económica de la región, se logre finalmente mejorar la resolución de disputas a través de la primera revisión integral del T-MEC.



Qué forma puede tomar la relación comercial entre México y EE.UU. en los años por venir

A manera de conclusión, es oportuno plantear varias tesis sobre el lugar hacia donde puede caminar la integración norteamericana una vez que el T-MEC entre en vigor.

a) Las economías de EE.UU. y México se integrarán aún más

A pesar de que el Presidente Trump decidió renegociar el TLCAN precisamente para resarcir un supuesto daño que México le infligió a EE.UU., podemos especular que los resultados del T-MEC harán que las economías de ambos países se integren aún más.

Si analizamos el comercio bilateral, vemos que se encuentra concentrado principalmente en unos cuantos sectores.

El sector automotriz (autos ligeros, pesados y autopartes) concentra el 23.9% del comercio, seguido del electrónico con 14%, y del agropecuario con 8.3%. Sumados, estos sectores representan casi la mitad del comercio bilateral México-EE.UU.

La modificación de las reglas de origen en el sector automotriz, para hacerlas más estrictas, necesariamente implicará mayores inversiones en la región, si es que las armadoras desean ingresar de manera preferencial al mercado de EE.UU. Al incrementar el valor de contenido regional para obtener las preferencias arancelarias, y al establecer requisitos muy estrictos en materia del uso de acero y aluminio regional, el contenido específico de las autopartes esenciales, principales y complementarias, el mensaje hacia los inversionistas mundiales es: para entrar a Norteamérica, es necesario invertir en Norteamérica.

Por muchas razones México sigue siendo el país más atractivo para invertir en la región, siempre y cuando sigamos implementando políticas domésticas que faciliten —y no que dificulten— la inversión, sea doméstica o extranjera. Si la jugamos bien como país, México debería ser capaz de atraer grandes cantidades de inversión en el sector automotriz.

Con las perspectivas de que EE.UU. imponga aranceles a la Unión Europea y a Japón, el atractivo de invertir en México se incrementará. Adicionalmente, la demanda generada por el sector automotriz se expandirá a otros productos (acero, aluminio, plásticos, productos eléctricos y electrónicos).

De hecho, parte de la idea original de la negociación era que se desarrollaran en América del Norte cadenas de valor que hace mucho dejaron de existir en nuestros países. Esto es consistente con el fenómeno de *nearshoring*, en donde las cadenas de valor se acortan, fortaleciendo su presencia en lugares geográficamente cercanos a los principales mercados de consumo.

b) El T-MEC se convertirá en el modelo de negociaciones comerciales internacionales

Sería un error pensar que el T-MEC responde solamente a que Donald Trump fue electo presidente de EE.UU. Las críticas que se hacen a nivel mundial al modelo de liberalización económica y comercial están demandando que los instrumentos comerciales integren disciplinas que permitan que el comercio sea más justo, incluyente y progresista. Por ello, el desarrollo de capítulos que tocan temas como laboral, ambiental, pymes, creación de capacidades y anticorrupción hacen del T-MEC el tratado más moderno en estos rubros.



“El aprendizaje de estos años debería ser que esa situación no debe volver a presentarse jamás. México no puede darse el lujo de descuidar su principal relación en el mundo: la existente con EE.UU.”

Del mismo modo, el T-MEC responde a las otras críticas que el sistema comercial ha recibido recientemente, en el sentido de que no cuenta con herramientas modernas y ágiles para combatir prácticas desleales de comercio, la participación del Estado en la economía o la manipulación cambiaria. El T-MEC retoma estas preocupaciones y las ha plasmado en las disciplinas más ambiciosas en la historia reciente del comercio internacional.

Es de esperarse que este modelo se repita en otras latitudes. EE.UU., una vez que haya entrado en vigor el T-MEC, deseará reproducir este esquema en las relaciones que tiene con los países latinoamericanos. Incluso, la expansión de un modelo de disciplinas comerciales haría más fácil que EE.UU. regrese en el futuro al CPTPP, dado el ADN compartido de ambos acuerdos.

c) La revisión constante del T-MEC hará que la región sea más adaptable a las condiciones futuras

Tuvieron que pasar casi veinticinco años, y una enorme cantidad de momentos inciertos, para que se renegociara el TLCAN. A lo largo de estos años, sin duda, ambos países tomaron su relación como algo fijo que no necesitaba manutención y que era parte intrínseca del contexto bilateral. El aprendizaje de estos años debería ser que esa situación no debe volver a presentarse jamás. México no puede darse el lujo de descuidar su principal relación en el mundo: la existente con EE.UU.

Afortunadamente, el proceso de revisión que se incorporó en el T-MEC garantiza que cada dieciseis años se llevará a cabo un análisis del Acuerdo, para ver qué es lo que ha funcionado y lo que no, así como lo que se tiene que modificar. Es entendible que este proceso genere nerviosismo en algunos actores, dado que podría interpretarse como una ventana permanente para las intenciones proteccionistas de EE.UU. o un abierto acoso a las empresas mexicanas.

No obstante, consideramos que México debe tomar este proceso de revisión como una oportunidad para garantizar que la relación comercial entre los socios de América del Norte esté siempre actualizada, contando con las disciplinas más modernas, e incorporando los últimos avances tecnológicos en sus disciplinas.



Comercio por sector MX-EE.UU. 2018						
<i>MDD</i>	Exportaciones	% Part.	Importaciones	% Part.	Comercio	% Part.
Total	344,602	100%	216,282	100%	560,885	100%
Electrónico	65,212	18.9%	13,023	6.0%	78,235	13.9%
Autopartes	39,173	11.4%	25,048	11.6%	64,220	11.4%
Autos Ligeros	52,001	15.1%	4,145	1.9%	56,146	10.0%
Eléctrico	32,167	9.3%	11,478	5.3%	43,646	7.8%
Hidrocarburos	2,781	0.8%	39,780	18.4%	42,560	7.6%
Aeroespacial	20,708	6.0%	7,284	3.4%	27,992	5.0%
Químicos	3,926	1.1%	20,299	9.4%	24,226	4.3%
Agroindustrial	13,469	3.9%	11,464	5.3%	24,933	4.4%
Maquinaria y Equipo	12,762	3.7%	11,428	5.3%	24,190	4.3%
Metalmecánico	11,651	3.4%	9,761	4.5%	21,413	3.8%
Agropecuario	12,575	3.6%	8,274	3.8%	20,849	3.7%
Plástico	5,663	1.6%	8,795	4.1%	14,458	2.6%
Autos Pesados	13,501	3.9%	411	0.2%	13,913	2.5%
Dispositivos Médicos	10,443	3.0%	2,989	1.4%	13,432	2.4%
Siderúrgico	5,738	1.7%	6,984	3.2%	12,722	2.3%
Vestido	4,882	1.4%	513	0.2%	5,395	1.0%
Textil	889	0.3%	3,098	1.4%	3,987	0.7%
Hule	757	0.2%	1,432	0.7%	2,189	0.4%
Muebles	1,851	0.5%	303	0.1%	2,154	0.4%
Minería	586	0.2%	1,338	0.6%	1,924	0.3%
Farmacéutico	515	0.1%	1,360	0.6%	1,875	0.3%
Naval	891	0.3%	339	0.2%	1,231	0.2%
Juguete	887	0.3%	183	0.1%	1,070	0.2%
Pesca	650	0.2%	75	0.0%	725	0.1%
Calzado	475	0.1%	7	0.0%	482	0.1%
Resto	30,447	8.8%	26,472	12.2%	56,919	10.1%

