FOREIGN AFFAIRS
LATINOAMÉRICA

VOLUMEN 19 • NÚMERO 1
ENERO-MARZO 2019

Del TLCAN al T-MEC

Cita recomendada:
Behar Lavalle, Salvador, (2019) "Del TLCAN al T-MEC", *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 19: Núm. 1, pp. 12-20.
Disponible en: www.fal.itam.mx

Del TLCAN al T-MEC

Reflexiones de un negociador

Ñ *Salvador Behar Lavalle*

Es sabido que el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) fue el acuerdo comercial de integración regional entre Canadá, Estados Unidos y México más ambicioso de finales del siglo XX. Más aún, pese a las críticas a los resultados positivos, se percibe la importancia del TLCAN para la modernización y el crecimiento económico del país, con las maquiladoras de la frontera norte como uno de los símbolos más representativos. Asimismo, las generaciones de mexicanos nacidos a partir de 1981, es decir, los mileniales, y la más joven generación Z han vivido y crecido con un TLCAN.

Además de formar parte de la realidad de los mexicanos, el TLCAN recobró su importancia en la esfera pública cuando el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, lo utilizó como recurso político durante su campaña electoral y lo acusó públicamente y de manera reiterada de ser un mal acuerdo que había que renegociar. Desde 2016, las declaraciones sobre las consecuencias negativas del TLCAN para Estados Unidos provocaron que la prensa internacional dedicara gran parte de sus páginas a la cuestión. Hasta la fecha, el ahora llamado Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) sigue siendo tema de interés de la prensa, así como de gobiernos, políticos y empresarios, por sus descomunales implicaciones para la vida de las personas en Norteamérica.

Las expectativas de renegociar el TLCAN surgieron desde la campaña de Trump como alternativa a la amenaza de cancelarlo, lo cual hubiera puesto fin a más de 2 décadas de relación comercial. Anticipando las negociaciones, el gobierno mexicano inició consultas, con la idea de que la modernización del TLCAN atendiera el interés nacional, mientras que la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, el órgano de gobierno facultado para llevar a cabo las negociaciones comerciales de ese

SALVADOR BEHAR LAVALLE es licenciado en Derecho y maestro en Derecho Corporativo por la Universidad Iberoamericana y en Derecho Estadounidense por la Georgetown University. Fue Jefe Negociador Adjunto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Además, fue Director General para América del Norte de la Secretaría de Economía y Consultor Jurídico de Comercio en la Embajada de México en Estados Unidos. Sígalo en Twitter en @salvadorBehar.

país, presentó la notificación a su Congreso el 18 de mayo de 2017. El 2 de agosto de 2017, el gobierno mexicano hizo públicas las prioridades que guiarían su negociación por medio de un informe al Senado. Canadá, por su parte, presentó sus objetivos 12 días después. Finalmente, después de que los tres gobiernos llegaron a un acuerdo sobre los términos, formatos y tiempos de la negociación, el 16 de agosto de 2017 se dio comienzo a la primera ronda de negociaciones.

La prensa internacional y los líderes de opinión comentaron minuciosamente cada avance, grande o pequeño, logrado en las negociaciones. Además, el proceso fue particularmente transparente, ya que se mantuvo una política de consultas abiertas con todos los sectores de la sociedad. No obstante, hay particularidades técnicas y políticas que pasaron desapercibidas pero que vale la pena resaltar en el panorama completo de esta negociación histórica.

TLCAN Y T-MEC: DISTINTAS REALIDADES POLÍTICAS

Para comprender mejor las distinciones entre el TLCAN y el T-MEC, es necesario echar un vistazo a los contextos políticos. En 1993, los tres países socios negociaron y ratificaron el TLCAN con el objetivo común de integrar los flujos comerciales de la región, por medio del fortalecimiento del Estado de derecho y la generación de certidumbres. La forma de pensar compartida entre los tres países les permitió imaginar la zona de libre comercio más grande e importante del mundo. En la actualidad, la región del TLCAN alberga a 492 millones de habitantes (6.5% de la población mundial), genera 28% del PIB mundial y realiza el 18% del comercio en el mundo. El TLCAN detonó la creación de cadenas productivas que hoy son fundamentales para la competitividad de Norteamérica en sectores que antes estaban rezagados, tales como el manufacturero y el agroalimentario.

