



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

ICADE

**EL CAMINO DEL TLCAN AL CUSMA:
Intereses, actores y cambios en el
Regionalismo económico**

Autora: Marta Vera Quijada

Directora: Covadonga Meseguer Yebra

MADRID | Mayo 2024

Resumen

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) creado por Estados Unidos, México y Canadá en 1994, marcó un antes y un después en materia de regionalismo económico en América del Norte. A pesar de ello, las circunstancias en las que firmaron los tres países el acuerdo han cambiado, dando lugar a una necesaria renegociación del tratado. Impulsada por distintos actores clave con sus respectivos intereses, el TLCAN se transformó en el año 2020 en el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá, también conocido como CUSMA. El camino para llegar a la nueva versión del tratado ha sido complicado, por lo que se han necesitado largas e intensas negociaciones para conseguir la creación de este. Este Trabajo de Fin de Grado tratará de explicar el *por qué* y el *cómo* de la renovación del TLCAN al CUSMA, así como hará una comparación entre los aspectos más importantes de ambas versiones.

Palabras clave: regionalismo económico, TLCAN, CUSMA, intereses, renegociación.

Abstract

The North American Free Trade Agreement (NAFTA), created by the United States, Mexico, and Canada in 1994, marked a significant milestone in economic regionalism in North America. However, the circumstances under which the three countries signed the agreement have changed, necessitating a renegotiation of the treaty. Driven by various key actors with their respective interests, NAFTA was transformed in 2020 into the United States-Mexico-Canada Agreement, also known as USMCA. The path to the new version of the treaty was complicated, requiring lengthy and intense negotiations to achieve its creation. This Final Degree Project aims to explain the *why* and *how* of the renewal from NAFTA to USMCA, as well as to compare the most important aspects of both versions.

Keywords: economic regionalism, NAFTA, USMCA, interests, renegotiation.

ÍNDICE DE CONTENIDO

- ÍNDICE DE FIGURAS	4
- ÍNDICE DE ABREVIATURAS	5
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	6
CAPÍTULO 2: FINALIDAD Y MOTIVOS	8
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA	10
CAPÍTULO 4: MARCO TEÓRICO	11
4.1. Estado de la cuestión	11
4.2. El regionalismo económico	12
4.2.1. Historia y evolución.....	12
4.2.2. Regionalismo en el siglo XXI.....	14
4.2.3. ¿Regionalismo abierto o cerrado?.....	15
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL CASO	18
5.1. El TLCAN	18
5.2. Escenario	20
5.2.1. Contexto global.....	20
5.2.2. Contexto regional.....	21
5.3. Actores clave	27
5.3.1. Estados Unidos.....	27
5.3.2. México.....	28
5.3.3. Canadá.....	28
5.3.4. Sectores clave.....	29
5.4. La renegociación	31
5.5. CUSMA: el nuevo TLCAN	33
CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES	37
- BIBLIOGRAFÍA	42

- **ÍNDICE DE FIGURAS**

Figura 1: Actores principales y sus intereses.....31

Figura 2: Cronología de la renegociación.....33

Figura 3: Principales aspectos del TLCAN vs. CUSMA.....36

- **ÍNDICE DE ABREVIATURAS**

BM	Banco Mundial
CUSMA	Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá
FMI	Fondo Monetario Internacional
IED	Inversión Extranjera Directa
NADB	Banco de Desarrollo de América del Norte
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Naciones Unidas
PAC	Política Agrícola Común
PIIE	Peterson Institute for International Economics
TAA	Programa de Asistencia de Ajuste Comercial
TCL	Tratados de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

En enero de 1994 se creó un tratado conocido como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuyas partes, Estados Unidos, México y Canadá, aseguraban que mejoraría sus economías. Este acuerdo histórico marcó el inicio de una era de integración económica sin precedentes en América del Norte, eliminando barreras comerciales y estableciendo un marco para la inversión entre los tres países (Secretaría de Economía de México, 2016). Sin embargo, desde entonces, el mundo ha cambiado de manera significativa, y con ello también las circunstancias económicas, políticas y sociales de estos tres estados. Tanto ha sido así que en 2020 se llevó a cabo la renovación del tratado, dando lugar al Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (CUSMA) (García y Echevarría, 2019).

El CUSMA fue el resultado de un largo y complejo proceso de renegociación que involucró a un gran número de actores de los tres países, cuyos intereses frecuentemente chocaban. Requirió un diálogo extenso y profundo entre las tres partes involucradas, que debieron conciliar intereses nacionales divergentes con la necesidad de mantener una integración económica efectiva. Este proceso de negociación fue influenciado por múltiples factores, incluyendo cambios en las dinámicas económicas globales, presiones políticas internas y externas, y la evolución de las relaciones internacionales en un contexto de creciente incertidumbre y competencia global (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2021).

A lo largo del trabajo, se descubrirá quiénes fueron los protagonistas en la creación del nuevo acuerdo, así como se tratará de comprender los factores que les motivaron a llevar a cabo esta renovación. También se realizará un recorrido detallado por el proceso de renegociación, destacando las principales diferencias entre el TLCAN y su sucesor, el CUSMA.

En base a lo anterior, los objetivos específicos de este TFG se pueden resumir en la siguiente frase: entender el por qué y el cómo de la renovación del TLCAN al CUSMA, identificando a los actores clave y sus intereses.

Para lograr los objetivos del trabajo, se utilizará como base el marco teórico del regionalismo económico. Este marco proporciona una perspectiva valiosa sobre cómo los países pueden cooperar para alcanzar objetivos comunes y enfrentar desafíos compartidos, a través de la creación de acuerdos regionales que promuevan la integración y el desarrollo económico (Rodríguez, 2014). Como se discutirá más adelante, el éxito de la integración

regional depende del compromiso político de los países involucrados para fortalecer la colaboración y profundizar en la integración. En este trabajo, argumento que el cambio del TLCAN fue posible gracias a un profundo compromiso de mantener la cooperación regional por parte de los tres países implicados. Como se desarrollará en este TFG, la transición hacia el CUSMA no fue sencilla y necesitó de intensas negociaciones, y solo gracias a la voluntad de todas las partes se han podido superar las dificultades del cambio.

En conclusión, la renovación del TLCAN al CUSMA representa un estudio de caso práctico del regionalismo económico en acción. A pesar de los retos significativos que enfrentaron Estados Unidos, México y Canadá durante la renegociación, el resultado ha sido exitoso, demostrando que, mediante el compromiso y la cooperación, es posible alcanzar acuerdos que beneficien a toda la región. Este TFG busca contribuir a la comprensión de este proceso complejo y dinámico, proporcionando una base para futuras investigaciones en el ámbito de la integración económica regional.

El trabajo se desarrollará de la siguiente manera. Tras este primer capítulo de introducción al tema, se explicará la Finalidad y motivos y la Metodología empleada a lo largo de este TFG. El Capítulo 4 ofrecerá el marco teórico en el que se enmarca el estudio, siendo este el regionalismo económico. Tras esto, comenzará el Análisis y estudio de caso, donde se pretende dar respuesta a preguntas tales como: ¿Qué es el TLCAN? ¿Qué es el CUSMA? ¿Cuáles son las principales diferencias entre ambos tratados? ¿Qué o quiénes incitaron al cambio? ¿Por qué se dio la transición? ¿Cómo se llevó a cabo la renegociación? En definitiva, se pretende saber el *por qué*, el *quién* y el *cómo* de la transición del TLCAN al CUSMA. Finalmente, el trabajo concluirá con una serie de conclusiones y reflexiones.

CAPÍTULO 2: FINALIDAD Y MOTIVOS

He decidido enfocar mi Trabajo Final de Grado en Administración de Empresas en un estudio en el que la renovación del TLCAN al CUSMA constituye un caso práctico del regionalismo económico. Esta elección de tema se basa tanto en mi interés personal como académico.

Por un lado, la creación del TLCAN supuso un hito histórico en materia de integración económica sin precedentes en América del Norte, por lo que considero su estudio de gran importancia e interés. Además, que se haya conseguido renegociar el tratado, dando lugar al CUSMA, me parece un ejercicio tanto de generosidad como de responsabilidad por parte de los tres países miembro. Como ya se ha mencionado, y como se explicará más adelante, la renovación del TLCAN al CUSMA ha sido un proceso complejo en el que todos los actores han tenido que ceder parte de sus intereses nacionales, lo cual considero que tiene gran valor al ser un caso de cooperación nacional exitoso.

Aunque existe una gran disponibilidad de información sobre muchos aspectos de los dos tratados, he observado que hay una notable escasez de informes con los resultados reales de los acuerdos. Con esto quiero decir que, aunque hay muchos documentos con datos cualitativos de los efectos del TLCAN y el CUSMA, las fuentes cuantitativas, como pueden ser las evaluaciones de expertos o las opiniones y percepciones de los actores involucrados, dan muchas veces lugar a confusión. Esto se debe a que las opiniones con respecto a los beneficios proporcionados por los tratados son muy variadas, con algunas dudando incluso de que estén aportando algún beneficio real. Esto sin duda ha dificultado mi estudio, aunque me ha hecho tener una percepción crítica sobre el asunto. Espero con este TFG aportar una visión clara y objetiva de los principales intereses e interesados del proceso de renegociación del TLCAN al CUSMA. Me basaré tanto en fuentes cuantitativas como en fuentes cualitativas, tanto primarias (como los propios textos de los tratados) como en secundarias, con el objetivo de crear una narración que refleje de manera precisa la realidad.

En resumen, la elección de investigar la renovación del TLCAN al CUSMA como caso de estudio en mi TFG se fundamenta en una combinación de motivaciones personales y académicas. La importancia histórica del TLCAN y el admirable proceso de negociación que llevó al CUSMA destacan la relevancia de este tema en el ámbito de la integración económica en América del Norte. Con este trabajo, aspiro a ofrecer una visión clara y objetiva basada en

datos cuantitativos y cualitativos, contribuyendo a la comprensión de los principales intereses y actores involucrados en la renegociación del TLCAN al CUSMA.

CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA

La metodología de este trabajo se basa en un estudio de caso en el que el objeto es la renovación del TLCAN al CUSMA. Durante este TFG se observará, a través del estudio de los intereses, los interesados y del propio proceso de renegociación, cómo, a pesar de las dificultades, el regionalismo económico es posible a través del compromiso y la colaboración entre todas las partes.

El trabajo tratará de responder a preguntas tan pertinentes como: ¿Por qué se renovó el TLCAN? ¿Cómo fue el proceso de negociación? ¿Quiénes fueron las partes interesadas? ¿Cuáles son las principales diferencias entre el TLCAN y el CUSMA? ¿Qué factores contribuyeron al éxito de este caso de cooperación comercial internacional?