Tabla 1: Comercio por sector entre México y Estados Unidos (2018)



04 Sobre los autores

Agustín Barrios Gómez

Agustín Barrios Gómez es un empresario y líder de opinión que encabeza el fondo International Capital Partners (ICP) y la Fundación Imagen de México (FIM). Los sábados conduce ADN40 News en TV Azteca.

Creció como hijo de embajador mexicano en Canadá, Suiza, y Estados Unidos. Se graduó de la Universidad de Georgetown e inició su carrera profesional en la transnacional Procter & Gamble. Su maestría la cursó en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.

Barrios Gómez fue Diputado Federal durante la LXII Legislatura del Congreso Mexicano, es miembro fundador del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (COMEXI) y ha participado a lo largo de su carrera profesional en radio, televisión, y medios impresos. Sus opiniones y editoriales se han difundido en múltiples medios nacionales e internacionales, incluyendo *The Economist*, *Financial Times*, *The New York Times*, *Los Angeles Times*, *CNN*, *CBC News Canada*, *National Public Radio (NPR)*, entre muchos otros.

Orador frecuente sobre temas relacionados con México, ha dirigido conferencias en la mayoría de las instituciones con injerencia en temas internacionales tanto en México, como en Estados Unidos y

Canadá, incluyendo el Woodrow Wilson Center, el Council on Foreign Relations (CFR), *Canada2020*, la Universidad Iberoamericana, el ITAM, el Tec de Monterrey, etc. A partir de 2016 encabeza el Grupo de Trabajo del COMEXI sobre el futuro de la relación bilateral México-Estados Unidos.

Además de su papel empresarial y periodístico, Agustín es Presidente de la Fundación Imagen de México, organización dedicada a la implementación de una política de Estado en temas de imagen pública de la República Mexicana. Sus esfuerzos de comunicar *TheTruthAboutUs.org*, incluyeron el video más visto sobre la relación bilateral México-Estados Unidos.

Juan Carlos Baker

Cuenta con una carrera de casi 20 años en la Administración Pública Federal, durante la cual se especializó en temas de negociaciones comerciales, comercio internacional, integración económica regional y relaciones exteriores.

En la Secretaría de Economía ocupó cargos de alta dirección, como Director General para América del Norte; Jefe Negociador Adjunto para el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), Jefe de la Oficina del Secretario y Subsecretario de Comercio Exterior (Septiembre 2016-Noviembre 2018).



Como Subsecretario fue responsable directo de coordinar e implementar la agenda de negociaciones comerciales en América del Norte, Europa, Asia y América Latina, en la cual se destaca su participación en las negociaciones comerciales para la Modernización del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC, antes TLCAN) y del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), entre otras.

En el ámbito multilateral, representó a México ante diversos organismos regionales y multilaterales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), el Grupo de los 20 (G20) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

Estudió la Licenciatura en Comercio Internacional en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y la Maestría en Economía Política Internacional en la Universidad de Warwick.

Henry Cuellar

Al cumplir su octavo mandado en la Cámara de Representantes de EE.UU., el congresista Henry Cuellar representa con mucho orgullo el Distrito 28 del Congreso de Texas, que incluye las ciudades de: Laredo, Mission, Rio Grande City y San Antonio. El congresista Cuellar apoya la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres de cualquier origen.

Sus principios legislativos se basan en la creencia de que la educación, los valores de la familia y el trabajo duro deberían abrir puertas a nuevas oportunidades para todos los estadounidenses.

El congresista Cuellar es el único demócrata de Texas en el poderoso Comité de Asignaciones de la Cámara de Representantes de EE. UU. Es el Vicepresidente del Subcomité de Asignaciones de la Cámara para la Seguridad Nacional, mientras que al mismo tiempo sirve en el Subcomité de Defensa y el Subcomité de Agricultura, Desarrollo Rural, Administración de Alimentos y medicamentos y agencias relacionadas. El congresista Cuellar fue nombrado Delegado en Jefe Adjunto para el 116° Congreso, donde trabaja de manera bipartidista para servir al pueblo estadounidense.

Como uno de ocho hijos nacidos de trabajadores agrícolas migrantes en Laredo, Texas, el congresista Cuellar se crió con una pasión por la educación y una ética laboral inquebrantable, mientras buscaba alcanzar sus metas educativas. Como el miembro con el grado más alto del Congreso, él atribuye su educación a informar su servicio público a Texas.

Después de obtener su título de asociado de *Laredo Community College* Summa Cum Laude, se inscribió en la Universidad de Georgetown en Washington, DC. Mientras trabajaba medio tiempo para obtener su título de posgrado, aun así el congresista logró graduarse Cum Laude, reflejo de su compromiso académico. Cuando regresó a Texas, el congresista Cuellar terminó una maestría en Comercio Internacional en la Universidad Internacional Texas A&M (TAMIU) y obtuvo un Doctorado en Jurisprudencia y un Ph.D. en Gobierno de la Universidad de Texas en Austin. Recientemente, el Dr. Cuellar recibió un Título Profesional en Presupuesto y Finanzas de la Universidad de Georgetown.

En 1981, el congresista Cuellar comenzó a ejercer la abogacía y más tarde se convirtió en agente de aduanas con licencia en 1983 y dio clases en la Universidad Estatal de Laredo



(TAMIU) como profesor adjunto de derecho comercial internacional de 1984 a 1986. Al año siguiente, el congresista Cuellar decidió dedicar su vida pro completo al servicio público y sirvió como Representante del Estado de Texas, Secretario de Estado de Texas y ahora como Congresista de los Estados Unidos, el Dr. Cuellar ha sido educador, abogado y propietario de una pequeña empresa.