En cambio, en 2017, cuando los tres países decidieron modernizar el TLCAN, tenían posiciones divergentes sobre su existencia y sus alcances, es decir, los socios comerciales expresaban tres puntos de partida diferentes: Estados Unidos quería revertir su déficit comercial y regresar los empleos a su territorio, México tenía que defender los logros de 1994 y Canadá no quería perder la oportunidad de insertar la agenda progresista del primer ministro Justin Trudeau.

Las razones de Estados Unidos para renegociar el Tratado fueron tres principalmente. La primera fue la retórica de campaña utilizada por el presidente Trump, para demeritar los beneficios del TLCAN para su país. Las cifras indicaban que el Tratado había aportado beneficios a la economía estadounidense y que sería un desastre ponerle fin, pero el gobierno de Trump no titubeó en iniciar la renegociación, ya que debía legitimarse ante sus votantes.

El segundo motivo para cambiar el TLCAN era la intención de Estados Unidos de recuperar los empleos manufactureros que le habían sido "robados" como consecuencia de haber instalado maquiladoras y fábricas en México, gracias a las facilidades de exportación a territorio estadounidense que brindaba el Tratado. Se trata de un argumento sesgado, ya que la pérdida de los puestos de trabajo tuvo que ver más

con la automatización de las labores y con las propias condiciones de la economía estadounidense.

El tercer argumento del gobierno de Trump para renegociar era la necesidad de corregir el desequilibrio comercial que tiene Estados Unidos con México. Sin embargo, según las cifras México era superavitario en el comercio de bienes, pero Estados Unidos lo era en servicios, de lo cual podía concluirse que la relación comercial estaba equilibrada, aun sin tomar en cuenta el déficit comercial en materia de energéticos. Lo anterior, aunado al hecho de que Estados Unidos tiene un déficit aún más grande con países como China, hace sospechar que en el discurso México fue culpado de los males del país, como los problemas económicos, migratorios, de seguridad y de drogas.

Uno de los intentos fallidos de Estados Unidos por demostrar cómo corregir el déficit y evitar la supuesta migración de empleos a México fue el caso de la empresa automotriz estadounidense Ford. El 2 de enero de 2017, Ford, en respuesta a la presión ejercida por el presidente Trump, anunció la cancelación de una inversión de 1600 millones de dólares que ya había iniciado en el estado de San Luis Potosí, donde pretendía construir una nueva planta de vehículos. La decisión de cancelar tan importante inversión se dio cuando el presidente Trump presionó a varias empresas estadounidenses para que regresaran inversiones y empleos a Estados Unidos. Después del anuncio, Ford inyectó fondos a su planta de Michigan, pero los vehículos que planeaba ensamblar en México ahora se producen en China. En este caso, no perdieron México ni Estados Unidos, sino la región, y lo mismo hubiera sucedido en otros sectores de no ser por la increíble labor de negociación del equipo mexicano, que desactivó los posicionamientos más agresivos y disruptivos de los negociadores estadounidenses.

Por medio de la coerción política, Trump intentó vincular el problema migratorio con la cuestión comercial.

Para México representó un reto y una oportunidad. Por una parte, había que mantener intactos los beneficios otorgados a los sectores productivos mexicanos por el TLCAN. Por la otra, se abría la posibilidad de modernizar el Tratado de 1994 para amoldarlo a los importantes cambios de la realidad contemporánea del país y la revolución tecnológica del siglo XXI. La revolución de las comunicaciones, el auge del internet y el uso de tecnologías móviles hacían necesario adaptar el Tratado a los nuevos mercados. Del mismo modo, hacía falta ajustar el TLCAN al nuevo marco legal de México de inclusión, transparencia y lucha contra la corrupción. Asimismo, en 2014 México había consolidado importantes reformas estructurales que era necesario afianzar en sus mecanismos legales internacionales.

Aunque al principio Canadá se pronunció por la opción de tener un acuerdo bilateral con Estados Unidos, después adoptó los mismos principios de la agenda de México, con el componente adicional de su agenda progresista. Al igual que México, la posición oficial de Canadá era la de profundizar la integración de Norteamérica,

aunque hubo momentos en los que la retórica al más alto nivel dejaba entrever cierta flexibilidad en este sentido. Cuando el Primer Ministro de Canadá declaró el 30 de noviembre de 2017 que, para él, un acuerdo comercial bilateral con Estados Unidos era posible en caso de que el TLCAN se desmoronara, se pensó que quizá Norteamérica no era su prioridad. No obstante, la agenda progresista siempre fue un pilar para los canadienses, que querían un T-MEC más incluyente. En alianza con México, Canadá logró que se incluyeran temas prioritarios, tales como medio ambiente, energía, movilidad de hombres de negocios, y pequeñas y medianas empresas (pymes).