La recolección de datos se ha llevado a cabo mediante una revisión exhaustiva de fuentes tanto primarias como secundarias. Las fuentes primarias incluyen documentos oficiales de los propios gobiernos de los tres países miembro. Por otro lado, las fuentes secundarias se componen en su mayoría de análisis académicos, aunque también se ha obtenido información de artículos de cobertura mediática.

Como ya he mencionado en el anterior capítulo, a pesar de que no he tenido problemas en encontrar información sobre los tratados debido a la cantidad de datos disponibles, sí que ha resultado complicado discernir entre los datos objetivos y los de opinión. Debido a ello, trataré de aportar, con este Trabajo de Fin de Grado, una narración clara y auténtica de las causas y consecuencias del proceso renegociación del TLCAN al CUSMA. El principal objetivo es descubrir el por qué, el quién y el cómo de dicha transición.

CAPÍTULO 4: MARCO TEÓRICO

4.1. Estado de la cuestión

En la era de la globalización del siglo XXI, el análisis del regionalismo económico se ha vuelto fundamental para entender la forma en que los países intentan mejorar sus vínculos comerciales y económicos mediante acuerdos regionales. Estos acuerdos no solo muestran cómo las interacciones económicas se entrelazan entre ellas, sino también cómo las complejidades políticas y sociales moldean las relaciones entre los países. A pesar de la percepción común sobre las dificultades de establecer cooperaciones regionales entre países con diferencias económicas y culturales significativas, la experiencia de integración de Europa Occidental bajo la Unión Europea muestra que es posible obtener resultados beneficiosos, especialmente para los países en desarrollo o menos avanzados, beneficiando a toda la región en el largo plazo (Rodríguez, 2012).

Sin embargo, para que la integración regional sea exitosa y maximice sus beneficios, es fundamental que los países involucrados demuestren un compromiso político para fortalecer la colaboración y seguir profundizando en la integración regional, algo que ha sido un reto en regiones como Norteamérica con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Rodríguez, 2012). Es por esto por lo que el tratado, en el cual participaban Estados Unidos, México y Canadá tuvo que evolucionar y dar lugar al Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá (conocido también como CUSMA, USMCA o T-MEC). Esto supuso un cambio en la estrategia de integración económica de los tres países. Además, la evolución del TLCAN al CUSMA refleja la modificación de las tendencias globales en los acuerdos comerciales para enfrentar los nuevos desafíos del siglo XXI.

El marco teórico que se desarrollará a lo largo de este capítulo, siendo este el regionalismo económico, sirve como base para este Trabajo de Fin de Grado. Por lo tanto, se tratará de analizar el cambio del TLCAN al CUSMA como un estudio de caso de la evolución del regionalismo económico, en el que se explorarán no solo los aspectos técnicos y económicos del acuerdo sino también las implicaciones políticas y sociales que conlleva esta transición. Durante el trabajo, se examinarán las motivaciones detrás de la renegociación, las principales diferencias entre los dos tratados, y los efectos anticipados del CUSMA en la economía regional y global. A través de este análisis, se busca comprender mejor los mecanismos a través de los cuales los acuerdos de regionalismo económico se adaptan a los

cambios en el entorno global, y cómo estos pueden servir como vehículos para el desarrollo económico, la integración y la cooperación internacional.

4.2. El regionalismo económico

El regionalismo económico se define como una estrategia de cooperación internacional de nivel intermedio, donde los países forman alianzas y promueven la colaboración, principalmente dentro de una misma región geográfica. Esta cooperación implica no solo a los gobiernos de los Estados participantes, sino también a la sociedad civil y otros actores relevantes en las relaciones internacionales. El objetivo principal es fomentar la cooperación interregional y facilitar la integración de los Estados miembros en los mercados internacionales, especialmente aquellos considerados centros vitales de la economía global (Rodríguez, 2014). En consonancia con esto, los procesos de regionalización, especialmente en América del Sur y Europa Occidental, y en menor medida en América del Norte, han ayudado a fortalecer los sistemas políticos democráticos, a fomentar una mayor cooperación entre regiones y a contrarrestar el unilateralismo (Rodríguez, 2012).

Sin embargo, es importante destacar que, aunque la integración regional tenga éxito y genere beneficios económicos a corto plazo, no es capaz, por sí sola, de producir una transformación profunda de las estructuras socioeconómicas de los países involucrados, por lo que no se debe considerar como una solución completa para el desarrollo económico sostenible (Mellado, 2008).

4.2.1. Historia y evolución

La historia y evolución del regionalismo económico en el contexto global refleja los cambios en las relaciones internacionales a lo largo de las últimas décadas. Cuándo tuvo comienzo el regionalismo es un tema que a día de hoy se sigue debatiendo, sin embargo, hay coincidencia en que su desarrollo moderno comenzó a partir del siglo XX. Este regionalismo moderno se ha visto profundamente transformado por los eventos recientes, ofreciendo una perspectiva única sobre cómo las naciones y las regiones han buscado adaptarse a un mundo cada vez más interconectado y complejo (Rodríguez, 2012).

Con el fin de la Guerra Fría en 1989, el mundo experimentó un cambio drástico en las relaciones internacionales. Este período no solo concluyó con décadas de confrontación

ideológica entre las civilizaciones del Este y el Oeste, sino que también propició una reflexión profunda sobre el orden mundial establecido tras la Segunda Guerra Mundial. Las instituciones internacionales que habían dominado el siglo XX y que habrían sido creadas tras el fin de la guerra, como la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), se vieron obligadas a reconsiderar su papel y relevancia frente a los desafíos emergente. Este momento histórico marcó la necesidad de replantear la cooperación internacional e interregional, haciendo especial hincapié en la inclusión de los países emergentes y la búsqueda de nuevas formas de colaboración que tuvieran en cuenta el dinámico entorno global (Rodríguez, 2014).

El regionalismo, como concepto y práctica, ha sido parte de la estructura socioeconómica global mucho antes de la era del capitalismo. Sin embargo, fue tras el declive de la Guerra Fría cuando se produjo un aumento notable en la formación de uniones y agrupaciones regionales en todo el mundo. Este resurgimiento del regionalismo fue impulsado por una mezcla de factores que incluyen la expansión de la democracia en diferentes partes del mundo, una creciente interdependencia entre países y los diversos desafíos que surgieron con la globalización. Con este crecimiento en el número de integraciones regionales, se reconocía que los estados no estaban capacitados para enfrentar solos los desafíos del nuevo milenio, destacando la importancia de la cooperación regional como medio para aumentar la competitividad global, resolver los problemas transfronterizos y planificar intereses a nivel internacional (Rodríguez, 2012).

Como ya se ha mencionado anteriormente, fue en las últimas décadas del siglo XX cuando emergió un nuevo regionalismo o, como algunos lo denominan, el regionalismo moderno, el cual se diferenciaba de sus predecesores por su enfoque menos político y más inclusivo. Este nuevo paradigma consideraba tanto a los estados, como a la sociedad y al mercado, como actores esenciales en el proceso de integración. Este enfoque estaba más orientado hacia una mayor armonización con la economía global, por lo que promovía la liberalización del comercio, la eliminación de barreras comerciales y la compatibilidad entre los esfuerzos regionales y los principios del multilateralismo. Es decir, en definitiva, el regionalismo moderno buscaba una integración económica más amplia. La esencia de este paradigma reside en su capacidad para actuar como un promotor de la cooperación multilateral, a la vez que mantenía el respeto por el principio de subsidiariedad, asegurándose de que las

iniciativas locales complementen, y no compitan, con la cooperación a nivel global (Carvalho, 2013).

La evolución del regionalismo económico resalta no solo los cambios en las dinámicas de poder y cooperación a nivel mundial, sino también el papel cada vez más crítico que juegan las regiones en promover el desarrollo sostenible y la inclusión. A medida que la sociedad avanza hacia el siglo XXI, el regionalismo, con sus variadas manifestaciones y enfoques, se representa una herramienta vital para las naciones y regiones que buscan enfrentar los desafíos de un entorno internacional en continua transformación fomentando la cooperación, la integración y el desarrollo de los estados de manera equitativa. Por lo tanto, el regionalismo moderno busca la transformación de las relaciones internacionales hacia un futuro más colaborativo y cohesionado.

4.2.2. Regionalismo en el siglo XXI

En la era actual de la globalización, la cual se caracteriza por un aumento en la interdependencia económica y la liberalización del comercio, el regionalismo se considera una herramienta clave en la economía global a la hora de salvaguardar los intereses de todos sus miembros frente a las asimetrías que marcan el orden mundial (Mellado, 2008). Además, el regionalismo abierto, otra manera de denominar al regionalismo moderno, proporciona un marco teórico valioso para comprender las dinámicas actuales del regionalismo económico. Este enfoque subraya la importancia de la cooperación económica regional no solo como un mecanismo para el crecimiento y la integración económica, como un espacio para negociar intereses compartidos en un mundo cada vez más complejo (Rodríguez, 2012; Mestres, 2019).

Con el regionalismo moderno, los bloques regionales van más allá de meras integraciones económicas ya que también forman entidades políticas y sociales para combatir las complejidades del orden mundial contemporáneo. Por lo tanto, se abordan una gran variedad de temas en los que se incluyen políticas de desarrollo, derechos laborales y protección ambiental, representando así una respuesta multifacética a los desafíos globales de hoy en día (Carvalho, 2013).

Por otro lado, los Tratados de Libre Comercio (TCL) han un jugado papel de crucial importancia a la hora de reestructurar el sistema económico internacional, equilibrando el rol de los diferentes estados en el nuevo mundo globalizado. Sin embargo, aunque el regionalismo

moderno cuenta con la participación de la sociedad civil y otros actores relevantes, no ha disminuido la importancia del papel de los estados, sino que les ha exigido una reconfiguración de sus funciones para adaptarse al nuevo orden económico mundial. Los Tratados de Libre Comercio de nueva generación, como el TLCAN y su reconfiguración en el CUSMA, han servido como herramientas clave para gestionar las interdependencias globales, complementando y reforzando el marco normativo de las relaciones y actividades comerciales a nivel global (Mellado, 2008).

En conclusión, el regionalismo económico en el siglo XXI se presenta como un concepto versátil y complejo que va más allá de los ámbitos comerciales y económicos al abarcar una amplia gama de cuestiones que son fundamentales para el desarrollo y la integración regional en el contexto de la globalización. A través de la creación de bloques regionales, los estados buscan no solo integrarse eficazmente en el sistema económico global sino también proteger y promover sus intereses locales frente a las asimetrías de poder y riqueza.

4.2.3. ¿Regionalismo abierto o cerrado?

Tras haber explicado el concepto, evolución e importancia del regionalismo económico, conviene saber que existen varios enfoques dentro del regionalismo y son: abierto y cerrado.