El congresista Cuellar y su esposa, Imelda, residen en Laredo, Texas, con sus dos hijas, Christy y Catie.

Kenneth Smith Ramos

Ken se especializa en comercio internacional y asesora a clientes sobre aspectos relacionados con la implementación de los diversos Tratados de Libre Comercio (TLCs) de los cuales México es parte. En particular, se enfoca en apoyar a clientes para identificar oportunidades de exportación, importación, o inversión extranjera directa que ofrecen los TLCs de nueva generación como el CPTPP, TLCUEM, y el Tratado México-EEUU-Canadá (T-MEC).

Asimismo, asesora a clientes que enfrentan barreras arancelarias u obstáculos técnicos al comercio, ya sea en México o en el extranjero,

con el objeto de desarrollar estrategias que les permitan incursionar en los diversos mercados internacionales en los que México goza de acceso preferencial.

Recientemente fungió como Jefe de la Negociación Técnica de México para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Ha sido parte integral del equipo de negociaciones de México desde distintas instituciones gubernamentales e inició su carrera como parte del equipo que negoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Recibió su Licenciatura en Relaciones Internacionales y Economía por la Universidad de Georgetown, y su Maestría en Economía Internacional por la Universidad de Johns Hopkins, School of Advanced International Studies (SAIS).





Mexico and the United States: a new beginning



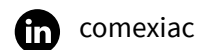


The Mexican Council on Foreign Relations, COMEXI (by its acronym in Spanish—Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales), is a non-profit Civil Association dedicated to the study, analysis, and dialogue on international relations. Its goal is to generate proposals that contribute to decision-making and that—strategically— influence the definition and implementation of the public policies that affect Mexico. It also seeks to contribute effectively to Mexico’s impact and positioning in the world. The wealth of COMEXI lies in the talent of its constituency, consisting of more than 500 associates who are experts in various sectors and disciplines (scholars, members of the business community, public officials, diplomats, and opinion leaders). We also have participation of embassies, international organizations, and research centers dedicated to the study of the political, social, and economic life of the country.

Disclaimer

This document was prepared by independent authors and reflects only the position of those who participated directly in its drafting. The contents of this document in no way represent the institutional views of COMEXI, whose position is neutral, non-partisan, and independent.

Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales
Sierra Mojada 620-502, Lomas de Chapultepec, 11000
Ciudad de México. Tel. (55) 5202-3776
consejomexicano.org



Mexican Council on Foreign Relations (COMEXI)

Board of Directors

Chairman

Luis Rubio

Former Chairmen

Enrique Berruga

Andrés Rozental

Fernando Solana (†)

Jaime Zabłudovsky

Vice Presidents

Sergio Alcocer

Solange Márquez

Board Members

Agustín Barrios Gómez

Cecilia Bilesio

Carlos Camacho

Magdalena Carral

Eduardo Guerrero

Eduardo Ibarrola

Beatriz Leycegui

Martha Mejía

Lourdes Melgar

Gustavo Mohar

Mauricio Reyes

Vanessa Zárate

Treasurer

Timothy Heyman

Technical Secretary and General Counsel

Miguel Jáuregui

Executive Director

Verónica Ortiz Ortega

Contents



25

North America in 2020

Agustín Barrios Gómez



27

USMCA is Bigger, Better than NAFTA

Congressman Henry Cuellar



29

The future of Mexico-U.S. trade relations under
the USMCA

Juan Carlos Baker y Kenneth Smith



37

About the authors



01 North America in 2020

Foreword

Agustín Barrios Gómez, COMEXI Advisor

North America started 2020 as a bloc of three democratic countries with shared values that trade freely in the context of regional peace and cooperation. We are nearly 500 million North American citizens who came together to sign the North American Free Trade Agreement (NAFTA) of 1994 and its successor, the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) of 2018, providing a legal framework for commercial freedom on our continent.

The world often conducts its affairs with a zero-sum game mentality, meaning that one country's gain is another's loss. This is why agreements like NAFTA, in 1994, and the USMCA, today, are particularly valuable. It is also the reason that we must not take them for granted.

The effort invested in creating the USMCA was born precisely from the understanding of a fundamental idea: restricting the liberty of our people to trade freely is a mistake. It was not an easy case to make. The current U.S. president based his political campaign on animosity towards Mexico, in particular, and against exchange with the world, in general. However, he was led to a position of saving

free trade in North America by the millions of his fellow citizens who saw their economic livelihood threatened by protectionism and the possibility of severing close economic ties with their neighbors.

At the same time, a sector of Mexican society that has always been antagonistic to two pillars of trade in our continent: integration with the United States, and economic freedom, came to power in Mexico.

This raised the specter of a challenge to free trade from Mexican socialists. However, the overwhelmingly positive results and obvious benefits of NAFTA for Mexico were of such magnitude, that protectionism was not an issue in the return to power of the nationalist Left. It now looks like a given, but both in the case of the U.S. and in the case of Mexico, the survival of the framework of openness born on January 1, 1994, is a testament to enormous political and economic success. In a world that increasingly favors the Pyrrhic victories of political symbolism, the triumph of reason over nativist fervor is well worth highlighting.



For each of the three countries, the USMCA was the way to protect these gains, but each country placed its own emphasis on their priorities. Canada, currently the most politically stable country of the three, clearly sought to uphold a system that provides the country with access to its main market, as well as to another market (Mexico) in which it has fewer interests, but which is still important. The United States, the former architect of the world order that promoted economic freedoms for 71 years (1945-2016), was set to become its spoiler. Fortunately for the general interest, despite the rhetoric, with the USMCA it was possible to find a compromise that safeguarded the gains made from economic integration since 1994. Sectors of society, such as farmers and border communities which had never organized to defend their markets, got together to successfully make their case directly to the Administration.

Mexico's interests were clearer: manufactured exports are the most dynamic and competitive part of its economy. They not only provide a major source of hard currency, but in conjunction with the imports made possible by income from exports, they support the internal market, as well. For Mexico, even more than for Canada, protecting free trade of North America was imperative.

The result was an Agreement that protected the benefits of North American commercial freedom, at the same time as it brought certain aspects up to date. It also addressed a number of the concerns that had been raised by blue collar workers in the United States, particularly pertaining to the automotive sector.

This document helps us understand these changes and provides perspective from three authors who were directly involved in making the USMCA a reality.

The USMCA – The Mexican view

The Working Group on the future of the relationship between Mexico and the United States asked Juan Carlos Baker and Kenneth Smith, the two main Mexican negotiators for the USMCA, to give us the Mexican view of the negotiation carried out in 2017 and 2018.

