



de compartir
conocimientos y
experiencias en comercio
exterior, fiscal y aduanas



**HAGAMOS
UN TRUEQUE**



31

¿Vino el lobo?
Primeros dos meses de
Donald Trump en la
relación con México

**Mtro. Guillermo
Malpica Soto**

Ex Negociador del T-MEC y
actual Director Ejecutivo de
Alianza In México.



 (56) 2752 1798

www.tlcmagazinemexico.com.mx

www.tlcasociados.com.mx



A PARTIR DEL 9 DE MARZO
EL HORARIO CAMBIA A:

6:00 PM
Hora Centro

4:00 PM
Hora Noroeste

6:00 PM
Hora Centro

5:00 PM
Hora Noroeste



Pedro y el Lobo

Para platicar hoy:

- ¿Cuántos días?
- ¿Qué acciones de política comercial ha tomado?
- ¿Qué efectos han tenido y pueden tener?
- ¿Qué sigue?



de compartir conocimientos y experiencias
en comercio exterior, fiscal y aduanas

Contextos Complicados

De la negociación:

- Nueva administración en EEUU, mensaje de campaña anti- NAFTA, post TPP
- Negociación en medios
- Diferente ideología y objetivos
- Otras medidas comerciales de EEUU

Actual (implementación):

- Caída en el PIB
- Discurso anti- China.
- Nueva administración en EEUU, mismo Presidente, afinar relación y revisar implementación
- Cadenas de valor regionales (nearshoring)

Estrategia 2016, sigue vigente:

- Diversificación de mercados, proveeduría alterna
- Separara temas comerciales (SE) del resto de la agenda bilateral (SRE)
- Diseñar estrategia de negociación con intereses ofensivos también, no solo defensivos

Más:

1. Coordinación con Canadá en posibles alianzas por tema, ¿qué tan viable?

Lecciones de DT 1.0

1. Tomarlo en serio, prepararse para el peor escenario
2. Carácter transaccional
3. Versión agresiva de negociación.
4. No engancharse, escoger batallas
5. Distinguir la sustancia de lo mediático
6. Buscar primero revisión, después buscar acotar la renegociación
7. Incorporar temas ofensivos para balancear la mesa o anular “poison pills”

¿Qué ha pasado en estos 69 días?

Un pequeño quiz:

1. ¿Cuáles fueron sus promesas de campaña?
2. ¿Palabra favorita?
3. Enemigo favorito
4. Ley favorita
5. Ideólogo de cabecera

Conclusión: ¿Estamos en un juego conocido o es un cambio de paradigma?

Esa palabra con A que no dejamos de oír

Lean el comunicado de la Casa Blanca sobre aranceles a autos:

<https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/03/fact-sheet-president-donald-j-trump-adjusts-imports-of-automobiles-and-automobile-parts-into-the-united-states/>

Hay aranceles para todo, pero con diferentes leyes detrás:

1. 25% a todas las mercancías importadas de México o Canadá, más 10% a las de China
2. Al acero y aluminio: historia conocida
3. A los autos
4. A productos agropecuarios
5. Aranceles recíprocos y la muerte de la OMC
6. Al cobre, a los países que compren hidrocarburos de Venezuela

Algunas leyes de las profundidades del cajón de la historia

Opciones tradicionales: Remedios comerciales y sección 201 de la Trade Act de 1974 (salvaguardias)

Conocidas en la versión 1.0 de DT:

- Sección 301 de la Trade Act de 1974 (conducta discriminatoria extranjera)
- Sección 232 de la Trade Expansion Act de 1962 (Seguridad nacional)

Nuevas amigas:

- International Emergency Economic Power Act (IEEPA) de 1977 –seguridad nacional
- Sección 338 de la Tariff Act de 1930- Unfair foreign emergency conduct

Para migración, una nuevecita: Alien Enemies Act de 1797

Los efectos negativos alcanzan también a EEUU

En México, pérdida de competitividad es relativa al caso de autos (40% de partes de EEUU, 18% de autos no cumplen roo, más acero y aluminio, promedio ponderado – Banamex- de 21.3%)

Cautela en las inversiones

Volatilidad cambiaria

Mayor caída en el PIB

Mayores precios en EEUU-promesa de campaña

Menor empleo: el reshoring no es en automático más empleo

Cuello de botella de la cadena de suministro: índice de complejidad

Cautela en los mercados

Potencialmente mayor interés por migrar, mayores controles, mayor mercado negro

¿De dónde vienen entonces estas ideas?

https://static.project2025.org/2025_MandateForLeadership_CHAPTER-26.pdf

¿Cuál es la mejor estrategia?

- Primero que nada, tener una estrategia
- Volver a algunos aprendizajes
- La debilidad no se respeta
- Ayudar a salvar cara
- El dilema de las represalias
- Estrategias empresariales

¿Qué otras opciones? Consistencia con nuestros principios y compromisos

HAGAMOS UN TRUEQUE



EN VIVO

6:00 PM
Hora Centro

4:00 PM
Hora Noroeste



YouTube Live

f LIVE

in Live

t LIVE

Escúchanos en:



www.tlcasociados.com.mx

www.tlcmagazinemexico.com.mx



EL ADN DEL
COMERCIO EXTERIOR
Y ADUANAS



TRADE LAW & CUSTOMS[®] magazine



www.tlcmagazinemexico.com.mx

contacto@tlcmagazinemexico.com.mx