Por un lado, el regionalismo abierto proviene de la década de 1990 como parte de un consenso más amplio hacia el neoliberalismo. Este tipo de regionalismo se orienta hacia la creación de mercados abiertos y competitivos, con el objetivo de insertar las economías en las que tiene lugar de manera efectiva en el mercado global. El regionalismo abierto enfatiza la reducción de barreras comerciales, la liberalización económica, y la promoción del libre comercio como medios para lograr una mayor integración económica y desarrollo (Caldentey y Santos, 2020).

Por otro lado, el regionalismo cerrado representa un enfoque más proteccionista y centrado en el interior, que prioriza la integración económica y política dentro de un marco regional específico, buscando fortalecer las relaciones y cooperación intrarregionales. Este modelo se asocia a menudo con esfuerzos por promover la industrialización regional, la diversificación económica y la protección de mercados internos frente a la competencia externa. Este tipo de regionalismo intenta preservar la autonomía política y económica de los

estados en los que tiene lugar, enfocándose en la integración para enfrentarse a los desafíos globales de manera colectiva (Caldentey y Santos, 2020).

En conclusión, el regionalismo abierto promueve la liberalización del comercio dentro de un bloque regional sin levantar barreras al comercio con países no miembros. Por el contrario, el regionalismo cerrado favorece la formación de bloques que se protegen de la competencia externa mediante altas tarifas y otras barreras comerciales (Mejía et al, 2020).

Por lo tanto, y según este análisis, se puede afirmar que el TLCAN, ahora conocido como el CUSMA, se alinea claramente con el concepto de regionalismo abierto. De manera breve, el acuerdo promueve la eliminación de barreras comerciales y de inversión entre los tres países miembros: Estados Unidos, México y Canadá. Por lo tanto, el acuerdo favorece la integración económica con el objetivo de facilitar un mercado libre para bienes, servicios y capitales entre estas tres naciones (Gabilondo, 2019).

El enfoque del CUSMA, al contrario que el de los acuerdos regionales cerrados, busca abrir mercados, reducir aranceles y crear un entorno más competitivo y eficiente para el comercio y la inversión, buscando beneficiarse de la globalización económica y fortalecer la participación de sus miembros en la economía mundial (Sáez, 2018).

Sin embargo, es importante señalar, aunque se explicará en profundidad más adelante, que tanto el TLCAN como el CUSMA han sido objeto de críticas por parte de quienes consideran que ciertos aspectos de los acuerdos pueden ser proteccionistas, especialmente en sectores sensibles donde se han establecido cuotas o se han mantenido ciertas restricciones. No obstante, en términos generales, estos tratados se inclinan más hacia el modelo de regionalismo abierto, especialmente en comparación con otros bloques comerciales, como puede ser MERCOSUR (Mejía et al, 2020).

A la vista de todo lo anterior, este trabajo argumenta que la modificación de un acuerdo comercial será más probable cuando los países involucrados enfrentan nuevas dinámicas económicas y políticas globales que requieren una adaptación de las reglas y principios originales del acuerdo para mantener su relevancia y efectividad. En particular, se propone que estos cambios se intensifican en respuesta a varios factores.

En primer lugar, la evolución de las relaciones internacionales es un aspecto clave, como lo demuestra la creciente rivalidad entre Estados Unidos y China. Esta situación ha llevado a muchos países a reorientar sus políticas comerciales para reducir la dependencia de uno u otro. Un ejemplo claro es México, que ha buscado disminuir su dependencia del gigante estadounidense y mejorar su capacidad de recuperación económica a través del nuevo acuerdo (Gabilondo, 2019). En segundo lugar, los desafíos económicos emergentes y la necesidad de adaptarse a nuevas realidades económicas son de suma importancia. En tercer lugar, los compromisos políticos, sociales y medioambientales renovados también juegan un papel crucial. Por ejemplo, la administración de Joe Biden en Estados Unidos ha impulsado una política exterior y comercial más enfocada en la cooperación multilateral y el fortalecimiento de alianzas con naciones democráticas, lo que ha llevado a la renegociación de varios acuerdos para incorporar estas prioridades (Comisión Europea, 2022). Finalmente, la necesidad de mantener la competitividad global es otro factor importante que impulsa estos cambios.

Este análisis se enfocará en el estudio de caso de la transición del TLCAN al CUSMA, examinando las motivaciones detrás de la renegociación, los principales actores en la renovación, así como las más importantes diferencias entre los dos tratados. A pesar de que la transición necesitó de intensas negociaciones por la convergencia de algunos intereses entre los tres países miembro, tal y como se explicará más adelante, todos tenían un interés común: mantener la cooperación internacional. Aunque Estados Unidos, México y Canadá no han tenido durante todo el proceso los mismos intereses, sí que ha habido una alineación de sus liderazgos al buscar mantener una cooperación económica regional entre ellos (Mellado, 2008).

CAPÍTULO 5: ANÁLISIS Y ESTUDIO DEL CASO

5.1. El TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue un acuerdo emblemático implementado el 1 de enero de 1994 por Canadá, México y Estados Unidos. Su propósito era conformar una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo, eliminando barreras comerciales y fomentando el flujo de bienes y servicios entre los tres países (Secretaría de Economía de México, 2016). Este tratado se convirtió en un pilar fundamental para el comercio internacional en América del Norte, promoviendo no solo la eliminación de aranceles para diversificar productos, sino también el auge en áreas clave como la agricultura, el sector automotriz y el tecnológico, beneficiando así la importancia de la importación y exportación a menor coste (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2014). Otro aspecto importante del tratado fue el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias, el cual permitía a los tres estados miembro y a sus inversores, resolver las diferencias comerciales de manera estructurada, eficaz y legal (TLCAN, 1994).

Sin embargo, a pesar de los beneficios económicos que trajo consigo el TLCAN, este tratado enfrentó críticas debido a la falta de protección en áreas laborales y ambientales, generando preocupaciones sobre cómo afectaba a los trabajadores y al medio ambiente, así como la distribución de los beneficios comerciales (Sáez, 2018). Esto, sumado a la inquietud por cuestiones de justicia social y competencia desleal, sentó las bases para una inevitable reforma.

La necesidad de una renovación se hizo evidente con los cambios en el panorama político y económico global. La elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en enero de 2017 marcó un punto de inflexión, impulsando una renegociación con el fin de actualizar el acuerdo a la nueva realidad económica, atendiendo las críticas recibidas y reflejando las prioridades políticas de su administración. Así, después de intensas discusiones y negociaciones, nació el Acuerdo Estados Unidos-México-Canadá, el cual entró en vigor el 1 de julio de 2020, con la esperanza de enmendar los errores del pasado y adaptarse a las nuevas realidades del siglo XXI (García y Echevarría, 2019). El CUSMA introdujo cambios significativos en áreas como reglas de origen, propiedad intelectual, acceso a mercados

agrícolas y mecanismos de resolución de disputas, además de incorporar nuevos capítulos sobre temas laborales y medioambientales (García, 2020).

En este contexto, el desarrollo del CUSMA se convirtió en una necesidad para actualizar el marco comercial existente en la región. Diferente de su predecesor, el CUSMA se esfuerza por incorporar principios de desarrollo sostenible y justicia social, asegurando que la expansión económica no se realice a costa de los recursos naturales y la dignidad laboral. Esta renovación del acuerdo comercial subraya un compromiso colectivo hacia una integración más consciente y responsable, enfocándose en crear condiciones de comercio que beneficien de manera equitativa a todas las partes (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2021).

Además, la evolución del TLCAN al CUSMA refleja un entendimiento compartido sobre la importancia de adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos del siglo XXI. En este sentido, el acuerdo actualizado aspira a facilitar un entorno más propicio para la innovación y el comercio digital, reconociendo la trascendencia de estos sectores para el crecimiento económico futuro. Esta perspectiva es crucial para asegurar que América del Norte se mantenga competitiva y pueda enfrentar los desafíos emergentes de la economía global con una base sólida y cooperativa (García y Echevarría, 2019).

Por otro lado, la sustitución del TLCAN por el CUSMA simboliza un paso adelante hacia la consolidación de una región norteamericana más integrada y resiliente. A través de este nuevo acuerdo, se busca no solo mejorar las condiciones comerciales existentes sino también establecer un marco que propicie un desarrollo económico inclusivo y sostenible. Esta transición demuestra la capacidad de adaptación y compromiso de los países miembros para redefinir sus relaciones comerciales en un mundo en constante evolución, asegurando que el comercio transfronterizo continúe siendo un pilar de prosperidad y cooperación en la región (International Trade Administration, 2022).

En conclusión, la transición del TLCAN al CUSMA representa una respuesta estratégica a las exigencias de un entorno económico globalizado y las nuevas tendencias de integración económica. Inicialmente, el TLCAN se concibió como un motor para el fortalecimiento del comercio y la inversión en América del Norte, buscando aprovechar las oportunidades del mercado global a través de una liberalización comercial amplia. Este acuerdo trazó un nuevo paradigma, promoviendo una colaboración sin precedentes entre Canadá,

Estados Unidos y México. Sin embargo, a lo largo de los años, las complejidades del comercio internacional y las preocupaciones sobre sus efectos en la sociedad y el medio ambiente comenzaron a emerger como temas de debate significativo (Gabilondo, 2019).

A lo largo de este capítulo se tratará de desarrollar en profundidad las causas que impulsaron a la renovación del TLCAN, así como se detallará quiénes fueron los principales actores involucrados en la revisión del tratado, junto con sus respectivos intereses.

5.2. Escenario

5.2.1. Contexto global

Desde la implementación del TLCAN en 1994, el mundo ha sido testigo de un cambio notable en la estructura económica global. Diseñado con la finalidad de eliminar la mayoría de los aranceles en los productos comercializados entre Canadá, México y Estados Unidos, este acuerdo ha sido un pilar fundamental en la integración económica de la región norteamericana. Su impacto se ha extendido más allá de las fronteras de los países signatarios, influyendo en las estrategias comerciales a nivel mundial y contribuyendo al surgimiento de cadenas de suministro más eficientes y competitivas (Chazky, 2020).

Sin embargo, la globalización del comercio y la producción ha intensificado la interdependencia económica entre países, lo que ha generado nuevos desafíos y oportunidades. Además, el surgimiento de potencias económicas como China, que se unió a la Organización Mundial del Comercio en 2001, han redefinido las cadenas de suministro globales y aumentado la competencia, presionando a América del Norte a adaptar su marco de comercio regional con el objetivo de seguir siendo competitiva (Guillén, 2024).

Además, la oposición hacia los acuerdos de libre comercio ha aumentado considerablemente, especialmente entre los trabajadores y las industrias afectadas por la competencia extranjera, quienes han expresado de manera más enérgica su desacuerdo con dichos acuerdos (Biodiversidad, 2017). En el caso del TLCAN, el miembro más crítico al tratado fue Estados Unidos, el cual consideraba que el acuerdo llevaba a la pérdida de empleos manufactureros y a la supresión salarial frente a la competencia de mercados con mano de obra más barata, como México. Esta oposición al acuerdo se vio intensificada por las crisis económicas, que impulsaron un descontento político el cual culminó con el ascenso al poder

de líderes inclinados hacia políticas proteccionistas, como las promovidas por la administración Trump bajo la filosofía de "America First" (Bartlett, 2017).