The result is a document that represents the first paper to be co-written by these two experts. It describes the challenges of a Mexican team that was often forced to conduct themselves with equanimity and maturity in the face of the constant efforts of a new U.S. Administration that often sought to restrict trade.

On the positive side, the negotiations were used to modernize NAFTA, with the first-ever clauses on technology and gender issues.

The USMCA – The U.S. view

Much is known about how the incoming Republican government sought to renegotiate the 1994 trade agreement. For the purpose of this document, we sought out the point of view of a legislator whose district includes the most important inland port in the world, where Laredo, Texas, meets Nuevo Laredo, Tamaulipas. Writing for the first time for a Mexican think tank, United States Congressman Henry Cuellar gives us his view regarding the importance of this Agreement, sharing ideas that resonate with his constituency: shared prosperity and complementary economies.

Here, Representative Henry Cuellar (D-TX) pledges his support for free trade in North America, while giving us an overview of the all-important process for its approval by a House of Representatives that is run by an opposition party.



02 USMCA is Bigger, Better than NAFTA

Presentation

Congressman Henry Cuellar (D-TX)

Members of Congress had over a year to read, review, and negotiate the ins and outs of the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) before voting on it. The successor to the North American Free Trade Agreement (NAFTA) includes changes to the rules of origin for automotive trade, intellectual property rights protections, labor enforcements, and digital and agricultural trade. This deliberation has resulted in one of the most bi-partisan, near unanimous support of a free-trade agreement to ever be ratified by the United States Congress.

NAFTA, signed in San Antonio by the United States, Canada, and Mexico 27 years ago, was the genesis of a treaty that has played a central role in economic growth for all three countries.

In 2018, our state's largest market was Mexico. Texas exported \$109.7 billion in goods to Mexico, representing 35 percent of the state's total goods exports. Laredo-Nuevo Laredo competes with Long Beach-Los Angeles for the #1 spot in the hemisphere in terms of trade volume, with over 14,000 containers crossing over its 4 bridges every day. There is currently more trade between Mexico and Texas than the one between the rest of Latin America with the world.

Large and small businesses across the country have leveraged NAFTA to remain competitive in an ever-increasing global market. We have sought to enhance freer trade between our three nations, and we can continue to build on this prosperity by ratifying the USMCA.

In late 2019, Mexican President Andrés Manuel López Obrador sent a letter to Democrats in Congress saying he has agreed to budget enough funding to enact the labor reforms in the agreement, taking a historic step to pass the USMCA.

NAFTA eliminated harmful tariffs and allowed our economy to flourish. It strengthened the bond between our three nations, culturally and economically. We've since seen annual trade between the U.S., Canada, and Mexico reach \$1.3 trillion and support 14 million American jobs, while creating jobs in Mexico and Canada.

Agricultural trade has benefited farmers and ranchers in all three countries, totaling \$143 billion in 2018. This greater access to the global market provides an essential revenue stream for our agricultural producers, who often rely on shoestring budgets. By passing the USMCA, we can assure our trade workers and agricultural producers not only in Texas, but in all three countries, that we are committed



to creating a free and open market where businesses of all sizes have access to prosperity.

The new agreement keeps many of the same provisions that benefited Texas, especially my district, for over 20 years. Changes dictate that 75 percent of automobile parts must originate in the U.S. and Mexico, an increase from NAFTA's 62.5 percent standard. Negotiators in the U.S. also worked to ensure 40 percent of new cars must come from workers who earn \$16 an hour or more. These changes ensure that auto workers in both countries can have safe and stable jobs that support their families.

In Congress, I worked with both Democrats and Republicans to ensure that we create a deal for farmers, ranchers, manufacturers, and consumers across the country. These modifications to the NAFTA Agreement will only strengthen the economy, workforce, and investments in all three North American countries and its citizens. Despite all the recent controversy in Washington, I committed to working across party lines in order to pass the USMCA and created a new North American Trade Agreement as we enter into the next decade.

Regarding the ratification of the agreement, I greatly credit Speaker Nancy Pelosi and Chairman Richard Neal for working tirelessly to manage varying opinions from all corners of our party during negotiations. In order to hear and consider diverse opinions from different members of the Democratic Caucus, Speaker Pelosi established the Trade Working Group, headed by Ways & Means Committee Chairman Richard Neal, to negotiate with the Trump Administration, specifically Ambassador Robert Lighthizer of the Office of United States Trade Representative. I would also like to thank Jesus Seade, Mexican undersecretary to North America, as well as Mexican negotiators Juan Carlos Baker and Kenneth Smith (co-authors in this COMEXI working paper), for their tireless efforts in making this agreement a reality.

This January, the United States Senate passed the USMCA Trade Agreement by a margin of 89-10. Furthermore, in December of 2019, the House of Representatives also overwhelmingly approved the deal by a margin of 385-41. The near unanimous passage of this trade deal underscores its bipartisan approach and widespread economic benefits for the United States, Mexico, and Canada. While the USMCA provides a necessary update to NAFTA, this agreement sets a standard for future free-trade agreements and will be the gold-standard henceforth.

After a year of review, modification, and negotiating the agreement has finally been ratified by the United States Congress. While not an easy process, all sides negotiated in good faith and I am confident that this trade agreement is better than the status quo.

Ratification of this agreement ensures that we will continue to capitalize on the economic benefits NAFTA has provided for more than two decades. I will continue to do all that I can to increase cooperation between nations, strengthen partnerships, and pass common-sense economic policies that will continue to make the North American economy boom.

February 2020



03

The future of the U.S.-Mexico trade relations under the USMCA

Juan Carlos Baker and Kenneth Smith

Why was the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) negotiated?

From the moment Donald Trump began his campaign for the U.S. presidency in 2016, with his rhetoric against Mexico, it was expected that, if elected, his words would translate into specific actions. Few believed that Trump would be able to reach the White House after that speech in which he said that the Mexicans who crossed the border were mostly thieves and rapists.

However, he managed to strike a chord with a considerable sector of the U.S. electorate that felt aggrieved by economic insecurity, caused largely by the transformation of the world economy in the last twenty years. Donald Trump managed to put a face and a name to those who were “guilty” of technological advances, automation and, in general, of globalization.

In his simplistic view of foreign policy, China and Mexico were two of the main contributors to the alleged decline of the U.S. economy; in his campaign speeches, the candidate promised “drastic” measures to have the U.S. “regain” its greatness. In the specific case of Mexico, his attacks focused on the North American Free Trade

Agreement (NAFTA) and the need to build a border wall that, as an electoral promise, would be paid by Mexico. Despite these clear signs regarding Trump’s radicalism throughout his campaign, there were emerging voices that believed that he would become more moderate once he served from the White House. Almost four years after his election, and with the benefit of hindsight, we know that it was not so.