DIFERENCIAS TÉCNICAS ENTRE EL TLCAN Y EL T-MEC

Es importante destacar los perfiles de los líderes de la negociación de ambos tratados. Sin lugar a dudas, en una negociación comercial la ideología de los encargados al nivel más alto influye en los resultados. En el caso del TLCAN de 1994, la jefa de la negociación de la sección estadounidense fue Carla A. Hills, Representante Comercial y asesora de comercio internacional del presidente George H.W. Bush. Las posiciones de Hills respecto de la política comercial eran de corte liberal y librecambista. Además, Hills negoció la Ronda de Uruguay de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y durante su tenencia, Estados Unidos entró en varios acuerdos de comercio e inversión con otros países.

En contraste con Hills, el jefe de la negociación del gobierno de Trump es el Representante Comercial Robert Lighthizer, junto con el Secretario de Comercio, Wilbur Ross. Lighthizer es un reconocido abogado de 71 años que se opone a las prácticas comerciales desleales que van en detrimento de la industria de su país y a favor de reforzar el proteccionismo comercial de Estados Unidos. Ross es un inversionista de 79 años, que fue asesor económico y comercial de Trump durante su campaña, y ha respaldado sus posiciones hostiles respecto de los acuerdos de libre comercio y sus propuestas para reducir los impuestos a las grandes corporaciones. Los nombramientos de Ross y Lighthizer son una combinación sin contrapeso que augura un retroceso en el libre comercio, ya que tanto el titular del Departamento de Comercio como el Representante Comercial tienen una ideología nacionalista y de protección de la vieja escuela.

Los líderes negociadores, pues, son muy distintos. En 1994, los tres países tenían la voluntad de hacer que realmente funcionara el acuerdo comercial más ambicioso del mundo, lo cual se veía reflejado en su sensibilidad y sus posiciones técnicas. Por el contrario, en 2017 y 2018 el principal motivo de desacuerdos ha sido la ideología proteccionista de los líderes estadounidenses, que llevan a la mesa de negociación propuestas asimétricas y desequilibradas, las cuales en varios momentos han desembocado en caminos sin salida.

Otro punto de comparación son los precedentes de ambos tratados. El TLCAN de 1994 no tenía precedentes de acuerdos comerciales de los cuales partir. Si bien México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986, sus disposiciones se restringían a las cuestiones del comercio de mercancías

y dejaban de lado otras disciplinas relevantes para la realidad de la región. Los negociadores de la época tuvieron que ingeniar el diseño de un tratado nunca antes visto desde los cimientos del GATT, y negociar con enormes implicaciones macroeconómicas, con la seguridad de que serviría su objetivo inicial.

Ahora, el T-MEC tiene una amplia lista de tratados y acuerdos comerciales como referentes sólidos. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, México ha firmado una serie de instrumentos comerciales que constituyen un cúmulo invaluable de experiencias de negociación internacional. Así, el país ha entrado en convenios con la OMC, Colombia, Chile, Israel, la Unión Europea, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza, Uruguay, Japón, Perú, Centroamérica, Panamá, la Alianza del Pacífico, y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), que es la base de una buena parte del T-MEC. Todas estas negociaciones suman más de 20 años de experiencia técnica de un capital humano muy especializado en la administración pública federal.

El uso de las tecnologías de información ha sido una de las diferencias prácticas más notorias entre 1994 y 2016. Durante la negociación del TLCAN, los negociadores trabajaban en las sesiones sobre los capítulos impresos, realizaban las modificaciones a mano, hablaban por teléfono a larga distancia y enviaban los textos por telefax. Todo esto hacía el proceso más lento y complicado, pero el resultado no se vio nublado por ninguna de las dificultades tecnológicas derivadas. En cambio, el T-MEC se negoció en un ambiente de comunicaciones instantáneas, con todas las facilidades tecnológicas para reducir el tiempo de reacción y el margen de error, lo cual también ayudó a que las negociaciones concluyeran en un año. A diferencia del TLCAN de 1994, los negociadores contaban con computadoras, impresoras, correo electrónico, mensajería instantánea y proyectores en las salas. Quedan funcionarios que participaron en las dos negociaciones y que vivieron la revolución tecnológica en México, facilitada por la industrialización de la región y el TLCAN.