Por otro lado, el avance de las tecnologías avanzadas ha cambiado significativamente la manera en que operan los mercados comerciales. Esta evolución digital ha permitido una mayor automatización de los trabajos, por lo que ha conducido a la eliminación de ciertos puestos en el sector manufacturero. Estos ajustes de plantilla se han atribuido erróneamente a tratados comerciales como el TLCAN, reforzando la necesidad de modificar dichos acuerdos para incorporar regulaciones que se adapten a la nueva realidad del comercio digital y que busquen proteger los empleos en sectores más vulnerables a la automatización (Guillén, 2024). Sin embargo, los defensores del acuerdo argumentan que los beneficios superan los inconvenientes. Se estima que alrededor de 14 millones de empleos dependen del comercio entre los tres países involucrados en el TLCAN. Este intercambio comercial ha generado un crecimiento constante creando doscientos mil puestos de trabajo nuevos cada año (Chazky, 2020).

En resumen, la necesidad de adaptación a un entorno económico global en constante cambio, marcado por nuevos desafíos tecnológicos y económicos, impulsó a Estados Unidos, Canadá y México a revisar el TLCAN y eventualmente reemplazarlo con el CUSMA. Estos cambios reflejan cómo los acuerdos comerciales deben evolucionar para hacer frente a un mundo en el que la tecnología, la competencia y las corrientes políticas están en constante cambio. La transición del TLCAN al CUSMA destaca la necesidad de adaptación y flexibilidad en la política comercial para abordar los desafíos del futuro.

5.2.2. Contexto regional

Muchos consideran el TLCAN como un catalizador crucial para el desarrollo económico y la colaboración entre Estados Unidos, México y Canadá. A lo largo de las décadas, el acuerdo no solo ha facilitado un aumento considerable en el comercio entre los tres países, sino que también ha tenido un impacto positivo en la integración económica regional. Un ejemplo que ilustra esta integración de manera evidente es el incremento en la Inversión Extranjera Directa (IED). Con la implementación del TLCAN, la IED de Estados Unidos en México se triplicó, pasando de 37.000 millones de USD en 1993 a 109.600 millones en 2017. En Canadá, la inversión directa estadounidense aumentó de 120.000 millones de USD en 1993

a 391.000 millones en 2017. Durante el mismo periodo, la inversión directa de México en Estados Unidos creció un 1.283%, mientras que la de Canadá aumentó un 911% (García y Echevarría, 2019).

Desde su concepción, el TLCAN marcó un antes y un después en la dinámica comercial de América del Norte. El volumen de comercio entre los tres países se incrementó drásticamente, pasando de aproximadamente \$290 mil millones en 1993 a más de \$1.1 billones en 2016. Este crecimiento no fue solo un reflejo de la eliminación de aranceles, sino también de la creación de un entorno más propicio para el intercambio comercial (Guillén, 2024). Estados Unidos, por ejemplo, vio cómo Canadá y México se convertían en destinos primordiales para sus exportaciones, representando un tercio de las mismas. Esta expansión del comercio permitió una diversificación de los mercados y fortaleció las economías de los tres países involucrados (Villareal y Fergusson, 2017).

Paralelamente al aumento del comercio, el TLCAN estimuló una notable escalada en la inversión extranjera directa (IED). La IED de Estados Unidos en México creció significativamente, evidenciando un salto de \$15 mil millones en 1993 a casi \$110 mil millones en 2020. Asimismo, la inversión de Estados Unidos en Canadá siguió una trayectoria ascendente, reflejando un aumento sostenido y robusto a lo largo del período del tratado. Estas cifras no solo hablan de la confianza en los mercados vecinos, sino también del interés y la interdependencia económica que fomentó el acuerdo (US Bureau of Economic Analysis, 2024).

El impacto del TLCAN en la creación de empleo fue también significativo, especialmente en Estados Unidos. La Cámara de Comercio de EE.UU. señaló que aproximadamente seis millones de empleos estadounidenses dependen directamente del comercio con México, y que las exportaciones del gigante norteamericano hacia México y Canadá crearon cinco millones de puestos de trabajo (Guillén, 2024; Baughman y Francois, 2010).

Uno de los aspectos menos visibles, pero fundamentalmente transformadores del acuerdo, fue que creó “socios y no competidores entre los países miembros”¹, afirmó así Gerónimo Gutiérrez, director general del Banco de Desarrollo de América del Norte (NADB) (Guillén, 2024). Es decir, el TLCAN ha reconfigurado las relaciones competitivas en

¹ Gerónimo Gutiérrez: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/naftas-impact-u-s-economy-facts/>. Consultado 29 de abril de 2024.

colaborativas. Al entrelazar las economías y las infraestructuras productivas de los tres países, el tratado transformó a los socios comerciales en aliados estratégicos, creando un bloque económico más cohesivo y competitivo a nivel mundial. Un ejemplo claro que muestra esta colaboración estrecha es que, a menudo, los bienes que importa Estados Unidos desde Canadá y México contienen materiales producidos en EE.UU., evidenciando una integración profunda que beneficia a todas las partes involucradas (Villareal y Fergusson, 2017).

Sin embargo, a pesar de que el TLCAN ha jugado un papel decisivo en modelar la economía de América del Norte, promoviendo no solo un aumento en el comercio y la inversión, sino también una colaboración económica más estrecha y efectiva entre Estados Unidos, México y Canadá, ha recibido numerosas críticas. Como ya se ha mencionado anteriormente, estas opiniones adversas del tratado llevaron a su renovación y transformación en el CUSMA a mediados de 2020. Los siguientes subapartados expondrán los intereses que tenían cada uno de los países miembro del acuerdo para promover esta reforma.

5.2.2.1. Estados Unidos

Los intereses de Estados Unidos en renovar este acuerdo se centraron principalmente en adaptarse a las nuevas realidades económicas y abordar ciertos desafíos que persistían bajo el TLCAN.

En primer lugar, una revisión del TLCAN era vista como necesaria para corregir el impacto económico que, aunque positivo, había sido modesto en comparación con las expectativas originales, según afirman la mayoría de los expertos. Un estudio del Peterson Institute for International Economics (PIIE) en 2014 concluyó que Estados Unidos se había enriquecido en \$127 mil millones anuales gracias al crecimiento adicional del comercio fomentado por el TLCAN. A pesar de que la cifra parezca muy positiva, la realidad es que el beneficio económico per cápita resultaba mínimo, estimándose en solo \$400 por habitante (Guillén, 2024).

Por otro lado, entre los desafíos específicos se incluyó el aumento del déficit comercial de Estados Unidos con México, que se había expandido significativamente. Este déficit pasó de un superávit de \$1.3 mil millones en 1994 a un déficit de \$64 mil millones en 2016, tal y como afirma la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos. Los políticos estadounidenses apuntaban frecuentemente a apuntaba al TLCAN como el principal causante de

la reducción de la base manufacturera de Estados Unidos y la consecuente pérdida de empleos en este sector. Aunque los déficits comerciales son influenciados por muchos factores macroeconómicos más allá del comercio bilateral, la percepción política presionaba constantemente para llevar a cabo una revisión del acuerdo (Office of the United States Trade Representative, 2017).

Además, la revisión del TLCAN buscaba aumentar el acceso a los mercados de Canadá y México para las industrias estadounidenses de servicios, agricultura y manufactura. Esto era particularmente crucial dado que las importaciones desde México se habían hecho considerablemente más baratas, reduciendo el precio de sus productos. Esto que afectaba negativamente a la producción local estadounidense y aumentaba el desempleo. Aunque los expertos han argumentado que muchos de estos empleos se habrían perdido de todos modos debido a la digitalización y automatización, el impacto inmediato sobre sectores estadounidenses como el automovilístico, que tuvo que trasladar muchos de los centros de producción a México, aumentó la necesidad de revisar el tratado (Gabilondo, 2019).

En resumen, la exigencia de Estados Unidos en renovar el TLCAN vino dada por un desequilibrio en el comercio. Su principal objetivo fue el de proteger sus industrias y asegurar un acceso más justo y moderno a los mercados de sus socios comerciales, actualizando el marco comercial para reflejar los cambios tecnológicos y económicos del siglo XXI.

5.2.2.2. México

Tras más de dos décadas desde la creación del TLCAN, México también tuvo intereses que impulsaron su renovación. Su papel estuvo marcado por la búsqueda de un equilibrio entre la protección de sectores vulnerables y la maximización de los beneficios de la integración económica con Norteamérica.

Uno de los sectores más afectados por el TLCAN fue el agrícola, especialmente los pequeños agricultores del sur de México. El tratado, al liberalizar el comercio agrícola, favoreció un aumento en las importaciones de cereales de Estados Unidos. Esto puso a los pequeños agricultores mexicanos en una situación desfavorable, lo que desplazó a muchos productos locales y redujo el número de empleos en este sector. La situación fue tan grave que muchos desempleados terminaron trabajando en condiciones muy precarias en las

maquiladoras² establecidas por empresas estadounidenses en la frontera con México. Tanto fue así, que el empleo en las maquiladoras aumentó considerablemente, pasando de 120.000 empleados en 1980 a 1.2 millones en 2006 (Villareal y Fergusson, 2017). Este fenómeno no solo afectó al sector del trabajo en México, sino también a la soberanía alimentaria del país en la producción de cultivos clave. Por ello, la renovación del TLCAN suponía una oportunidad clave para proteger a los agricultores mexicanos y a su mercado doméstico. Al mismo tiempo, se mantenía el acceso a los mercados de América del Norte para sus exportaciones de frutas y hortalizas, las cuales habían experimentado un crecimiento exponencial desde la implementación del tratado. Por ejemplo, las importaciones de EE. UU. de frutas y hortalizas mexicanas aumentaron de 1.000 millones de dólares en 1990 a 9.000 millones en 2014 (Lilliston, 2017).

Por otro lado, aunque con el TLCAN las exportaciones agrícolas mexicanas se triplicaron y que la llegada de empresas estadounidenses del sector automovilístico aumentó el PIB del país y el número de nuevos empleos, México comenzó a depender de Estados Unidos. Así se demostró en la crisis económica de 2008, cuando las recesiones económicas en EE.UU. afectaron inmediata y directamente a la estabilidad del país. A pesar de que la rápida recuperación de Estados Unidos en 2010 ayudó a México a retomar su ritmo de crecimiento, se demostró claramente la importancia de mejorar la capacidad de recuperación económica a través del nuevo acuerdo (Gabilondo, 2019).