To be fair, many of these criticisms of Mexico and NAFTA are not an exclusive idea developed by President Trump, nor were they conceived in 2016. After its entry into force, NAFTA quickly became an infectious focus of public debate in the United States, despite the enormous economic success it represented. There were few economic agents—and even fewer political actors—willing to go out to publicly defend the agreement and its benefits. Other regions of the world, notably Asian countries, began to populate the collective imaginary of the business world in the U.S., downplaying Mexico as a key actor. The events of September 11, 2001 caused the U.S. to focus on security issues, above trade and economic issues, exerting much more control over its borders and its supply chains.



It is also fair to recognize that Mexico identified this quite on time and, encouraged by these factors, was determined to convince its North American partners about the importance of deepening economic integration through other initiatives, many of them quite novel and innovative for the time. The integration efforts that began in the first decade of the 21st century, were aimed at reviving the regional integration process, once all tariffs in the region were eliminated in 2008. As opposed to what President Trump would promote almost twenty years later, these initiatives promoted mechanisms that would allow the economies of the three countries to converge as much as possible.

Among the initiatives that were promoted between 2000 and 2017 are the *Partnership for Prosperity*, or P4P, between Mexico and the United States during the six-year term in office of President Vicente Fox and the corresponding Canada–Mexico Partnership; as well as the *Security and Prosperity Partnership of North America* (SPP) during the administration of President Felipe Calderón. Even Mexico’s participation in the negotiation of the so-called *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP), already at the dawn of the administration of President Enrique Peña Nieto, should be seen as part of that imperative need to take the next step in the economic strengthening of North America.

In view of all the foregoing, it is very ironic that the motivation of the United States to recalibrate its regional integration in North America arose from a player like Donald Trump, whose original objective was to destroy this relationship. Trump’s attacks on Mexico were reflected in his constant statements, where he would point out that NAFTA was “the worst treaty in history”, in which U.S. negotiators had been less intelligent and competent than their Mexican and Canadian counterparts.

In the mind of President Trump, NAFTA allowed Mexico to “steal” the U.S. industry and to generate “billions and billions of dollars” for our country through trade surplus.

As previously documented⁴, as soon as President Trump took over the White House, they initiated the exertion of pressure for Mexico to accept an “express” agreement, with extremely favorable concessions for the U.S. and unacceptable to Mexico (such as the establishment of annual targets to reduce the existing trade deficit or the imposition of salaries in the Mexican automotive sector) but which also included other truly irrational points; for example, requiring that all goods requesting preferential tariff treatment be produced 100% in the region. The “concession” for Mexico would be that the U.S. would not impose tariffs against Mexican exports, whose collection —according to President Trump— would also serve to pay for the construction of the wall at the border.

Mexico refused to accept these conditions and the visit by the then-President Peña Nieto to Washington, scheduled for late January 2017 and where the hypothetical agreement would be announced, was cancelled. Instead, President Peña Nieto delivered a speech on January 23, 2017⁵, where he established the guidelines for the new stage of the bilateral relationship we were inevitably entering into.

In terms of trade, the Mexican president said that in a potential renegotiation of NAFTA — which was very clear that would initiate—, Mexico would do everything possible to avoid the imposition of tariffs and/or quotas on Mexican exports. Secondly, there would be an assessment of the areas where it was necessary to modernize NAFTA, considering that Mexico had previously-negotiated trade commitments; and thirdly, they would prevent the most radical ideas of the U.S. (the so-called “poison pills”)

⁴The book “Fear: Trump in the White House” details how President Trump was about to sign the letter that would make the U.S. withdraw from NAFTA. Thanks to the intervention of the then-Director of the National Economic Council, Gary Cohn, this action was avoided. Similarly, in the case of the call between President Trump and President Peña, the former insists that everything would be resolved if Mexico agreed to pay a tariff on exports sent to the U.S., despite the fact that said tariff would be in violation of NAFTA itself.

⁵Available at <https://www.youtube.com/watch?v=QVtA3qJd8T4>.



“Refusing to renegotiate would imply a huge risk for the validity of NAFTA and, in addition, it would close the door to the modernization of our main commercial instrument.”

from being incorporated into the negotiation. These pillars were subsequently developed in a document of objectives for the negotiation, which was delivered to the Mexican Senate before the process was formally initiated in August 2017⁶.

While President Trump’s demands led to the renegotiation of NAFTA—which possibly would have never occurred under different circumstances—the truth is that the Treaty urgently required renewal, to adjust it to the commercial reality of the 21st century and to protect it from criticisms received in the U.S., for political reasons, from Republicans and Democrats. In fact, the three countries of North America had already begun a process of modernization of NAFTA through the negotiation of the Trans-Pacific Partnership agreement (TPP) during the presidency of Barack Obama in order to open six new markets in Asia-Pacific. Since the three NAFTA partners participated in this process, we had the opportunity to introduce new chapters that reflected the new reality of the international economy that would also apply in the NAFTA region. Of course, the renewal of this agreement never materialized; on the contrary, one of President Trump’s first official acts was precisely to withdraw from the TPP.

The renegotiation of NAFTA was inevitable, both because of Trump’s radical stance, in which he stated that he was willing to leave the Treaty unilaterally if it was not renegotiated, and because the world was moving forward in the negotiation of cutting-edge Free Trade Agreements. Refusing to renegotiate would imply a huge risk for the validity of NAFTA and, in addition, it would close the door to the modernization of our main commercial instrument.

The great challenge we faced was that, unlike the original negotiation of NAFTA where the

three North American countries shared the vision that a free trade zone would greatly strengthen the regional economy, this time we were dealing with a scenario where the starting premise was that free trade had not worked and that the U.S. economy had suffered exorbitant damage. Although all the empirical evidence showed that NAFTA had benefited all three countries, that fact was of little importance in the world of Donald Trump, and it was precisely in that world that the negotiation would take place. Given Trump’s animosity towards Mexico and his constant attacks on social media, the outcome was not guaranteed.

Mexico’s strategy in the negotiation

As previously mentioned, Mexico had very clear objectives in the negotiation. To validate them, an unprecedented consultation effort was undertaken with civil society actors, the business community, the Legislative Branch of the government, and the general public.

Opinion forums and public events were held at the Ministry of Economy and, for the first time in the history of Mexico, an online consultation was held, in order to gather as many opinions and suggestions as possible on the main elements of NAFTA that should be improved or modernized.

