



## Alertan sobre desafíos presupuestales

# Se perdieron más de 50% de plazas de negociadores en sexenio de AMLO

• En este escenario, el PPEF para 2025 propone una reducción de 19.9% interanual en términos reales a la partida presupuestal relacionada con los gastos para negociaciones comerciales de Economía, a 492.7 mdp, el más bajo en la última década



**Paquete  
ECONÓMICO 2025**

Roberto Morales

roberto.morales@eleconomista.mx

**L**a Secretaría de Economía perdió más de 50% de las plazas de los negociadores en la Secretaría de Economía en el sexenio pasado, un área técnica que enfrentará desafíos si no se le aumenta su partida presupuestal, destacó Kenneth Smith, especialista en comercio internacional y socio de AGON.

Pero en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación para 2025,

presentado este viernes, el gobierno federal propuso una reducción de 19.9% interanual en términos reales a la partida presupuestal relacionada con los gastos para negociaciones comerciales de Economía, a 492.7 millones.

“En el sexenio pasado mucha gente se fue de la Secretaría de Economía y a otros negociadores simplemente los corrieron o no les renovaron las plazas. Se perdió más de 50% las plazas de los negociadores y hay que recordar que no es nada más la Secretaría de Economía”, dijo Smith.

De aprobarse como está el proyecto actual, el presupuesto en este rubro para 2025 sería el más bajo al menos en la última década, considerando mon-



tos en términos reales.

Además de los funcionarios en la Secretaría de Economía, en las negociaciones internacionales de México participan funcionarios de otras dependencias. Por ejemplo, cuando es un tema de inversión se integran negociadores de la Secretaría de Hacienda y Banxico y cuando es un tema laboral intervienen negociadores de la Secretaría del Trabajo.

“En todas estas dependencias también se perdió ese capital humano y esa memoria histórica y experiencia de negociación”, lamentó Smith.

¿Qué pasa ahora? Smith cree que hay “un intento positivo” de regresar a funcionarios con experiencia en negociaciones de tratados comerciales, algunos de ellos en el T-MEC (del cual Smith fue Jefe de Negociación).

“Los subsecretarios que llegan tienen experiencia en temas económicos y los jefes de unidad que van a estar a cargo tanto de Inteligencia Comercial como de Negociaciones Comerciales son gente con mucha experiencia. El problema sigue siendo en los niveles abajo, subdirecciones, direcciones de área y jefaturas de departamento; ahí también hicieron muchos recortes en el sexenio pasado”, añadió.

Para 2025, el gobierno federal propone al Congreso un gasto de 492.7 millones de pesos para la partida de Negociación, administración y defensa de tratados y acuerdos internacionales

de comercio e inversión, lo que significa 97 millones de pesos menos en comparación con el presupuesto para 2024.

Este nuevo monto abarca 13.7% del total del presupuesto de Economía para 2025, el cual suma 3,598 millones de pesos y se reducirá, a su vez, 12.9% en términos reales en comparación con 2024, si no se modifica por el Congreso de la Unión.

Entre sus funciones, la Secretaría de Economía debe promover la red de tratados y acuerdos comerciales y de inversión suscritos por México, con la finalidad de aprovechar los mercados internacionales para la diversificación de las exportaciones. También debe revisar los procesos de negociación en curso (Ecuador, Reino Unido, Unión Europea y Cuba) y prepararse para la revisión del T-MEC programada para 2026, pero cuyo proceso inicia en 2025.

Otras de sus funciones consisten en defender los intereses comerciales de México en los procedimientos de solución de controversias instaurados conforme a los tratados comerciales internacionales; y coordinar el trabajo jurídico en cada uno de los grupos y mesas que se establezcan en materia de negociaciones.



**En el sexenio pasado mucha gente se fue de la Secretaría de Economía y a otros negociadores simplemente los corrieron o no les renovaron las plazas. Se perdió más de 50% las plazas de los negociadores”.**

**Kenneth Smith,**

ESPECIALISTA EN COMERCIO INTERNACIONAL Y SOCIO DE AGON