A pesar de las promesas iniciales del TLCAN de fomentar un rápido crecimiento económico, aumentar los salarios y reducir la emigración, la realidad mostró resultados mixtos. México creció a un ritmo anual del 1.3%, un crecimiento más lento en comparación con otros países latinoamericanos que se beneficiaron del comercio con terceros países. Los niveles de pobreza se mantuvieron estables y la equiparación salarial no se materializó, ya que muchas empresas continuaron trasladándose a México para aprovechar los bajos costos laborales. Además, aumentó la emigración, especialmente de pequeños agricultores que se encontraban sin trabajo debido a la competencia desleal por los subsidios estadounidenses a su propia industria agrícola (Gabilondo, 2019).

² Maquiladora: tipo de empresa, muy habitual en México, que importan la materia prima sin ningún tipo de arancel para fabricar el producto, siendo su objetivo, posteriormente, exportarlo al país del que se extrajo dicha materia prima (Coll, 2017).

Con la renovación, México buscaba un nuevo acuerdo que mejorara las condiciones de comercio y empleo, protegiendo a los sectores más afectados y asegurando una relación comercial más equitativa y sostenible con Estados Unidos y Canadá. El objetivo de México era recalibrar su integración en la economía norteamericana, protegiendo al mismo tiempo sus intereses internos y fomentando un desarrollo más estable.

5.2.2.3. Canadá

En cuanto al papel de Canadá en la renovación del TLCAN, la nación tuvo que buscar el equilibrio entre las presiones externas, especialmente de Estados Unidos, y sus propias necesidades internas de política económica.

Una de las áreas más sensibles y prioritarias para Canadá durante la renegociación del tratado fue su sistema de gestión de la oferta en la industria láctea. Este sistema, que tiene el objetivo de controlar la producción y los precios de los lácteos dentro de Canadá para garantizar estabilidad para los agricultores y evitar la saturación del mercado, enfrentó grandes presiones por parte de Estados Unidos (Vorhaben, 2021).

El gobierno estadounidense, representando los intereses de sus propios productores agrícolas, buscaba un mayor acceso al mercado canadiense para sus productos, como los lácteos, los cereales y el vino. La apertura de estos mercados implicaba riesgos de competencia desleal y posibles impactos negativos en la industria local canadiense. Por ello, el papel principal de Canadá durante la renovación del tratado se centró en que las nuevas disposiciones del CUSMA no amenazaran su capacidad de mantener políticas agrícolas que fueran sostenibles y benéficas para sus propios productores. Durante la renegociación, Canadá tuvo que buscar el equilibrio entre las demandas estadounidenses y su propia necesidad de aumentar la competitividad de su industria (Vorhaben, 2021).

En conclusión, Canadá tuvo que balancear las presiones externas, especialmente de Estados Unidos, con la necesidad de mantener políticas que apoyaran sus intereses nacionales. El objetivo fue asegurar que el comercio continuara siendo un motor de crecimiento económico y desarrollo sostenible para el país.

5.3. Actores clave

La configuración final del TLCAN en el CUSMA en julio de 2020 necesitó de la implicación de múltiples actores de los tres países miembros, cada uno, como ya se ha explicado, con sus propios intereses y prioridades. La revisión del acuerdo, tal y como se desarrollará a lo largo de este apartado, fue motivada por distintos grupos y autoridades influyentes.

5.3.1. Estados Unidos

Bajo la administración de Donald Trump, elegido como presidente en el año 2017, Estados Unidos impulsó la renegociación del TLCAN, argumentando que el acuerdo original había perjudicado a la industria y a los trabajadores estadounidenses (Bédard, 2016). Trump, conocido por su enfoque "América First", buscaba un acuerdo más equitativo que respaldara la manufactura nacional y protegiera los empleos estadounidenses frente a la competencia extranjera. Tal era la oposición del presidente con el TLCAN que acabó calificándolo como "el peor acuerdo comercial jamás hecho" (Chazky, 2020).

Sonny Perdue, quien ocupaba el puesto de Secretario de Agricultura en el momento de la renegociación, fue una figura central en la defensa de los intereses agrícolas estadounidenses. Su enfoque estaba en asegurar un mejor acceso para los productos agrícolas, especialmente en los sectores lácteo y avícola, en los mercados canadienses y mexicanos. Perdue articuló las preocupaciones de los agricultores estadounidenses y trabajó para asegurar que el nuevo acuerdo incluyera disposiciones que permitieran una mayor entrada de estos productos sobre todo en Canadá, un mercado tradicionalmente protegido por estrictas cuotas y el sistema de gestión de la oferta en la industria láctea que se mencionaba en anteriores apartados (Perdue, 2019).

Organizaciones estadounidenses como la American Farm Bureau Federation jugaron un papel activo en este proceso, facilitando la comunicación entre los agricultores y los negociadores del tratado, y enfocándose en la eliminación de barreras comerciales que afectaban negativamente a los agricultores de EE. UU.

5.3.2. México

Durante la renegociación del TLCAN, México, tanto durante el mandato de Enrique Peña Nieto (2012-2018) como en la administración de Andrés Manuel López Obrador (actual presidente de México desde 2018), se hizo énfasis en preservar un comercio libre de aranceles, respondiendo al mismo tiempo a las preocupaciones comerciales y de inversión planteadas por Estados Unidos (Watts, 2019). Esta política era crucial para sectores como el automotriz y el electrónico, fundamentales para la economía mexicana.

Víctor Villalobos, Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural del país, fue fundamental en la defensa de los intereses agrícolas de México. Se esforzó especialmente por mantener la entrada de productos agrarios mexicanos, como frutas, verduras y cereales, en los mercados de Estados Unidos y Canadá. Bajo su liderazgo, se puso especial atención en cultivos clave como el maíz y los productos lácteos, asegurando que los intereses de los campesinos y productores agrícolas mexicanos fueran considerados en las negociaciones (Puyana y Romero, 2009).

Por otro lado, el Consejo Nacional Agropecuario de México también tuvo un papel significativo, articulando las preocupaciones de los agricultores sobre las condiciones previas del TLCAN y asegurando que el nuevo acuerdo abordara estas cuestiones de manera efectiva (Puyana y Romero, 2009).

5.3.3. Canadá

Canadá, bajo el liderazgo de Justin Trudeau como Primer Ministro, y con Chrystia Freeland como Ministra de Asuntos Exteriores, se centró en la protección de sectores estratégicamente importantes para el país como, por ejemplo, el sector lácteo (Maclean's, 2017). Canadá defendió ferozmente su sistema de gestión de la oferta, que regula la producción y el precio de los productos lácteos y avícolas. Esto contrastó con la posición de los productores agrícolas de Estados Unidos, que se esforzaron por incrementar su participación en el mercado canadiense. La situación resalta la complicada naturaleza del sector y los intereses específicos que caracterizan al comercio agroindustrial (Zhao, Devadoss y Luckstead, 2019).

La entidad Dairy Farmers of Canada fue instrumental en mantener la estructura del sistema de gestión de la oferta durante las negociaciones del nuevo tratado, asegurando que el

mercado interno continuara protegido contra una competencia extranjera abrumadora (Dairy Farmers of Canada, 2023).

Canadá también fue clave en la preservación del mecanismo de resolución de disputas del TLCAN, considerado esencial para resolver conflictos comerciales de manera justa y equitativa. Esto fue vital para mantener la confianza en el acuerdo, permitiendo que los países pudieran discutir sus diferencias de manera ordenada (Hadfield y Potter, 2017).

5.3.4. Sectores clave

A pesar de que cada uno de los estados miembro tuvieran intereses diferentes que defender en la renovación del tratado, sí que hubo algunos sectores que tenían motivaciones comunes en los tres países. Algunos de ellos desarrollaron un papel fundamental a la hora de impulsar a la restauración del TLCAN, por lo que parece apropiado considerarlos como actores clave y darles su lugar en este apartado del trabajo.

Uno de los sectores más influyentes en esta transición fue la industria automotriz. La aspiración de fortalecer esta industria dentro de los tres países miembros fue un motor esencial en la revisión de las políticas comerciales de la región. Corporaciones y sindicatos automotrices trabajaron incansablemente para mejorar las normativas de origen y elevar los estándares laborales. El objetivo era potenciar la manufactura y maximizar las ganancias económicas dentro de Norteamérica, al mismo tiempo que se hacía frente a los desafíos presentados por un mercado global cada vez más competitivo. Esta colaboración evidencia un compromiso con la mejora continua y la adaptación a las exigencias del mercado internacional, buscando no solo el beneficio económico, sino también el bienestar de los trabajadores involucrados (Álvarez, 2021).

Por otro lado, la lucha por derechos laborales más equitativos y justos tuvo un papel destacado. Sindicatos y coaliciones de los tres estados miembro se esforzaron por el fortalecimiento de las leyes laborales y la implementación de sistemas de cumplimiento más estrictos. Su objetivo era garantizar condiciones de trabajo dignas y promover una competencia leal dentro del bloque. Este enfoque refleja una preocupación por la equidad laboral y el deseo de una integración económica que no solo sea eficiente, sino también justa y sostenible (International Trade Administration, 2024).

Por otro lado, la industria tecnológica, aunque menos visible, jugó un rol crucial al enfatizar la necesidad de modernizar el tratado para adaptarlo a la nueva era del comercio digital. Esto incluyó proteger la propiedad intelectual y gestionar adecuadamente el flujo de datos transfronterizos. Su participación aseguró que el CUSMA estuviera preparado para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que presenta la digitalización de la economía (Sáez, 2018).

El sector de manufactura y servicios también mostró un gran interés en que el tratado reflejara la evolución de la economía actual. Apostaron por reconocer la importancia del comercio electrónico, asumiendo que la globalización y la digitalización han transformado las estructuras comerciales tradicionales. Su influencia fue determinante para que el nuevo tratado abordara estas nuevas dinámicas comerciales, garantizando así una mayor inclusión y diversificación económica (Office of the United States Trade Representative, 2024).

Aunque las entidades ambientales no fueron impulsoras directas de la renegociación, sí que jugaron un papel importante en garantizar que el nuevo tratado incorporara compromisos serios en materia de protección ambiental y lucha contra el cambio climático. Esto refleja una mayor conciencia sobre la interconexión entre comercio, desarrollo sostenible y ecología, y cómo el comercio internacional puede y debe contribuir positivamente al cuidado del medio ambiente (International Trade Administration, 2024).

La negociación del CUSMA fue un proceso extenso y complejo que involucró a representantes comerciales de los tres países, en colaboración con legisladores y lobbies. Este proceso se prolongó por más de un año y culminó con la firma y ratificación del acuerdo, entrando en vigor el 1 de julio de 2020.

En conclusión, la transición del TLCAN al CUSMA no fue solo una renovación de un tratado comercial, sino una transformación impulsada por la activa participación de varios actores clave que buscaban un acuerdo más justo, equitativo y adaptado a las realidades del siglo XXI. El resultado fue un marco comercial que no solo fortalece las economías de los países miembros, sino que también promueve un desarrollo sostenible y equilibrado para todos los involucrados.

