



T-MEC

REVISIÓN 2026

MARCELO EBRARD / PÁG. 7

**México,
con poder
de negociación
y posición sólida
frente a EU.**

MESA DE DIÁLOGO

México, con poder de negociación, indica Ebrard

T-MEC

REVISIÓN 2026

JASSIEL VALDELAMAR

jvaldelamar@elfinanciero.com.mx

Ante la primera ronda formal de conversaciones rumbo a la revisión del T-MEC, el secretario de Economía, Marcelo Ebrard, aseguró que el país llega a la mesa de diálogo con EU con una posición sólida derivada del peso que tiene en la relación comercial, al afirmar que hoy existe “poder de negociación” frente a su principal socio.

“Tenemos que tener claro que somos un país poderoso, prudente, pero tenemos poder de negociación”, afirmó el funcionario durante una atención a medios en Puebla, tras reunirse con empresarios de la industria textil.

TEMAS.

En la primera ronda de pláticas serán reducir la dependencia de América del Norte de Asia; reglas de origen y seguridad de las cadenas de suministro.

El titular de Economía subrayó que el peso de México en el comercio regional se ha fortalecido en los últimos años, particularmente por el crecimiento de las exportaciones hacia el mercado estadounidense. “Hoy México es el principal país exportador de Estados Unidos y es el que paga un arancel más bajo de todos los demás. Eso también es un hecho”, sostuvo.

Ebrard enfatizó que la relación económica entre México y EU es profundamente interdependiente, lo que fortalece la capacidad de negociación del país en la revisión del tratado. “Los dos socios principales en el mundo somos México y Estados Unidos. Nadie le compra más que nosotros”, afirmó.

EU INICIA INVESTIGACIÓN

Por otra parte, EU inició una investigación comercial bajo la Sección 301 de la Ley de Comercio de 1974 para analizar el presunto exceso estructural de capacidad y producción manufacturera en diversas economías, entre ellas México, en sectores como el acero, el automotriz y la manufactura de alimentos y bebidas.

El representante comercial de Estados Unidos (USTR), Jamieson Greer, explicó que el procedimiento busca determinar si las políticas industriales y productivas de varios socios comerciales son “irrazonables o discriminatorias”.