

# Trumping Capacity Gap with Public Private Partnership: Mexican USMCA Negotiation Experience

**Author: Amrita Bahri, Assistant Professor, ITAM; WTO Co-Chair (Mexico)**

**Research Assistant: Guillermo Moad, ITAM**



# 13 meses de negociación

## 7 Rondas

+

## 1 Ronda intersesional

Diciembre 11-16 2017  
Washington, EE.UU.

### 13 meses de trabajo de negociación

agosto 16-20 2017  
Washington, EE.UU.

1°  
Ronda

noviembre 17-21 2017  
CDMX, México

2ª  
Ronda

septiembre 1-5 2017  
CDMX, México

septiembre 23-27 2017  
Ottawa, Canadá

3ª  
Ronda

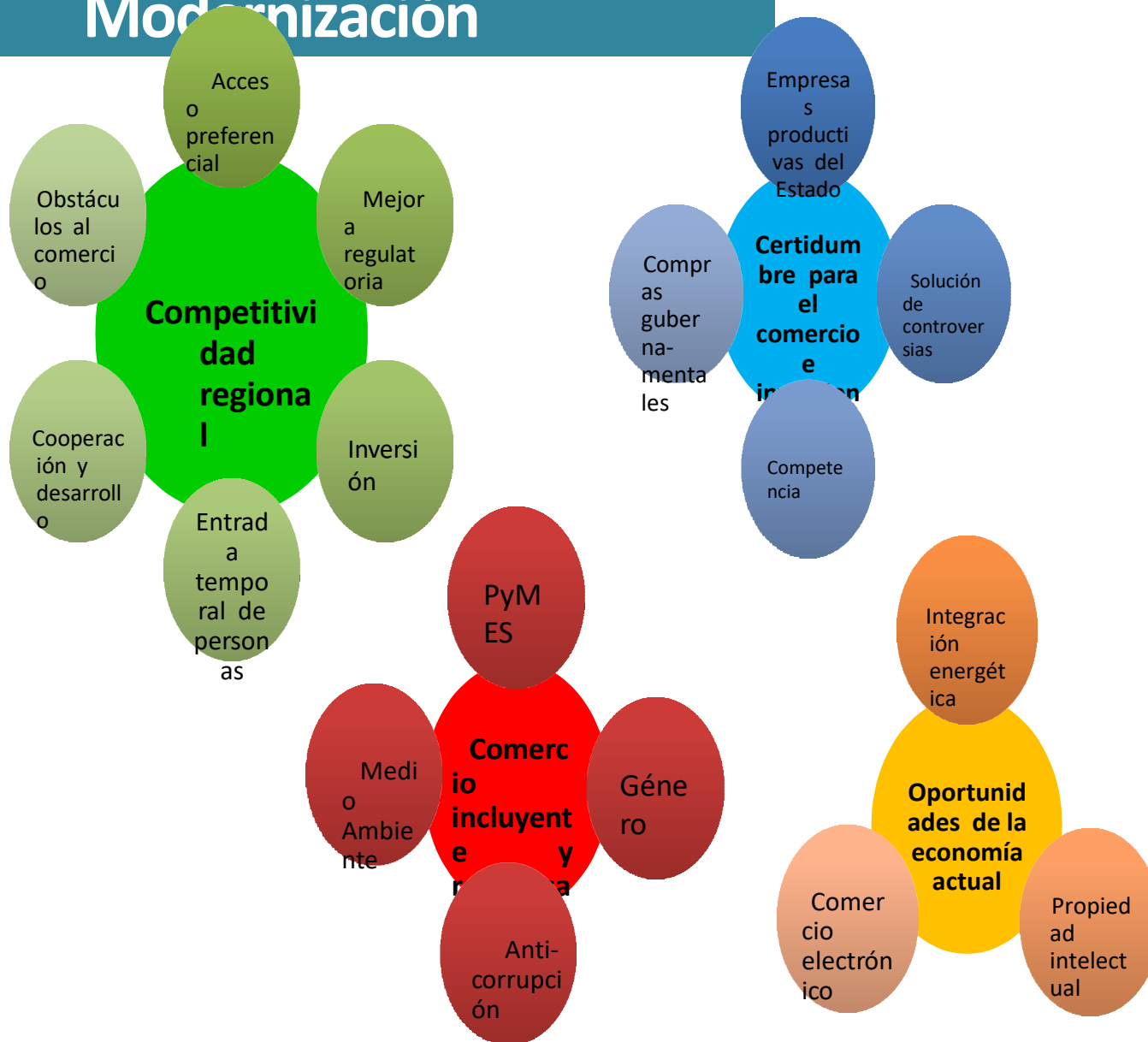
febrero 25-5 marzo  
CDMX, México

## 1 Ronda permanente

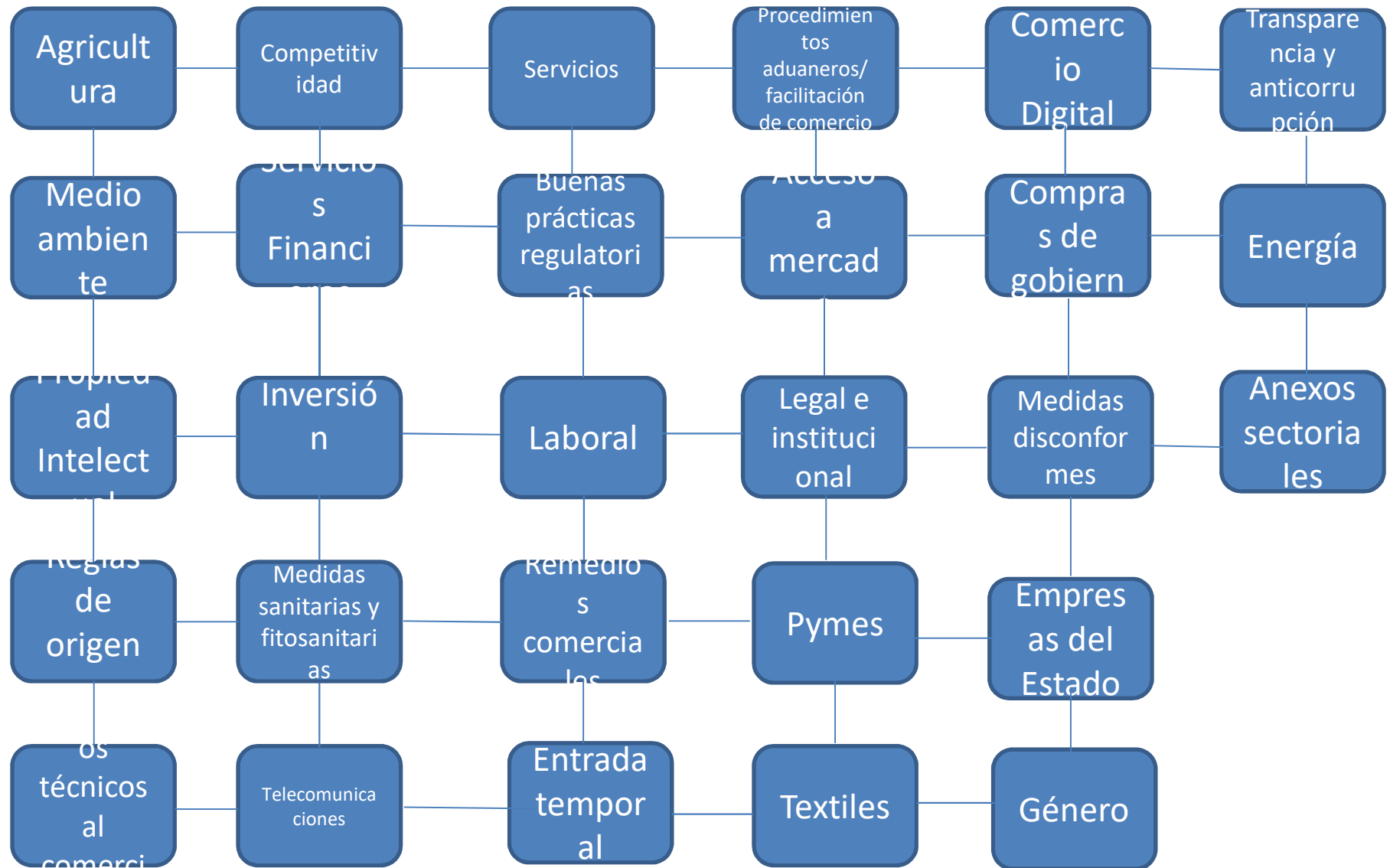
4 de abril-11 de mayo 2018  
Washington, EE.UU.