La transparencia en la negociación del T-MEC es un motivo de orgullo para el gobierno de México. El TLCAN inicial se negoció en un México que aún no institucionalizaba la transparencia y el acceso a la información de los procesos gubernamentales, por lo que se podría pensar que la inclusión de otros sectores en la toma de decisiones se limitó al empresarial. En sus inicios, la modernización del T-MEC fue motivo de gran especulación financiera y mediática, como tema polémico y desestabilizador de la economía. Por lo anterior, se adoptó una nueva visión de consulta, participación y transparencia en la medida de lo posible en el proceso de acuerdo del T-MEC.

Entre junio y julio de 2017 se llevó a cabo, por primera vez en la historia de las negociaciones comerciales de México, una consulta pública electrónica que consistió en abrir un portal al público en general para que pudiera emitir sus comentarios sobre oportunidades y prioridades que había que defender en el nuevo Tratado. Se recibieron 613 comentarios, la mayoría de ciudadanos interesados en el rumbo que tomarían las conversaciones. En agosto de 2017 se celebró un foro de audiencias públicas, al cual se invitó a cámaras y organismos de la sociedad civil, para que, mediante intervenciones de 5 minutos con micrófono abierto frente a funcionarios públicos de diversas

secretarías, comunicaran sus intereses, preocupaciones y propuestas para el nuevo acuerdo. Participaron treinta representantes, incluidos algunos que se desplazaron de varios estados para participar en el foro. La información obtenida de estos procesos marcó en gran medida la pauta sobre la definición de las prioridades de la negociación.

Además de estas oportunidades de participación, el sector privado fue consultado constantemente en los puntos de contacto elegidos. El "Cuarto de Junto" está formado por un grupo de personas designadas por la iniciativa privada para fungir como el principal órgano de consulta de la Secretaría de Economía. La responsabilidad de esta dependencia es brindar a las industrias productivas las mejores condiciones para que prosperen. El Cuarto de Junto se llama así porque, durante la negociación del TLCAN de 1994, hacía falta consultar a la industria la viabilidad de cuestiones técnicas; al no haber comunicaciones instantáneas, se decidió que un grupo representante de la iniciativa privada se instalara en un cuarto especial al mismo tiempo que se negociaban capítulos en lugares cercanos, para consultarlos rápidamente si era necesario. En las rondas de negociación del T-MEC, si bien los integrantes del Cuarto de Junto acompañaron a la delegación mexicana adonde fueran, las consultas se facilitaron gracias a los medios electrónicos. Aun así, el compromiso del gobierno con el sector privado llevó a la celebración de reuniones constantes en las cuales se comunicaban avances, propuestas y preocupaciones de todos los niveles.

CRONOLOGÍA DE LA NEGOCIACIÓN

La negociación para modernizar el TLCAN se realizó en siete rondas y un periodo adicional de reuniones técnicas bilaterales que dieron lugar a un acuerdo en principio con Estados Unidos a finales de agosto de 2018, y que finalmente se volvió un acuerdo trilateral en octubre. Hubo puntos de inflexión interesantes en la cronología de la negociación del TLCAN que marcaron su rumbo y que vale la pena mencionar.

En noviembre de 2016, después de la victoria electoral de Trump, el Secretario de Economía Ildefonso Guajardo comunicó formalmente al Consejo Consultivo Estratégico para las Negociaciones Internacionales (CCENI), encabezado por el Consejo Coordinador Empresarial, el inicio de la negociación del TLCAN y la estrategia que se iba a seguir. El CCENI se creó en 2013 con un decreto oficial, como instancia de vinculación del gobierno federal con el sector empresarial del país, con la función de proponer políticas industriales que promuevan el desarrollo de las regiones productivas. A partir de ese momento, el CCENI formó parte de la negociación, y la cultura de la consulta impregnó todos los temas y a todos los niveles. En las conversaciones del TLCAN, todas las reuniones solicitadas por un integrante del sector privado mexicano, estadounidense o canadiense, fueron atendidas sin demora por algún funcionario de la Secretaría de Economía.

El 16 de agosto de 2017 marcó el tan esperado y anunciado inicio de la negociación técnica, siendo el primer día de la primera ronda en Washington, DC. La negociación marchó a paso constante e intenso durante las primeras tres rondas (al grado de que entre cada una había no más de 15 días para las deliberaciones internas y consultas

con el sector privado mexicano), alternando la sede entre los países participantes, hasta la cuarta ronda en octubre de 2018 en Arlington, Virginia. En esta ronda, Estados Unidos hizo las propuestas más polémicas, como la famosa cláusula de revisión (con muerte súbita), la regla de origen automotriz y la anulación de los mecanismos de solución de controversias. Estados Unidos hizo también propuestas "cancerígenas" (o también llamadas píldoras venenosas), inclinadas a su favor, que eran inadmisibles para México y, en algunos casos, para Canadá.