Figura 1: Actores principales y sus intereses

	ESTADOS UNIDOS	MÉXICO	CANADÁ
Individuos e Instituciones	<ul style="list-style-type: none"> • Donald Trump (Presidente) • Sonny Perdue (Secretario de Agricultura) • American Farm Bureau Federation 	<ul style="list-style-type: none"> • Enrique Peña Nieto y Andrés Manuel López Obrador (Presidentes) • Víctor Villalobos (Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural) • Consejo Nacional Agropecuario de México 	<ul style="list-style-type: none"> • Justin Trudeau (Primer Ministro) • Chrystia Freeland (Ministra de Asuntos Exteriores) • Dairy Farmers of Canada
Intereses	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adaptarse a nuevas realidades económicas <ul style="list-style-type: none"> • Reflejar cambios tecnológicos y económicos del siglo XXI. 2. Aumentar el impacto económico del tratado <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el beneficio económico per cápita. 3. Reducir el Déficit Comercial con México <ul style="list-style-type: none"> • Creció significativamente desde 1993. 4. Proteger la industria manufacturera y empleos <ul style="list-style-type: none"> • Reducir la pérdida de empleos en el sector manufacturero. • Enfrentar la competencia de las importaciones más baratas de México. 5. Aumentar el acceso a mercados <ul style="list-style-type: none"> • A mercados canadienses y mexicanos para servicios, agricultura y manufactura. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proteger sectores vulnerables <ul style="list-style-type: none"> • Salvaguardar a los pequeños agricultores del sur de México. 2. Maximizar beneficios de la integración económica <ul style="list-style-type: none"> • Mantener el acceso a mercados de América del Norte para exportaciones de frutas y hortalizas. 3. Mejorar la capacidad de recuperación económica <ul style="list-style-type: none"> • Disminuir la dependencia con respecto Estados Unidos. 4. Mejorar condiciones de comercio y empleo <ul style="list-style-type: none"> • Aumentar el crecimiento económico, salarios y reducir la emigración. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proteger el Sistema de gestión de la oferta en la industria láctea <ul style="list-style-type: none"> • Mantener el control de la producción y precios de los lácteos ante Estados Unidos. 2. Aumentar la competitividad industrial local <ul style="list-style-type: none"> • Equilibrar las demandas de acceso al mercado de Estados Unidos. 3. Preservar el Mecanismo de Resolución de Disputas <ul style="list-style-type: none"> • Garantizar una resolución justa y equitativa de los conflictos comerciales.

Fuente: elaboración propia.

5.4. La renegociación

La transformación del TLCAN hacia el CUSMA refleja un complejo entramado de diplomacia y estrategia política que involucró ajustes significativos en las políticas comerciales de tres naciones interconectadas. Iniciada bajo el mandato de Donald Trump, esta renegociación, como ya se ha explicado en anteriores apartados del trabajo, fue motivada por críticas persistentes al tratado. Según Trump, el TLCAN perjudicaba a los trabajadores estadounidenses y fomentaba un déficit comercial desfavorable para Estados Unidos. Por ello, en mayo de 2017, el presidente estadounidense dio el paso formal de notificar al Congreso de Estados Unidos su intención de renegociar el TLCAN, abriendo así un nuevo capítulo en la historia comercial de América del Norte (United States Trade Representative, 2017).

Desde el principio, Estados Unidos adoptó una postura firme y a menudo controvertida en las negociaciones, buscando abordar varios puntos críticos que consideraban desventajas para los estadounidenses en el acuerdo original. Los temas abordados fueron variados y de gran impacto económico y político, incluyendo el acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, propiedad intelectual y, sobre todo, las normas laborales y ambientales. Una de las demandas más polémicas y significativas de Estados Unidos fue la inclusión de una cláusula de "sunset", que obligaría a revisar el tratado cada cinco años. Además, EE. UU. abogaba por realizar cambios drásticos en las reglas de origen, particularmente en el sector automotriz, para favorecer la manufactura dentro del país. Además, la eliminación de los mecanismos de solución de controversias fue un punto de discordia, ya que reduciría la capacidad de México y Canadá para rechazar las propuestas estadounidenses que consideraran injustas (Morales, 2018).

El uso de tácticas de presión económica se hizo evidente cuando la administración Trump impuso aranceles al acero y al aluminio de México y Canadá, al igual que de la Unión Europea, utilizando la sección 232 de la Ley para la Expansión del Comercio de 1962. Esto añadió un alto nivel de tensión y urgencia a las negociaciones. Esta estrategia no solo pretendía equilibrar las conversaciones a favor de los Estados Unidos, sino también demostrar lo en serio que la administración Trump se tomaba el cambiar las políticas comerciales del acuerdo (Noland, 2018).

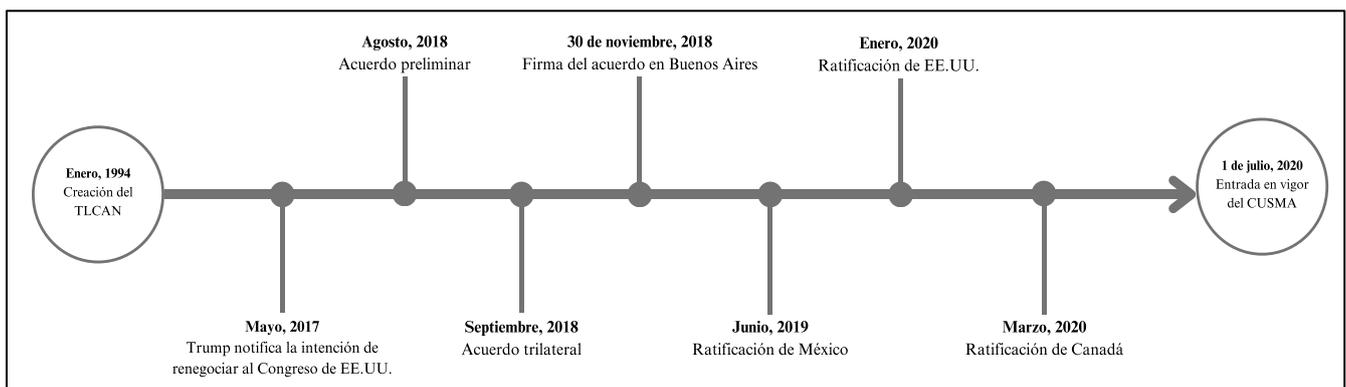
Mientras tanto, los gobiernos de México y Canadá no se quedaron atrás en sus estrategias de negociación. México mantuvo una colaboración constante con el sector privado y buscó alianzas con grupos dentro de los Estados Unidos que apoyaban la integración comercial. Canadá, por su parte, centró sus esfuerzos en proteger sus intereses en áreas como la agricultura, especialmente en el sector lácteo, el cual era de gran importancia para su base electoral interna (Bahri y Lugo, 2020).

Después de las intensas negociaciones, las cuales duraron más de un año, los tres países alcanzaron un acuerdo preliminar en agosto de 2018, seguido de un acuerdo trilateral anunciado en septiembre de ese mismo año. Este acuerdo fue finalmente firmado el 30 de noviembre de 2018 en Buenos Aires. Sin embargo, la ratificación del acuerdo aún requería la aprobación de los poderes legislativos de cada país, lo cual presentó otro conjunto de desafíos (USTR, 2018).

La ratificación del CUSMA no fue un proceso directo, especialmente en Estados Unidos, donde se necesitarían negociaciones adicionales y ajustes debido a la toma del control de la Cámara de Representantes por parte de los Demócratas en las elecciones de 2018. Estos ajustes se centraron principalmente en aspectos laborales y farmacéuticos, áreas en las que los Demócratas buscaban conseguir mejoras. Después de varios meses de negociaciones adicionales, el acuerdo fue finalmente ratificado por los congresos de los tres países, con México siendo el primero en junio de 2019, seguido por Estados Unidos y Canadá, que completaron el proceso en enero y marzo de 2020, respectivamente (Presidencia de la República, 2019).

El CUSMA entró en vigor el 1 de julio de 2020, marcando el fin de la era del TLCAN y comenzando una nueva fase en las relaciones comerciales de América del Norte. Este nuevo tratado no solo conserva muchos de los beneficios del TLCAN en términos de apertura y acceso a mercados, sino que también introduce mejoras significativas en áreas como el comercio digital, la transparencia, prácticas regulatorias, y normas ambientales y laborales. La actualización del TLCAN al CUSMA muestra cómo lo que se decide en la política nacional puede afectar drásticamente a los acuerdos internacionales, demostrando la interacción entre la política doméstica y las relaciones exteriores.

Figura 2: Cronología de la renegociación



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2021).

5.5. CUSMA: el nuevo TLCAN

Después de explorar los motivos que impulsaron a la renovación del TLCAN, así como los actores clave en esta revisión y narrar cómo se desarrolló el proceso de negociación entre

los tres países miembros, parece adecuado resumir brevemente las modificaciones que introdujo el CUSMA. Este tratado, que representa una evolución significativa del anterior TLCAN, fue diseñado para modernizar la relación comercial trilateral con nuevas disposiciones que reflejan los cambios económicos y comerciales del siglo XXI (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2021).

El CUSMA incorpora disposiciones más rigurosas en cuanto a las reglas de origen, especialmente en la industria automotriz, exigiendo un mayor contenido regional y laboral. Esto significaba que un mayor porcentaje de los componentes de los automóviles debía provenir de América del Norte. Finalmente, se acordó que el contenido regional requerido sería del 75%. Además, se introdujeron nuevas reglas que estipulaban que entre el 40% y el 45% del contenido de los vehículos debía ser producido por trabajadores que ganaran al menos 16 dólares por hora, con el fin de mejorar los salarios en México y equilibrar las condiciones laborales en la región. Como ya se ha mencionado, con esta renovación se establecen también nuevos parámetros arancelarios para algunos materiales como pueden ser el acero y el aluminio (Sáez, 2018).

En lo referente a la propiedad intelectual, la nueva versión amplía los términos de copyright y refuerza las medidas de protección, lo cual indica una adaptación clara a la economía digital. Además, en cuanto al comercio virtual, el CUSMA prohíbe todo tipo de aranceles sobre productos transmitidos electrónicamente, lo que refleja la creciente importancia del e-commerce dentro del propio acuerdo (García y Echevarría, 2019).

En cuanto a la cláusula sunset propuesta por Estados Unidos, se terminó acordando un compromiso en el cual el CUSMA tendría una duración de 16 años con revisiones cada seis años, proporcionando una mezcla de estabilidad y flexibilidad para evaluar y renovar el acuerdo periódicamente (Secretaría de las Relaciones Exteriores, 2020).