Based on all these inputs, the Mexican government articulated its negotiation strategy, following the parameters established by President Peña Nieto. In retrospect, the Mexican negotiation strategy was very pragmatic: from early in the process it was decided on which issues there was flexibility to accommodate U.S. interests; in which issues the final objective with the U.S. and Canada was shared, but it was necessary to work in the process to reach that result; and in which issues Mexico would not yield.

⁶The document sent to the Mexican Senate is available at: http://www.senado.gob.mx/comisiones/desarrollo_rural/docs/tlcan/Prioridades_Mexico.pdf



It was clear to the Mexican negotiators that the main interest of the United States was to incorporate disciplines that would make it more expensive to invest in Mexico and increase the uncertainty to do business in our country. This helps us understand why the U.S. proposed, throughout the negotiation, issues that seemed to go against their natural interests, for example, the elimination of Investor-State dispute resolution mechanisms, or the introduction of the sunset clause. For the U.S., the most important thing was that this negotiation would lead to greater investment in their country, not in Mexico and, preferably, that these investments would generate manufacturing jobs in the U.S.

Under the same logic, the U.S. tried to withdraw the market access privileges that Mexico enjoyed under NAFTA with proposals such as the seasonality clause for agricultural trade, the reduction of the government purchasing market, or the tightening of the rules of origin for certain products.

It is highly indicative that in the issues where the U.S. was extremely disruptive, and where Mexico decided to set red lines, the Mexican strategy was strongly supported by the private interests of U.S. businessmen. That is, given the economic implications of the most radical proposals of the U.S., American businessmen themselves lobbied the Trump administration to try to qualify their negotiating positions. This internal pressure was fundamental to modify the initial positions of the U.S.; for example, at the end of the process, the dispute resolution mechanisms that the U.S. wanted to eliminate remained in place.

Likewise, the lobbying work by the Mexican business community (“the room next door”), and also by the Mexican Government, before U.S. businessmen was of great relevance. During each round of negotiations, meetings were held with the U.S. highest business leaders

to make them understand the magnitude and implications of what their own government was putting on the table. One of the most interesting aspects of this negotiation was that, often, the U.S. businessmen learned more about their government’s proposals at the negotiating table during the meetings with the Mexican government, than in their own meetings with the United States Trade Representative (USTR).

It is important to note that, although the objective of this paper is to talk about the Mexico–United States relationship, we cannot fail to mention Canada and its role in the negotiation. Without a doubt, Canada would have preferred that the modernization of NAFTA took place through the TPP, since it knew that the U.S. would press on two of the most sensitive issues of its trade policy: Chapter 19 and access to dairy and poultry products.

Additionally, just like its Mexican counterpart, Canada decided on the issues where it could play its negotiating capital—the automotive sector was not on that list, by the way—holding on to concessions as long as possible.

Despite speculation regarding an alleged breakup between Mexico and Canada during the negotiation process, and that both countries fell into the trap of negotiating bilaterally with the U.S., the reality could not be more different. In fact, the Mexican and Canadian teams were in constant contact at all levels, sharing information, analyzing issues where joint proposals could be made, and designing containment strategies for difficult issues. While it cannot be said that they negotiated together, the truth is that the strategies and the objectives coincided in a large number of points.



In summary, the elements that made Mexico successful in this process were:

1. Prior to the negotiation, a clear definition of the objectives, which was widely supported by the relevant actors and players in the country;
2. Once the negotiation process had begun, a pragmatic attitude towards the issues, discriminating between those where there was flexibility and those that would be part of the final package;
3. The presence and permanent lobbying of the business communities of both countries;
4. In terms of coverage and scope of the negotiation, the fact that Mexico decided to stay in what is now the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) implied that many commitments had already been made;
5. As opposed to what could have been anticipated, Mexico and Canada found areas of agreement in the negotiation, effectively dividing the difficult issues on which each one of them would focus.

Results obtained

The Agreement was signed on November 30, 2018, in conjunction with the G20 meetings in Buenos Aires, Argentina. The final result was a balanced Treaty, in which the three members were able to go back to their countries and present it as a strengthened NAFTA that will contribute to strengthening regional competitiveness.

The most important achievements for Mexico are:

1. Free trade is maintained in North America: it may seem easy to say, and even for the uninitiated, that maintaining something that we already had is not a great achievement.

However, we need to understand that, in its initial positions, the United States sought to establish mechanisms that allowed the imposition of trade restrictions and managed trade. For example, it suggested that there would be “triggers” that automatically reduced exports in the most successful sectors for Mexico when the U.S. trade deficit exceeded certain levels. This would have had dire consequences for sectors such as the textile, automotive, and agricultural sectors, among others. Not only did we avoid a setback in market access, but we got the guarantee that the U.S. would exclude Mexico from any measure on account of national security in the automotive sector, a fact that makes our country and Canada two “oases” should measures of this nature be imposed worldwide.

2. NAFTA is modernized: the USMCA adds twelve new chapters that insert disciplines that did not exist in the original Treaty and that are fundamental to the functioning of today’s global economy. A chapter is established to support the insertion of SMEs into the exporting train, so they can take advantage of the Free Trade Agreements that Mexico has in force; the chapter on digital commerce brings to the forefront what the private sector already knew: digital transactions are the future of commerce, and it is essential to define clear rules to facilitate it; a chapter on good regulatory practices to reduce paperwork and unnecessary bureaucracy is included, thus generating significant cost reduction for exporters; an important anti-corruption chapter is included, which seeks to capture international commitments that support and reinforce the efforts that Mexico is making at the domestic level. This is not an exhaustive list of the twelve new chapters of the USMCA, but it shows that the intention of the negotiators was to ensure that, just as it happened in 1994 with NAFTA, the new agreement became the most advanced Treaty worldwide, and an example to follow.



“In retrospect, the Mexican negotiation strategy was very pragmatic(...)”

3. A more inclusive and socially responsible Treaty is created: throughout the negotiation, Canada designated itself as the progressive North American partner, but in reality, Mexico had, as part of its priorities, the mandate to introduce disciplines to strengthen the rights of workers, protect and preserve the environment, and take into consideration –for the first time in the history of trade agreements– gender issues.

Mexico actively promoted the inclusion of parallel agreements in labor and environmental matters as a fundamental part of the Treaty, with strengthened disciplines, and subject to the same dispute resolution mechanism as the other chapters of the Agreement; colloquially speaking, we gave “teeth” to them. Likewise, Mexico proposed innovative disciplines in labor matters with a gender perspective to combat discrimination and violence in the workplace; mechanisms were also included to promote female entrepreneurs as part of the chapter on SMEs. Mexico was convinced that one of the main failures of the original Treaty was the lack of participation of society in the life of NAFTA.