Entre las propuestas que contaminaron la confianza entre las partes se encuentran los temas más debatidos en los medios de comunicación: *1)* la obsesión por reducir el déficit comercial de Estados Unidos con medidas restrictivas, *2)* la eliminación de los mecanismos de solución de controversias, *3)* el endurecimiento de las reglas de origen, específicamente en el sector automotor, *4)* la reducción al acceso de compras de gobierno, *5)* las restricciones en materia de autotransporte fronterizo, *6)* la estacionalidad agrícola, y *7)* la cláusula de revisión con muerte súbita. Aun en la adversidad resurgió la esperanza de llegar a un acuerdo, ya que en ese mismo mes se cerró el primer capítulo de la nueva generación del T-MEC, es decir el capítulo de pymes, el cual promete incorporar nuevos sectores productivos a las cadenas de valor regionales.

En enero de 2018, otro factor contaminó las negociaciones. Trump declaró que condicionaba la firma de un acuerdo a la construcción del muro en la frontera con México, el cual debía pagarse con el TLCAN. Fue una iniciativa sin precedentes, ya que, por medio de la coerción política, Trump intentó vincular el problema migratorio con la cuestión comercial, que pertenecen a esferas completamente distintas. Lo anterior reiteró la necesidad de que la Secretaría de Economía colaborara estrechamente con la Secretaría de Relaciones Exteriores, a fin de defender la totalidad de la agenda política bilateral con Estados Unidos. Además, esos mismos días el presidente Trump tomó la decisión final de aplicar medidas de salvaguarda a las importaciones de paneles solares y lavadoras provenientes de México, entre otros países.

También en enero de 2018 ocurrió un suceso que cambió el esquema de la negociación. Dadas las propuestas cancerígenas de los estadounidenses, la Ministra de Asuntos Exteriores de Canadá, Chrystia Freeland, optó por llevar a la mesa una propuesta de regla de origen automotriz más restrictiva, en la que se introdujo por primera vez el componente de contenido laboral. Este acto canadiense fue percibido por el gobierno mexicano como una falta al acuerdo de llevar los posicionamientos de manera coordinada, que alteraba la alianza estratégica que se había formado entre ambos países con varios temas. A partir de este momento, y aunado a las declaraciones previas del Primer Ministro canadiense sobre la posibilidad de un acuerdo bilateral con Estados Unidos, la negociación cambió del paradigma trilateral al bilateral. Después de este primer golpe, en febrero de 2018 Canadá volvió a la mesa con una propuesta de disposiciones en materia laboral que México no podía sostener, y que fueron una molestia importante entre los tres países hasta el final de las conversaciones.

Ante la divergencia de posiciones ocasionadas por las propuestas cancerígenas estadounidenses y canadienses, se celebró la última ronda en marzo de 2018. Después, las rondas de negociación dejaron de tener los rendimientos deseados, puesto que los

principales temas debían ser resueltos antes que todo lo demás. Así se dio paso a las reuniones técnicas bilaterales continuas durante las cuales, en ocasiones, los negociadores canadienses pasaban horas enteras a la espera de alguna novedad para poder continuar con sus temas técnicos o bien los jefes de las negociaciones llegaron a pasar hasta un mes completo en Washington, DC, trabajando sin cesar para armonizar las propuestas de las tres partes.

En abril de 2018, ante la posibilidad de culminar las negociaciones, el Secretario de Relaciones Exteriores, Luis Videgaray, se sumó de manera permanente para acelerarlas, lo cual, de cierta manera, puso en riesgo la estrategia de la misma. Además, en mayo de 2018 la hostilidad que rodeaba a las conversaciones entre los tres países escaló cuando Estados Unidos anunció que, como resultado de investigaciones de seguridad nacional amparadas en la sección 232 de la Ley de Expansión Comercial, Canadá y México estarían sujetos a aranceles del 25% y 10% sobre sus exportaciones de acero y aluminio.

