

**En Primer  
Plano****“Son contraproducentes para la economía y la seguridad”**

# CEOs de firmas en EU piden a Trump eliminar aranceles a México y Canadá

Roberto Morales

- Directores asociados a Business Round Table enviaron carta a la USTR para que reconsidere las tarifas de la sección 232.

- Acereras proponen que se defina para los tres países del T-MEC un arancel externo común.



**Envían carta a la USTR**

# Más de 200 CEO de EU piden quitar aranceles a México y Canadá

• En el contexto de las consultas para la revisión del T-MEC, la Business Roundtable solicitó al gobierno de Donald Trump quitar a sus dos socios comerciales las tarifas que se cobran bajo la Sección 232 y las relacionadas con la IEEPA por la supuesta no cooperación en materia de migración y fentanilo, al considerarlas “contraproducentes para los intereses económicos y de seguridad nacional de Estados Unidos”

Roberto Morales  
roberto.morales@eleconomista.mx

**M**ás de 200 directores ejecutivos (CEO) de las principales empresas estadounidenses pidieron al gobierno estadounidense quitar los aranceles de la Sección 232 y de la IEEPA a México y Canadá.

Adheridos a la Business Roundtable (BRT, por su sigla en inglés), los CEO de estas compañías representan a todos los sectores de la economía de Estados Unidos y dirigen empresas con sede en Estados Unidos que generan uno de cada cuatro empleos estadounidenses y casi una cuarta parte del Producto Interno Bruto (PIB) de esa nación.

Entre los aranceles que las aduanas de Estados Unidos aplican bajo la Sección 232 están los de 50% al acero, aluminio y cobre, a la vez que los aranceles al amparo de la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) incluyen las tasas de 25 y 35% a los bienes originarios de México y Canadá, respectivamente, que no cumplen con el tratado comercial entre los tres países (T-MEC) y que

se cobran por la supuesta no cooperación en materia de migración y fentanilo.

“Los aranceles sobre los productos que cumplen con el T-MEC son contraproducentes para los intereses económicos y de seguridad nacional de Estados Unidos, y BRT insta a restablecer el comercio preferencial entre las partes del T-MEC”, pidió la Business Roundtable, en una carta dirigida a la Representación Comercial de la Casa Blanca (USTR).

De acuerdo con esta organización, la estructura libre de aranceles del T-MEC -incluida la exención continua del impuesto al procesamiento de mercancías- debe seguir siendo un pilar fundamental del comercio norteamericano.

“Todos los bienes que cumplan con las normas del T-MEC deben estar exentos de los aranceles que el T-MEC no autorice explícitamente, incluidos los aranceles impuestos de conformidad con la Sección 232 de la Ley de Expansión Comercial de 1962 (Sección 232) y la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA)”, pidió.

Desde la entrada en vigor del T-MEC, argumentó, el comercio intrarregional de bienes y servicios ha crecido 37%, impulsado principalmente por el cre-



cimiento de los sectores industriales.

Y desde marzo de 2025, cuando Estados Unidos impuso aranceles a Canadá y México de conformidad con la Sección 232 y la IEEPA, se ha producido una disminución agregada de 7.3% en el comercio bilateral, con efectos adversos mayores para los exportadores estadounidenses (una disminución de 8.9% en las exportaciones y de 6.1% en las importaciones).

“Restablecer el acceso pleno al comercio preferencial del T-MEC incrementará el comercio dentro de América del Norte, fortalecerá la fiabilidad de la cadena de suministro con socios de confianza y promoverá los intereses de seguridad económica de

Estados Unidos”, justificó.

En su opinión, restablecer el trato preferencial para todos los productos que cumplen con el T-MEC incrementará el abastecimiento y el comercio con dos países que han acordado normas comerciales del más alto nivel y mantienen su compromiso de mejorarlas mediante revisiones conjuntas y mecanismos como el Comité de Competitividad del T-MEC y comités técnicos como el Comité de Comercio de Mercancías, el Comité de Facilitación del Comercio y el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.

“Estas instituciones del T-MEC brindan a Estados Unidos la ventaja de garantizar que cualquier nueva preocupación se priorice adecuadamente. En consecuencia, las normas vigentes y las oportunidades de perfeccionamiento aseguran que el Acuerdo siempre esté respaldado por nuestros intereses nacionales”, dijo.

Además de acordar normas de origen estrictas en el T-MEC, la Business Roundtable indicó que Canadá y México siguen demostrando su firme compromiso de armonizar sus medidas contra las políticas y prácticas no mercantiles de otros países con las de Estados Unidos, incluso en lo que

respecta a los productos sujetos a las acciones de la Sección 232.

Por ejemplo, México y Canadá han aumentado los aranceles sobre los productos de hierro y acero. Canadá ha impuesto aranceles de 100% a las importaciones de vehículos eléctricos, en consonancia con los aranceles de la Sección 301 de Estados Unidos sobre dichos vehículos.

A su vez, México ha suspendido las exenciones arancelarias para los VE y ha propuesto aranceles de 10 a 50% sobre una variedad de productos procedentes de países que no son signatarios de un tratado de libre comercio, entre ellos acero, aluminio, automóviles, plásticos y muebles.

“Mediante estos esfuerzos coordinados, la base industrial estadounidense puede fortalecerse junto con la de sus socios del T-MEC. A cambio de dicha coordinación, las Partes deberían reafirmar su compromiso con el comercio preferencial entre sí”, dijo.

**Adheridos a** la Business Roundtable (BRT, por su sigla en inglés), los CEO de compañías como Apple, JPMorganChase, GM y FedEx representan a todos los sectores de la economía de Estados Unidos y dirigen empresas con sede en Estados Unidos que generan uno de cada cuatro empleos estadounidenses y casi una cuarta parte del PIB de esa nación.



**Restablecer el acceso pleno al comercio preferencial del T-MEC incrementará el comercio dentro de América del Norte, fortalecerá la fiabilidad de la cadena de suministro con socios de confianza y promoverá los intereses de seguridad económica de Estados Unidos”.**

**Business Roundtable**



**37**

**POR CIENTO**

ha crecido el comercio intrarregional de bienes y servicios desde la entrada en vigor del T-MEC, de acuerdo con la Business Roundtable.