## Reuniones técnicas y Ministeriales

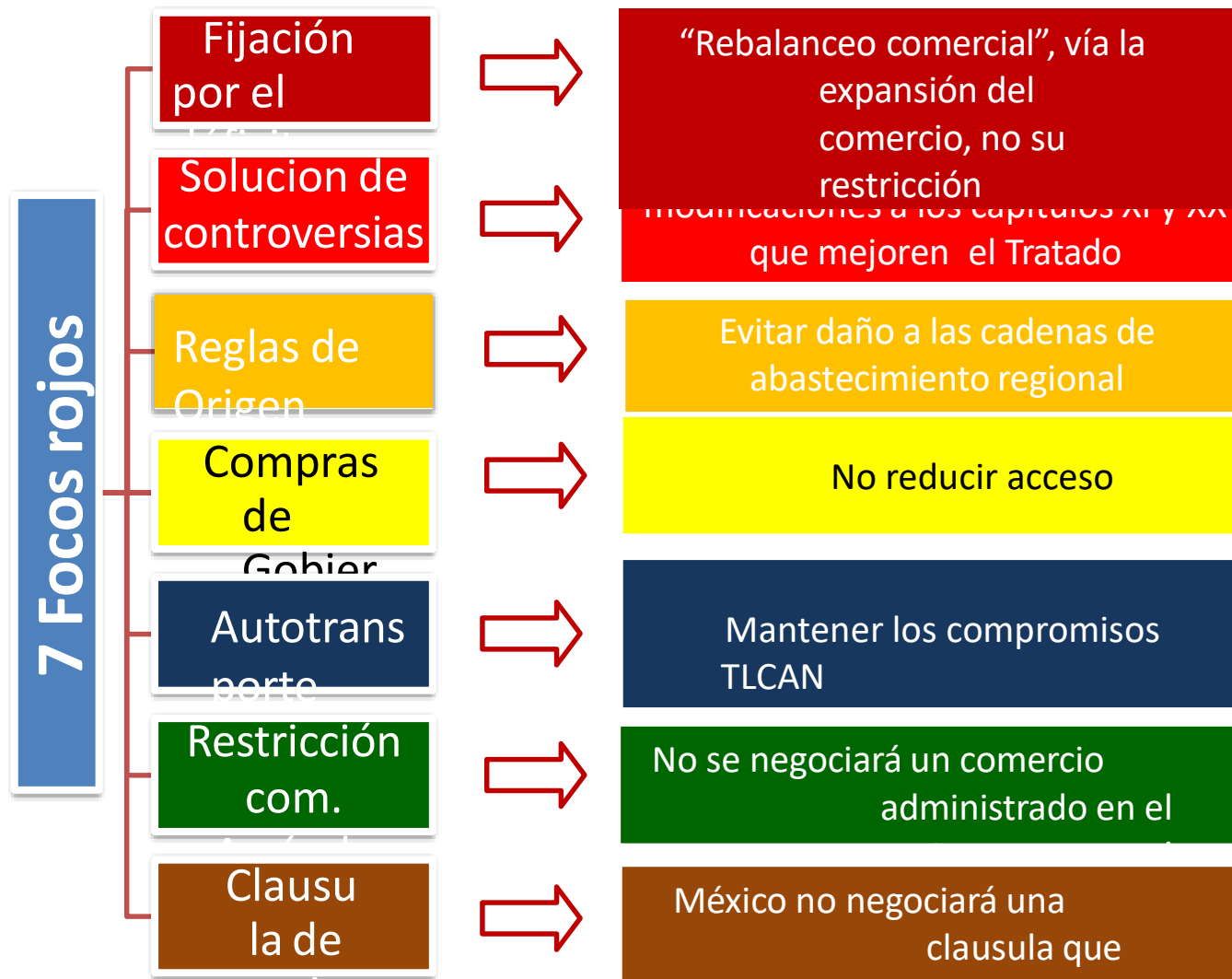
# Prioridades de México en la Modernización



# Negociación amplia en todos los sectores



# Focos rojos durante la negociación



Resultado final...

# Un Tratado trilateral

Tratado México-Estados Unidos-  
Canadá

## (T-MEC)



# Challenges and Obstacles: Mexico's Renegotiation Experience

1

- Conflict of Interests

4

- Lack of Human Resource

2

- Psychological Barriers and Political Pressure

5

- Declining Negotiation Experience

3

- Changing Political Landscape in Mexico

6

- Power asymmetry

# Overcoming Capacity Gap: Negotiation Strategies

1

- Working hand in hand with industries: Cuarto de Junto

4

- Sunk cost fallacy, Familiarity and First Addressers approach

2

- Lobbying efforts and research-led approach: Cuarto de Inteligencia

5

- Experiential and multidisciplinary approach

3

- A Combination of bilateral and trilateral negotiation set up

6

- Inter-Ministerial Coordination and Preparation of Transition Plan



# Public-Private Coordination: A Key Capacity Building Strategy



# Overcoming Power Assymetry: Trade Diversity





Thank  
you!!