El 1 de julio de 2018 se llevaron a cabo las elecciones presidenciales en México, en las que resultó victorioso Andrés Manuel López Obrador. Antes, en una reunión en mayo de 2018 al más alto nivel entre Guajardo, Videgaray, Lighthizer, Jared Kushner (asesor principal de Trump) y Freeland, Canadá y Estados Unidos expresaron su preocupación sobre el rumbo de las negociaciones en caso de que ganara López Obrador. El secretario Guajardo les aseguró que las conversaciones seguirían su curso independientemente de los resultados electorales y que la única diferencia sería la inclusión en el equipo mexicano de designados del candidato triunfante. En efecto, López Obrador nombró a Jesús Seade, académico y exnegociador comercial, como el jefe negociador del TLCAN de la transición. Seade acompañó a Guajardo en toda la recta final.

Una vez que hubo certidumbre de que el resultado del nuevo acuerdo tendría el aval del nuevo gobierno, las conversaciones recobraron su ímpetu inicial. Seade aprovechó la oportunidad para colocar la agenda de López Obrador por medio del capítulo de energía. Se puede decir que este capítulo fue uno de los pocos que se tuvieron que volver a negociar, y se redujo hasta ser una reafirmación de la soberanía de México sobre sus fuentes energéticas.

El 27 de agosto de 2018 se anunció la conclusión de las negociaciones sobre los temas bilaterales entre Estados Unidos y México. Faltaba Canadá. Ahora bien, el 30 de septiembre de 2018 se vencía el plazo legal de Estados Unidos para presentar los textos finales a su Congreso, de conformidad con la Ley de Autoridad de Promoción Comercial. Incluso Estados Unidos resaltó en un comunicado de prensa que el Tratado seguiría adelante aun si Canadá no se sumaba al acuerdo alcanzado con México.

Finalmente, el 30 de septiembre de 2018, Canadá y Estados Unidos llegaron a un acuerdo sobre los temas difíciles, como el de lácteos, solución de controversias, industrias culturales y compras de gobierno.

Respecto a la decisión del nombre del nuevo acuerdo, Trump lo llamó *United States Mexico Canada Agreement* (USMCA). En cambio, en México fue llamado T-MEC, nombre que se adoptó el 17 de octubre de 2018 tras una consulta en la cuenta de Twitter del entonces presidente electo López Obrador.

GRANDES RESULTADOS

La delegación de negociadores mexicanos entregó grandes logros al país, incluso frente a la adversidad y la dificultad de llegar a equilibrios satisfactorios. Al analizar los resultados de la negociación del T-MEC se debe tener en cuenta que un cambio, de apariencia o permanente, puede representar una modificación verdaderamente trascendental para el comercio bilateral.

A grandes rasgos, las victorias de México en la negociación son la inclusión de nuevos capítulos que modernizan el Tratado, tales como comercio digital, telecomunicaciones, anticorrupción, competitividad, pymes y coherencia regulatoria. Estos logros hacen del T-MEC un acuerdo innovador y de vanguardia en el contexto mundial.

El resultado final para México fue el perfeccionamiento de su estrategia de diversificación comercial.

Principalmente, se logró el acuerdo en temas espinosos, tales como la cláusula de revisión, unas reglas de origen sólidas que garantizan el libre comercio y fomentan las compras dentro de la región y la integración comercial, y un seguro de cobertura para México en la industria automotriz, en casos de salvaguardas por parte de Estados Unidos. Asimismo, se mantuvieron los mecanismos de solución de controversias entre Estados y entre inversionistas y Estados, de prácticas de comercio desleal y de subsidios. Estos logros brindan seguridad y certidumbre a las inversiones y negocios trasfronterizos.

Entre otras cosas, se eliminaron las propuestas cancerígenas estadounidenses de estacionalidad agrícola, transporte de carga trasfronterizo y centrales telefónicas, se mantuvieron los cupos para bienes y prendas de vestir y se eliminó la propuesta de dólar por dólar en el capítulo de compras de gobierno.

El resultado final para México fue el perfeccionamiento de su estrategia de diversificación comercial. Con la defensa de los beneficios que brindó el TLCAN para el desarrollo industrial del país, México también asegura un legado de libre mercado que abre oportunidades con socios comerciales de todo el mundo para las generaciones futuras. Por medio del T-MEC como compromiso vinculante internacional, México fortalece su Estado de derecho y acerca la posibilidad de convertirse en potencia comercial.

Para la región de Norteamérica, el T-MEC representa un seguro de su continuidad. El concepto de América del Norte como una región integrada, competitiva, con uno de los mercados de consumo más grandes del mundo y con un nivel de industrialización incomparable, está más consolidado que nunca. Todo el esfuerzo invertido por México para conservar y renovar el TLCAN es para que Norteamérica siga siendo la región más competitiva del mundo, más allá de gobiernos hostiles y proteccionistas. Ñ