

TRATADO BLINDARÁ RELACIÓN COMERCIAL, COINCIDEN SMITH Y RUBIN

T-MEC, un escudo en la pugna vs. EU

En cuenta regresiva para el 1 de agosto, plazo para la imposición de 30% de aranceles a México, Kenneth Smith, negociador del acuerdo trilateral, afirma que no se deben permitir cupos arancelarios ni una tasa del 15%, como las naciones que no cuentan con un TLC firmado. Larry Rubin, presidente de AmoSoc, confía en que sólo lo que esté fuera de este pacto, tendrá gravámenes. La Presidenta asegura que siguen las negociaciones. En Estados Unidos, redadas amenazan su seguridad alimentaria

ACUERDO COMERCIAL FIRMADO NOS BRINDA PROTECCIÓN, SEÑALA LARRY RUBIN

México debe impedir cupos y aranceles con T-MEC: Smith

Fortaleza. Exjefe negociador del acuerdo, llama a apostar por el “libre comercio” que se ha construido durante los últimos 30 años

EMANUEL MENDOZA

A unas horas de que venza el plazo para México, este 1 de agosto, de la imposición de 30% de aranceles, Kenneth Smith, negociador del T-MEC por México, afirmó que no debemos permitir ni cupos arancelarios ni una tasa general del 15%, como lo aceptó la Unión Europea.

Explicó que los países que ya tienen un acuerdo con Estados Unidos como la UE, Reino Unido, Japón, son naciones que no tienen TLC firmado, algo que Norteamérica ha construido en los últimos 30 años.

Smith resaltó que a diferencia de esos países, nosotros tenemos una relación comercial profunda basada en el libre comercio con Washington.

Experto en negociación y comercio internacional, Smith detalló que en estas décadas con el acuerdo ya se resolvió la eliminación

de todas estas barreras y obstáculos comerciales.

“México tiene fortaleza en esta negociación porque el vecino país depende de nuestra economía para competir con China, para obtener insumos que necesita para la manufactura avanzada y somos su principal destino de productos agrícolas de exportación de Estados Unidos... entonces todo eso debemos de aprovecharlo”.

Subrayó que “no debemos ceder antes de que empiece el partido, no debemos aceptar la consideración de que el T-MEC ya no aplica... sigue siendo la ley comercial que rige a los tres países y esto debemos pugnar porque se respete”.

E incluso enfatizó que en la renegociación que viene del tratado debemos de hacer todo

lo posible porque el punto de partida sea exaltar el libre comercio y a partir de ahí



ir construyendo el futuro del tratado. “Si aceptamos ahorita comercio administrado en acero y aluminio y cupos de importación o aranceles base como Japón o Europa que les tocó el 15%, será una clara violación abierta al T-MEC”:

Smith Ramos, socio fundador de la firma Agon, abundó que estos acuerdos los hemos construido por muchos años, por lo que si dejamos atrás el libre comercio, pues “llevamos las de perder”.

Por ningún motivo, indicó, debemos permitir que el punto de partida de la revisión del acuerdo sea a partir de cupos o aranceles existentes que dañen el libre comercio.

Kenneth Smith reconoció a este diario que nuestro país demostró argumentos sólidos y fuertes para defender al T-MEC y no ubicarnos como Europa, Japón, Reino Unido y otros países.

Sin embargo, admitió que el acuerdo comercial tripartita tiene un candado que indica que si los tres países no se logran poner de acuerdo en algún tema, con una carta de aviso de seis meses de anticipación se puede echar abajo el pacto comercial.

ACUERDO NOS BLINDA, AFIRMA RUBIN

Al respecto, Larry Rubin, presidente de la American Society (AmSoc), que aglutina a empresarios norteamericanos en México, confió en que el T-MEC blindará el intercambio comercial entre ambos países y sólo los productos que no estén protegidos por este tratado pagarán un 30%.

Rubin afirmó que contamos con protección jurídica y certidumbre al sector empresarial mexicano, justo cuando se avecina también la revisión del tratado, en 2026.

Criticó que México esté buscando acercarse a los BRICS con Brasil, Rusia y otros países, porque esos efectos negativos revientan la relación comercial con Estados Unidos que es nuestro principal socio comercial.

“Nosotros sostenemos que, si se puede evitar ese tipo de acercamientos mejor, particularmente no por Brasil, sino porque entre los

BRICS se encuentran Rusia, se encuentra China, que son dos países en los cuales con el socio comercial principal hay cierto antagonismo. Y bueno, con Rusia, particularmente casi todo el mundo”, afirmó Larry Rubin tras la cercanía de los aranceles.



No
debemos
ceder
antes
de que
empiece el
partido”

**KENNETH
SMITH**

Exjefe
negociador
del T-MEC

CLAVES A SEGUIR

- **CANDADO.** El acuerdo comercial tripartita tiene un candado que indica que si los tres países no se logran poner de acuerdo en algún tema, con una carta de aviso de seis meses de anticipación se puede echar abajo el pacto comercial.
- **LIBRE COMERCIO.** Es la palabra clave que México ha consolidado en la región los últimos 30 años
- **NO A LOS BRICS.** Acercarnos a Brasil, Rusia y otros países puede reventar la relación con Estados Unidos





30%

de tasas, es la amenaza de Trump a nuestro país al terminar julio

15%

Pactaron los estadounidenses con la UE

1

de agosto es el plazo límite para México y todo el mundo

AFP