Por otro lado, el CUSMA elimina el capítulo que en el TLCAN estaba dedicado a la energía, por lo que se espera que el sector energético experimente cambios significativos. La modificación del mecanismo de solución de controversias en el nuevo tratado también ha resultado ser un punto de controversias. Estados Unidos intentó eliminar el Capítulo 19 del TLCAN, que permitía la revisión de casos de antidumping y derechos compensatorios por paneles binacionales independientes. Sin embargo, debido a la fuerte resistencia, especialmente

de Canadá, se logró mantener un mecanismo de resolución de disputas similar en el CUSMA bajo el Capítulo 10. (Morales, 2018)

En cuanto al sector lechero, Estados Unidos consiguió su objetivo de expandir sus oportunidades en el mercado canadiense. Este incremento se traduce en una ampliación de hasta el 3.5% del acceso al mercado para una diversidad de productos lácteos, incluyendo no solo la leche en estado líquido sino también derivados como el queso, la crema y el yogur (Zhao, Devadoss y Luckstead, 2019). El propio Perdue anunció su satisfacción con el resultado en una declaración oficial el 10 de diciembre del año 2019. El secretario dijo que *“El CUSMA es una gran victoria para los trabajadores y la economía estadounidenses, especialmente para nuestros agricultores y ganaderos. El acuerdo mejora prácticamente todos los componentes del antiguo TLCAN, y la industria agrícola se beneficiará significativamente”* (Washington, D.C., 10 de diciembre, 2019).

En resumen, aunque el TLCAN fomentó el desarrollo económico y la inversión entre Estados Unidos, Canadá y México, también ha sido objeto de numerosas críticas. Es por esto por lo que se lleva a cabo la renegociación del tratado, que resultó en la creación del CUSMA, el cual se ajusta mejor a los intereses de los tres países, los cuales mantienen a día de hoy una relación comercial anual de \$1.3 billones (International Trade Administration, 2022).

En conclusión, la renovación del TLCAN ha traído consigo la modernización del marco comercial regional. Además, se han abordado preocupaciones pendientes, tales como las reglas de origen, el acceso al mercado agrícola, la propiedad intelectual, los estándares laborales y la protección ambiental. Sin embargo, aunque las mejoras parecen evidentes, nada está garantizado debido a la naturaleza siempre cambiante del mundo. El impacto del CUSMA en el comercio norteamericano está evolucionando constantemente debido a la transformación digital de los mercados, los cambios en las cadenas de suministro y la recuperación macroeconómica, y eventos tan señalados como la pandemia de COVID-19 (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2021).

Figura 3: Principales aspectos del TLCAN vs. CUSMA

	TLCAN	CUSMA
Reglas de origen	Menos estrictas	Más estrictas y específicas, especialmente en el sector automotriz
Aranceles	Reducción progresiva de aranceles y eliminación de barreras comerciales entre los tres países	Nuevos parámetros arancelarios para algunos materiales como el acero y el aluminio
Propiedad intelectual	Protección básica	Protección ampliada y fortalecida
Laboral y Ambiental	Menos enfocado en estas áreas	Enfoque significativo en la protección laboral y ambiental
Comercio Digital	No cubierto específicamente	Nuevas disposiciones que reflejan la economía digital moderna
Solución de controversias	Existencia de un mecanismo de solución de controversias	Modificación en los mecanismos de resolución de disputas, manteniendo algunos elementos del TLCAN pero con procedimientos más claros y efectivos
Duración y revisión	Indefinida, sin cláusula de revisión periódica	Revisión cada seis años, duración inicial de 16 años

Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

El proceso de transformación del TLCAN al CUSMA ilustra cómo los acuerdos de regionalismo económico deben evolucionar para adaptarse a un entorno global en constante cambio. Inicialmente, el TLCAN, establecido en 1994, fue diseñado para eliminar barreras comerciales entre Canadá, México y Estados Unidos, creando una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo. Aunque este acuerdo facilitó un notable aumento en el comercio y la inversión entre los países miembros, también reveló flaquezas significativas que, con el tiempo, exigieron una revisión sustancial.

La modificación del TLCAN fue producto de un intrincado proceso de negociación y diplomacia, motivado por críticas persistentes y la necesidad de actualizar el marco en consonancia con los cambios económicos y tecnológicos globales. Bajo la administración de Donald Trump, quien había criticado fuertemente al TLCAN por considerarlo perjudicial para los trabajadores y la economía estadounidenses, Estados Unidos impulsó una renegociación que reflejara su política de "América First". Esta política buscaba proteger la manufactura nacional y los empleos en Estados Unidos, enfrentando lo que se percibía como desventajas del acuerdo original, como las normas de origen y las políticas laborales y ambientales.

Estados Unidos no fue el único actor con demandas específicas; México y Canadá también tuvieron papeles fundamentales en el proceso. México, bajo las administraciones de Enrique Peña Nieto y Andrés Manuel López Obrador, se centró en mantener un comercio libre de aranceles, mientras protegía sectores clave como el automotriz y el electrónico. Por su parte, Canadá, liderado por Justin Trudeau y Chrystia Freeland, puso especial énfasis en la protección de su sector agrícola, especialmente el lácteo, que es crítico tanto económica como políticamente dentro del país.

El proceso de renegociación no solo reflejó los intereses comerciales de los tres estados miembros, sino también los cambios más amplios en el panorama económico internacional, como la necesidad de adaptar las regulaciones a la era digital, y abordar cuestiones de equidad laboral y protección ambiental. Estos temas fueron impulsados no solo por los gobiernos, sino también por coaliciones de sindicatos y sectores industriales que veían la modernización del tratado como una oportunidad para mejorar sus condiciones laborales y adaptarse a las exigencias del comercio global.

Sin embargo, la renegociación del tratado fue en ocasiones un proceso complejo y a menudo conflictivo, sobre todo en puntos tan cruciales como el sector agrícola, la protección de la propiedad intelectual o los salarios y condiciones laborales. No obstante, la mayoría de los conflictos se resolvieron mediante negociaciones intensivas y compromisos mutuos. Cada país hizo concesiones en diversas áreas para alcanzar un acuerdo que reflejara mejor las realidades económicas y políticas actuales.

No obstante, sí que hubo ciertos perdedores con la renovación del tratado. Por ello, los tres países tomaron medidas que compensaron a los afectados con la transición al CUSMA. La compensación a los perdedores no solo ayuda a mitigar los efectos adversos del comercio internacional en determinados sectores y grupos, sino que también refuerza el apoyo a la cooperación internacional a largo plazo. Dentro del marco de la Economía Política del Comercio, los modelos de redistribución desempeñan un papel crucial al permitir que los gobiernos implementen estas compensaciones de manera eficaz. Estos modelos tienen en cuenta la necesidad de equilibrar los beneficios generales del comercio con las pérdidas específicas que pueden experimentar ciertos grupos con el objetivo de mantener la estabilidad social y política (Krugman et al, 2015).

Un ejemplo destacado de un mecanismo de compensación exitoso es la Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea. La PAC ha sido esencial para mitigar los impactos negativos de la liberalización del comercio agrícola en los agricultores europeos. A través de subsidios directos y programas de apoyo, la PAC asegura que los agricultores que enfrentan desventajas competitivas debido a las importaciones baratas puedan seguir siendo económicamente viables (Comisión Europea, 2022). No obstante, es importante destacar que casos como el de la PAC son excepcionales y no representan la norma en la cooperación internacional al tratarse de una tarea compleja y poco común en muchos acuerdos.

Sin embargo, como ya se ha mencionado, los tres países miembros del CUSMA sí compensaron a los afectados de la transición con el objetivo de proteger la cooperación internacional. En Estados Unidos, el Programa de Asistencia de Ajuste Comercial (TAA, por sus siglas en inglés) fue diseñado para ofrecer capacitación laboral, asistencia en la búsqueda de empleo y subsidios de ingresos a los trabajadores desplazados por los cambios en las políticas comerciales (U.S. Department of Labor, 2022). Este programa ha sido fundamental

para ayudar a los trabajadores a adaptarse a las nuevas condiciones del mercado laboral resultantes de las modificaciones en los acuerdos comerciales.

Además, se implementaron cuotas y periodos de transición para algunos sectores afectados por la renovación del acuerdo, como el automotriz. Estas medidas permitieron que los sectores se adaptaran gradualmente a los nuevos requisitos de contenido regional establecidos por el CUSMA, minimizando el impacto negativo y facilitando una transición más suave (Walker, 2020).

Por otro lado, los gobiernos de los tres países crearon fondos y programas específicos destinados a fortalecer la competitividad de las industrias impactadas. Estas iniciativas incluyeron inversiones en infraestructura, tecnología e innovación, con el objetivo de modernizar las capacidades industriales y fomentar un crecimiento económico sostenible en el largo plazo (Meltzer et al., 2023). Estas acciones conjuntas no solo ayudaron a reducir los efectos negativos de la transición, sino que también hicieron que las economías locales tuvieran más facilidades de adaptarse a los cambios en el comercio global.

Finalmente, tras las intensas y a veces polémicas negociaciones, los tres países alcanzaron un acuerdo que no solo buscaba corregir el desequilibrio causado y proteger a las industrias nacionales, sino que también se proponía fortalecer las economías de los países miembros de manera más justa y equilibrada. El resultado de estas intensas negociaciones fue el CUSMA, firmado el 30 de noviembre de 2018 y puesto en vigor el 1 de julio de 2020. Este nuevo tratado mantiene muchos de los beneficios comerciales del TLCAN, pero introduce reformas significativas que buscan una distribución más equitativa de los beneficios y una mayor consideración de los impactos sociales y ambientales del comercio libre.

La transición al CUSMA demuestra la interacción compleja entre la política doméstica y las relaciones internacionales. A través de este nuevo acuerdo, se refleja un compromiso renovado hacia una integración económica que no solo busca el crecimiento económico, sino que también enfatiza la equidad, la justicia social y la sostenibilidad. Este caso subraya la importancia de la adaptabilidad y la cooperación transfronteriza en la era moderna, mostrando que los acuerdos de regionalismo económico deben ser dinámicos y capaces de evolucionar en respuesta a los desafíos y oportunidades emergentes del mundo globalizado de hoy en día.