The purpose of these inclusive measures, together with the new mechanism of periodic reviews of the Treaty, are intended to ensure that social issues, which impact the functioning of the economy, are taking into consideration; and, at the same time, that society has institutional mechanisms to influence and modify the Agreement when necessary.

4. Legal certainty is guaranteed: the initial position of the United States was to eliminate the dispute resolution mechanisms of NAFTA under the argument that they violated U.S. sovereignty. This, of course, was unacceptable to Mexico and Canada, as these instruments provide certainty to investors and exporters of the region, who must make their business decisions with a long-term horizon and, therefore, need certainty regarding the fulfillment of the commitments embodied in

the Treaty. Thanks to the insistence of Mexico and Canada, and to the intense lobbying before the U.S. private sector, the United States yielded and agreed to maintain the existing mechanisms in the Treaty. Said mechanisms are still pending improvement, and we hope that once an administration in the U.S. arrives with a more positive vision regarding the importance of economic integration in the region, the improvement of the resolution of disputes through the first comprehensive review of the USMCA will be possible at last.

What shape can the trade relationship between Mexico and the United States take in the years to come?

By way of conclusion, it is appropriate to propose several theses on where North American integration can go towards, once the USMCA enters into force.

a) The economies of the U.S. and Mexico will be further integrated

Although the reason President Trump decided to renegotiate NAFTA was precisely to compensate for an alleged damage that Mexico inflicted on the U.S., we can speculate that the results of the USMCA will cause the economies of both countries to integrate even more.

If we analyze their bilateral trade, we see that it is mainly concentrated in a few sectors. The automotive sector (light vehicles, heavy vehicles, and auto parts) concentrates 23.9% of trade, followed by electronics with 14%, and agriculture with 8.3%. Together, these sectors account for almost half of the U.S.-Mexico bilateral trade.

The modification of the rules of origin in the automotive sector to make them stricter will necessarily imply greater investments in the



“The lesson learned from these years should be that this situation should never occur again. Mexico cannot afford to neglect its main relationship in the world: the one with the United States.”

region, if the manufacturers want to enter the U.S. market with preferential terms. By increasing the value of regional content to obtain tariff preferences, and by establishing very strict requirements regarding the use of steel and aluminum —the specific content of essential, main and complementary auto parts—, the message to global investors is: to enter North America, it is necessary to invest in North America.

For many reasons, Mexico remains the most attractive country to invest in the region, as long as we continue to implement domestic policies that facilitate —and not hinder— investment, whether domestic or foreign. If we make the right moves as a country, Mexico should be able to attract large amounts of investment in the automotive sector.

With the prospects that the U.S. impose tariffs on the European Union and Japan, the appeal of investing in Mexico will increase. Additionally, the demand generated by the automotive sector will expand to other products (steel, aluminum, plastics, electrical and electronic products).

In fact, part of the original idea of the negotiation was the value chains, that have long ceased to exist in our countries, were developed in North America. This is consistent with the nearshoring phenomenon, where value chains are shortened, strengthening their presence in locations that are geographically near to the main consumer markets.

b) The USMCA will become the model of international trade negotiations

It would be a mistake to think that the USMCA responds solely to the fact that Donald Trump was elected president of the United States. The criticisms made worldwide to the economic and

commercial liberation model are demanding that trade instruments incorporate disciplines that allow trade to be more fair, inclusive, and progressive. Therefore, the development of chapters that address issues such as labor, environment, SMEs, capacity building, and anti-corruption make the USMCA the most modern treaty in these fields.

Similarly, the USMCA responds to the criticisms that the trade system has recently received, regarding the absence of modern and agile tools to combat unfair trade practices, the participation of the State in the economy, or exchange rate manipulation. The USMCA has taken up these concerns and has shaped them in the most ambitious disciplines in the recent history of international trade.

It is expected that this model will be replicated in other latitudes. The United States, once the USMCA has entered into force, will want to reproduce this framework in its relations with Latin American countries. In fact, the expansion of a trade discipline model would make it easier for the U.S. to return to the CPTPP, given the shared DNA of both agreements.

c) The constant review of the USMCA will make the region more adaptable to future conditions

It took almost twenty-five years, and a huge amount of uncertain moments, for NAFTA to be renegotiated. Over the years, no doubt, both countries took their relationship as something fixed that needed no maintenance and that was an intrinsic part of the bilateral context. The lesson learned from these years should be that this situation should never occur again. Mexico cannot afford to neglect its main relationship in the world: the one with the United States.



Fortunately, the review process that was incorporated into the USMCA guarantees that an analysis of the Agreement will be carried out every six years, to see what has worked and what has not, and what has to be modified. It is understandable that this process generates nervousness in some actors, since it could be interpreted as a permanent window for U.S. protectionist intentions or open harassment against Mexican companies.

However, we believe that Mexico should take this review process as an opportunity to ensure that the trade relationship between North American partners is always up to date, with the most modern disciplines, and incorporating the latest technological advances into their disciplines.

Trade by sector Mexico - U.S. 2018						
<i>MD</i>	Exports	% Part.	Imports	% Part.	Trade	% Part.
Total	344,602	100%	216,282	100%	560,885	100%
Electronics	65,212	18.9%	13,023	6.0%	78,235	13.9%
Auto parts	39,173	11.4%	25,048	11.6%	64,220	11.4%
Light vehicles	52,001	15.1%	4,145	1.9%	56,146	10.0%
Electric	32,167	9.3%	11,478	5.3%	43,646	7.8%
Hydrocarbons	2,781	0.8%	39,780	18.4%	42,560	7.6%
Aerospace	20,708	6.0%	7,284	3.4%	27,992	5.0%
Chemicals	3,926	1.1%	20,299	9.4%	24,226	4.3%
Agrobusiness	13,469	3.9%	11,464	5.3%	24,933	4.4%
Machinery and equipment	12,762	3.7%	11,428	5.3%	24,190	4.3%
Metalwork	11,651	3.4%	9,761	4.5%	21,413	3.8%
Livestock	12,575	3.6%	8,274	3.8%	20,849	3.7%
Plastic	5,663	1.6%	8,795	4.1%	14,458	2.6%
Heavy vehicles	13,501	3.9%	411	0.2%	13,913	2.5%
Medical devices	10,443	3.0%	2,989	1.4%	13,432	2.4%
Iron steel industry	5,738	1.7%	6,984	3.2%	12,722	2.3%
Clothing	4,882	1.4%	513	0.2%	5,395	1.0%
Textile	889	0.3%	3,098	1.4%	3,987	0.7%
Rubber	757	0.2%	1,432	0.7%	2,189	0.4%
Furniture	1,851	0.5%	303	0.1%	2,154	0.4%
Mining	586	0.2%	1,338	0.6%	1,924	0.3%
Pharmaceutical	515	0.1%	1,360	0.6%	1,875	0.3%
Naval	891	0.3%	339	0.2%	1,231	0.2%
Toys	887	0.3%	183	0.1%	1,070	0.2%
Fishing	650	0.2%	75	0.0%	725	0.1%
Footwear	475	0.1%	7	0.0%	482	0.1%
Rest	30,447	8.8%	26,472	12.2%	56,919	10.1%

