



Negociación comercial

Ebrard: México quitará barreras que inquietan a EU

● A días de que concluya la tregua de 90 días que dio Trump antes de subir los aranceles para productos fuera del T-MEC, el titular de Economía afirmó que México llegará a noviembre con el mayor número posible de preocupaciones planteadas por EU atendidas

Roberto Morales
roberto.morales@eleconomista.mx

México quitará la mayor cantidad de obstáculos, irritantes y controversias para llegar a un acuerdo sobre aranceles con Estados Unidos, informó Marcelo Ebrard, secretario de Economía.

En una reunión con integrantes del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el funcionario refirió que México ha hecho “cientos de propuestas” al gobierno estadounidense para llegar a ese acuerdo en noviembre próximo.

También para ese mismo mes, y no en octubre como estaba previsto, la Cámara de Diputados espera aprobar el aumento unilateral de aranceles para los países con los que México no opera acuerdos de libre comercio, según Ebrard.

A finales de julio pasado, el presidente estadounidense, Donald Trump,

anunció una prórroga de 90 días, durante la cual se mantendrán los aranceles hasta entonces vigentes a México, postergando el incremento de 25 a 30% sobre los productos que no cumplen con las reglas de origen del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), un aumento tarifario que originalmente entraría en vigor el 1 de agosto.

“Vamos a procurar llegar al mes de noviembre quitando de la mesa el mayor número de temas que puedan constituir un obstáculo o un irritante o una controversia, cuando nos sentemos a hacer propiamente la revisión del Tratado; ese es el objetivo último”, dijo Ebrard este martes en la reunión.

A ello añadió: “Estados Unidos nos dijo: ‘Estas son todas las preocupaciones’. Perfecto. Y nosotros ya les presentamos cuáles son las de nosotros, estamos en la espera”.

Las aduanas estadounidenses aplican actualmente tarifas de 35% a Canadá y 25% a México a los productos

25

POR CIENTO

es el arancel que cobra EU a los productos mexicanos que no cumplen con el T-MEC desde marzo pasado.



que no cumplen con el T-MEC por la supuesta no cooperación en materia de fentanilo y migración; de 25% a los vehículos ligeros a ambos países (excluyendo el contenido estadounidense) y de 50% al acero, aluminio y cobre también a las dos naciones.

“El objetivo mexicano es que esas tarifas se reduzcan o que tengan sistemas de descuentos; es decir, en resumen, reducir el impacto negativo en nuestras exportaciones”, comentó Ebrard. Sobre ello,

El funcionario indicó que prosiguen las discusiones bilaterales para lograr un sistema de descuentos de aranceles sobre las importaciones estadounidenses de camiones mexicanos, similar al que ya opera para los automóviles.

“Ahora estamos en la discusión, evidentemente de que se aplique el mismo sistema de descuentos que ya habíamos acordado para vehículos. Hay muchísimas propuestas respecto al acero, que ha sido casi imposible de pasar. Pero ya cientos de propuestas hemos presentado, decenas de propuestas, y hemos ido avanzando y así sucesivamente”, dijo.

Ebrard calificó el proceso negociador como “muy avanzado”, a partir de la presentación de razonamientos, datos, modelos económicos y exposición de los costos negativos de cada medida arancelaria.

“El 80% son temas técnicos, porque finalmente todas las negociaciones van a llegar a la data; ese es el punto medular porque si te quedas en los preámbulos nunca te vas a poner de acuerdo en quién tiene razón, es interminable, inagotable, se puede volver hasta metafísico”, dijo.

El T-MEC entró en vigor el 1 de julio de 2020. Su Artículo 34.7 establece que el Acuerdo terminará 16 años después de su fecha de entrada en vigor, a menos que cada Parte confirme su deseo de continuarlo por un nuevo período de 16 años.

“El proceso de revisión es en el 26, técnicamente hablando; pero ya estamos en el track previsto, en la ley, los tres países. No ignoro, por supuesto, porque sucedió en la anterior negociación, que hay muchísimos temas bilaterales y hay otros temas trilaterales. Nunca ha habido una negociación trilateral todo el tiempo, hay muchos temas que son muy específicos de México con Estados Unidos y hay muchísimos temas que son de Canadá con Estados Unidos”, expresó.

Finalmente, Ebrard dijo que hay que esperar al resultado de las negociaciones entre Estados Unidos y China, dos pesos pesados del comercio internacional, para tomarlo en cuenta en el contexto y la perspectiva general.