Para finalizar, creo que es crucial garantizar la continuidad del CUSMA a lo largo del tiempo. Uno de los problemas principales que llevó a la renovación del TLCAN fue la falta de mecanismos de revisión que asegurasen la conformidad de todas las partes con su contenido. La nueva cláusula sunset ha mitigado este riesgo, pero para garantizar la durabilidad del CUSMA, recomiendo que los países miembros implementen mecanismos de consulta previa. Estos mecanismos permitirían identificar y abordar posibles puntos de conflicto de manera anticipada, facilitando la resolución de problemas antes de que se agraven. Además, es esencial seguir fortaleciendo los mecanismos de resolución de disputas para garantizar que sean justos, independientes y accesibles para todas las partes involucradas. Esto no solo promoverá la estabilidad del CUSMA, sino que también fomentará una mayor confianza entre los miembros, contribuyendo a la sostenibilidad y efectividad del tratado a largo plazo.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

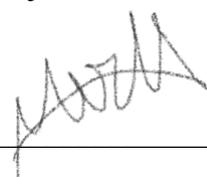
Yo, Marta Vera Quijada, estudiante de ADE y RRII de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado “EL CAMINO DEL TLCAN AL CUSMA: Intereses, actores y cambios en el Regionalismo económico” declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT, sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Constructor de plantillas:** para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
3. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
4. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** para esbozar diagramas iniciales.
5. **Revisor:** para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
6. **Traductor:** para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 3 de junio, 2024e

Firma: _____



- BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, L. (2021). *Impacto de las reglas de origen del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) sobre el sector automotriz en México*. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502021000200403

Bahri, A. y Lugo, M. (2020). *Trumping Capacity Gap with Negotiation Strategies: the Mexican USMCA Negotiation Experience*. *Journal of International Economic Law* 23 (vol. 1: pp. 1 – 23).

Bartlett, D. (2017). *The Renegotiation of TLCAN*. RSM. Obtenido de <https://www.rsm.global/insights/economic-insights/renegotiation-TLCAN>

Baughman, L., y Francois, J. (2010). *Opening Markets, Creating Jobs: Estimated U.S. Employment Effects of Trade with FTA Partners*. US Chamber of Commerce. Obtenido de <https://www.uschamber.com/assets/archived/images/documents/files/OpeningMarketsFTAPartners.pdf>

Bédard, M. (2016). *TLCAN: Donald Trump's criticisms are unfounded*. MEI. Obtenido de https://www.iedm.org/sites/default/files/pub_files/lepoint1016_en.pdf

Biodiversidad. (2017). *Doce razones contra los tratados de libre comercio*. Grain. Obtenido de <https://grain.org/en/article/5665-doce-razones-contra-los-tratados-de-libre-comercio>

Caldentey, P., y Santos, F. (2020). *Las implicaciones para América Latina de la renovación de paradigmas sobre regionalismo e integración*. Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación.

Carvalho, R. (2013). *Regionalismo (vol.1)*. Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión.

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques. (2014). *TLCAN a 20 años de su entrada en vigor*. Obtenido de <https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/serieanorte1.pdf>

Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques. (2021). *La implementación del TMEC: una prueba para América del Norte*. Obtenido de https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/La_implementacion_del_T-MEC_una_prueba_para_America_Norte.pdf

Chazky, A. (2020). *TLCAN and the USMCA: Weighing the Impact of North American Trade*. Council on Foreign Relations. Obtenido de <https://www.cfr.org/backgrounder/TLCANs-economic-impact>

Coll, F. (2017). *Maquiladora*. Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/maquiladora.html#:~:text=Un%20maquiladora%20es%20un%20tipo,se%20extrajo%20dicha%20materia%20prima>.

Comisión Europea. (2022). Sustainable development. Development and sustainability. Obtenido de https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/sustainable-development_en

Comisión Europea. (2022). The common agricultural policy at a glance. Agriculture and rural development. Obtenido de https://agriculture.ec.europa.eu/common-agricultural-policy/cap-overview/cap-glance_en

Dairy Farmers of Canada. (2023). *About Dairy Farmers of Canada*. Obtenido de <https://dairyfarmersofcanada.ca/en/DFC-president-statement-second-cusma-panel-decision>

Gabilondo, C. (2019). *Relación comercial entre México y Estados Unidos: desde el TLCAN hasta el USMCA*. Universidad Pontificia de Comillas.

García, E., y Echevarría, J. (2019). *USMCA: una primera aproximación al nuevo TLCAN*. Boletín económico de ICE 3110. Obtenido de https://www.iberglobal.com/files/2019-1/usmca_bice.pdf

García, J. (2020). *Acuerdo Canadá-EE. UU.- México: más proteccionismo en tiempos de incertidumbre*. El Exportador.

Guillén, M. (2024). *TLCAN's Impact on the U.S. Economy: What Are the Facts? Knowledge at Wharton*. Obtenido de <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/TLCANs-impact-u-s-economy-facts/>

Hadfield, A. y Potter, R. (2017). *Trump, Trudeau and TLCAN 2.0: Tweak or Transformation? The Round Table*. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00358533.2017.1305666>

International Trade Administration. (2022). *USMCA Small Business Export Resources*. Obtenido de <https://www.trade.gov/usmca-small-business-export-resources>

International Trade Administration. (2024). *Automotive Sector Report: Section 1*. Obtenido de <https://www.trade.gov/usmca-auto-report>

Krugman, P., Obstfeld, M., y Melitz, M. (2015). *International Economics: Theory and Policy*. Pearson.

Lilliston, B. (2017). *TLCAN Renegotiation: What's at stake for food, farmers and the land?* Institute for Agriculture and Trade Policy. Obtenido de <https://www.iatp.org/TLCAN-renegotiation>

Macleans. (2017). *Chrystia Freeland's vision for a new TLCAN*. Politics. Obtenido de <https://macleans.ca/politics/chrystia-freelands-vision-for-a-new-TLCAN/>

Mejía, M., Meriño, M., y Ruiz, C. (2020). *La integración en Latinoamérica: entre el regionalismo cerrado y el regionalismo abierto*. Podium.

Mellado, N. (2008). *Globalización y regionalismos en el siglo XXI (vol. 18)*. Revista Aportes para la Integración Latinoamericana.

Meltzer, J., Wayne, A. y Marroquín, B. (2023). *USMCA at 3: Reflecting on impact and charting the future*. Brookings. Obtenido de <https://www.brookings.edu/articles/usmca-at-3-reflecting-on-impact-and-charting-the-future/>

Mestres, I. (2019). *Las teorías de la integración europea*. UOC.

Morales, R. (2018). *Trump propone ratificar TCAN cada cinco años*. El Economista. Obtenido de <https://www.economista.com.mx/empresas/Trump-propone-ratificar-TLCAN-cada-cinco-anos-20170915-0035.html>

Noland, M. (2018). *U.S. Trade Policy in the Trump Administration*. Asian Economic Policy Review (vol. 12, pp. 264).

Office of the United States Trade Representative. (2017). *USTR Releases TLCAN Negotiating Objectives*. The USTR Archives. Obtenido de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/july/ustr-releases-TLCAN-negotiating>

Office of the United States Trade Representative. (2024). *United States-Mexico-Canada Agreement*. Trade Agreements. Obtenido de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>

Perdue, S. (2019). *Perdue Responds to UGA Study on USMCA*. Obtenido de <https://www.usda.gov/media/press-releases/2019/05/28/perdue-responds-uga-study-usmca>

Perdue, S. (2019). *Secretary Perdue Statement on USMCA Agreement*. Obtenido de <https://www.usda.gov/media/press-releases/2019/12/10/secretary-perdue-statement-usmca-agreement>

Presidencia de la República. (2019). *En Palacio Nacional, presidente López Obrador celebra firma de protocolo modificadorio al T-MEC*. Obtenido de <https://www.gob.mx/presidencia/prensa/en-palacio-nacional-presidente-lopez-obrador-celebra-firma-de-protocolo-modificadorio-al-t-mec?idiom=es>

Puyana, A., y Romero, J. (2009). *El sector agropecuario mexicano bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. La pobreza y la desigualdad se intensifican, crece la migración. Obtenido de <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20160223035209/14romero.pdf>

Rodríguez, P. (2012). *Regionalismos en el marco de las Relaciones Internacionales del siglo XXI (vol.34)*. Nómadas.

Rodríguez, P. (2014). *Integraciones regionales en la agenda internacional del siglo XXI: retos y perspectivas (vol. 7)*. Revista de El Colegio de San Luis.

Sáez, R. (2018). *Del TLCAN al USMCA: una primera mirada*. LOM Ediciones. Obtenido de <https://www.cieplan.org/wp-content/uploads/2019/04/TLCAN-al-USMCA.pdf>

Secretaría de Economía de México. (2016). *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Contacto Ciudadano*. Obtenido de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224500/2.4.1_TLCAN.pdf

Secretaría de las Relaciones Exteriores. (2020). *Sunset Clause*. United States – Mexico – Canada Agreement (USMCA). Obtenido de https://embamex.sre.gob.mx/eua/images/stories/economicos/nafta_chapters/Sunset_.pdf

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), 8 de noviembre de 1992. Obtenido de [http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/1687/4/images/43_%20Tratado de Libre Comercio de America del Norte-TLCAN.pdf](http://www.gobernacion.gob.mx/work/models/SEGOB/Resource/1687/4/images/43_%20Tratado%20de%20Libre%20Comercio%20de%20America%20del%20Norte-TLCAN.pdf)

U.S. Department of Labor. (2022). *Trade Adjustment Assistance for Workers*. Employment and Training Administration. Obtenido de <https://www.dol.gov/agencies/eta/tradeact>

United States Trade Representative. (2017). *Trump Administration Announces Intent to Renegotiate the North American Free Trade Agreement*. Obtenido de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/may/ustr-trump-administration-announces>

United States Trade Representative. (2018). *Joint Statement from United States Trade Representative Robert Lighthizer and Canadian Foreign Affairs Minister Chrystia Freeland*. Comunicado de Prensa. Obtenido de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/september/joint-statement-united-states>

US Bureau of economics. (n.d.). *Trade in Goods with Mexico*. Census. Obtenido de <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>

Villareal, M., y Fergusson, I. (2017). *The North American Free Trade Agreement (TLCAN)*. CRS. Obtenido de <https://sgp.fas.org/crs/row/R42965.pdf>

Vorhaben, E. (2021). *Agricultural trade under the USMCA: challenges, potential solutions, and win-win opportunities*. Wilson Center. Obtenido de <https://www.wilsoncenter.org/article/agricultural-trade-under-usmca-challenges-potential-solutions-and-win-win-opportunities>

Walker, B. (2020). *Who Are the Winners and Losers in the USMCA? Vertical IQ*. Obtenido de <https://go.verticaliq.com/blog/who-are-the-winners-and-losers-in-the-usmca>

Watts, R. (2019). *TLCAN in the Time of AMLO*. NACLA Report on the Americas. Obtenido de <https://www.cepr.net/images/stories/reports/TLCAN-in-the-time-of-AMLO-2019-04.pdf>

Zhao, X., Devadoss, S., y Luckstead, J. (2019). *Impacts of U.S., Mexican, and Canadian Trade Agreement on Commodity and Labor Markets*. Cambridge University Press. Obtenido de <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-agricultural-and-applied-economics/article/impacts-of-us-mexican-and-canadian-trade-agreement-on-commodity-and-labor-markets/CE51AFA7C4B9D31432B8A1AD2E6DD80B>