Table 1: Mexico-U.S. trade by sector (2018)



04 About the authors

Agustín Barrios Gómez

Agustín Barrios Gómez is an entrepreneur and opinion leader who heads the International Capital Partners (ICP) fund, and Fundación Imagen de México (FIM). On Saturdays, he hosts ADN40 News on TV Azteca.

He grew up as the son of a Mexican ambassador in Canada, Switzerland, and the United States. He graduated from Georgetown University and began his professional career at Procter & Gamble. He studied his Master's degree at the Madrid Bar Association (Ilustre Colegio de Abogados de Madrid).

Barrios Gómez was a Federal Representative during the LXII Legislature of the Mexican Congress; he is a founding member of the Mexican Council on International Affairs (COMEXI), and throughout his career he has taken part in radio, television, and print media.

His opinions and editorials have been disseminated in multiple national and international media outlets, including *The Economist*, *Financial Times*, *The New York Times*, *Los Angeles Times*, *CNN*, *CBC News Canada*, *National Public Radio (NPR)*, among many others.

A frequent speaker on issues and topics related to Mexico, he has conducted conferences in most of the institutions with influence on international issues in Mexico,

as well as in the United States and Canada, including the Woodrow Wilson Center, the Council on Foreign Relations (CFR), Canada2020, Universidad Iberoamericana, ITAM, Tecnológico de Monterrey, etc. As of 2016, he leads the COMEXI Working Group on the future of the U.S.-Mexico bilateral relationship.

In addition to his business and journalistic role, Agustín is President of Fundación Imagen de México, an organization dedicated to the implementation of a State policy on public image issues for Mexico. His efforts to communicate *TheTruthAboutUs.org*, included the most watched video on the US-Mexico bilateral relationship.

Juan Carlos Baker

He has a career of almost 20 years in Federal Public Administration, during which he specialized in trade negotiations, international trade, regional economic integration, and foreign affairs.

In the Ministry of Economy, he held senior management positions, as Director General for North America; Deputy Chief Negotiator for the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP), Head of the Office of the Secretary and Undersecretary of Foreign Trade (September 2016-November 2018).

As Undersecretary, he was directly responsible for coordinating and implementing the agenda of trade negotiations in North America, Europe, Asia,



and Latin America, in which his participation in the trade negotiations for the Modernization of the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA, formerly NAFTA) and of the Free Trade Agreement between Mexico and the European Union (FTA EU-MX), and of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), among others.

At the multilateral level, he represented Mexico before various regional and multilateral organizations, such as the World Trade Organization (WTO), the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the Group of Twenty (G20), and the Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC).

He studied the Bachelor of International Trade at the Monterrey Institute of Technology and Higher Education (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey - ITESM), and the Master of International Political Economy at the University of Warwick.

Henry Cuellar

Serving his eighth term in the U.S. House of Representatives, Congressman Henry Cuellar proudly represents Texas' 28th congressional district, which includes the cities of Laredo, Mission, Rio Grande City, and San Antonio. Congressman Cuellar supports equal opportunity for men and women of all backgrounds. His legislative principles are based on the belief that education, family values and hard work should open doors to new opportunities for all Americans.

Congressman Cuellar serves as the only Texas Democrat on the powerful U.S. House Appropriations Committee. He is the Vice Chair of the House Appropriations Subcommittee on Homeland Security, while also serving on the Defense Subcommittee and the Subcommittee on Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies.

Congressman Cuellar was named Chief Deputy Whip for the 116th Congress, where he works in a bipartisan manner to serve the American people.

As one of eight children born to migrant farm workers in Laredo, Texas, Congressman Cuellar was raised with a passion for education and an unwavering work ethic, as he sought to attain his educational goals. As the most degreed member of Congress, he credits his education with informing his public service to Texas.

After earning his associate degree from Laredo Community College Summa Cum Laude, he enrolled in Georgetown University in Washington, D.C. Here, while working part-time jobs to accord his graduate degree, the Congressman still managed to graduate Cum Laude, a reflection to his academic commitment. When he returned to Texas, Congressman Cuellar completed a master's degree in International Trade at Texas A&M International University (TAMIU) and earned both a Juris Doctor and Ph.D. in Government from the University of Texas at Austin. Recently, Dr. Cuellar received a Professional Certificate in Budget and Finance from Georgetown University.

In 1981, Congressman Cuellar started practicing law and later became a licensed customs broker in 1983 and taught at Laredo State University (TAMIU) as an Adjunct Professor for International Commercial Law from 1984 to 1986. The following year, Congressman Cuellar decided to fully dedicate his life to public service and served as a Texas State Representative, Texas Secretary of State and now as a U.S. Congressman. Dr. Cuellar has been an educator, lawyer and small business owner.

Congressman Cuellar and his wife, Imelda, reside in Laredo, Texas with their two daughters, Christy and Catie.



Kenneth Smith Ramos

Ken specializes in international trade and advises clients on aspects related to the implementation of the various Free Trade Agreements (FTAs) of which Mexico is member. Specifically, he focuses on supporting clients to identify opportunities for export, import, or foreign direct investment offered by the new generation FTAs such as the CPTPP, the FTA EU-MX, and the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). He also advises clients that face tariff barriers or technical barriers to trade, either in Mexico or abroad, in order to develop strategies that allow them to enter the various international markets where Mexico enjoy preferential access.

Kenneth recently served as Head of Mexico's Technical Negotiation for the North American Free Trade Agreement (NAFTA). He has been an integral part of Mexico's negotiation team from different government institutions and began his career as part of the team that negotiated NAFTA.

He received his Bachelor's Degree in International Relations and Economics from Georgetown University, and his Master's Degree in International Economics from Johns Hopkins University, School of Advanced International Studies (SAIS).

