

RELATORÍA

Senado de la República, 5 de octubre de 2017

XXIV CONGRESO DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO: “MÉXICO ANTE EL RETO DE DIVERSIFICAR SU COMERCIO EXTERIOR”



Del 6 al 8 de septiembre de 2017, se llevó a cabo en Oaxaca, Oaxaca el XXIV Congreso de Comercio Exterior Mexicano organizado por Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (COMCE) en coordinación con el Gobierno del Estado de Oaxaca. El Congreso cuyo tema fue “México ante el reto de diversificar su Comercio Exterior” estuvo presidido por Valentín Díez Morodo, Presidente del Consejo Directivo del COMCE. Al margen de este, se realizó la Ceremonia de Entrega del Premio Nacional de Exportación 2017, misma que fue encabezada por el Presidente de la República, Enrique Peña Nieto.

Introducción

Del 6 al 8 de septiembre de 2017, se llevó a cabo en el recién inaugurado Centro de Cultura y de Convenciones de Oaxaca, Oaxaca el XXIV Congreso de Comercio Exterior Mexicano organizado por Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, A.C. (COMCE) en coordinación con el Gobierno del Estado de Oaxaca. El Congreso cuyo tema fue “México ante el reto de diversificar su Comercio Exterior” estuvo presidido por Valentín Diez Morodo, Presidente del Consejo Directivo del COMCE.

El Acto Inaugural se llevó a cabo en una Sesión Plenaria encabezada por Valentín Diez Morodo, en la que participó, Alejandro Murat Hinojosa, Gobernador del estado, y contó con la presencia, además, del José Luis Calvo Ziga, Secretario de Medio Ambiente, Energías y Desarrollo Sustentable; Jorge Luis Toledo, Senador por Oaxaca; y José Antonio Hernández Fraguas, Presidente Municipal de la Ciudad de Oaxaca.

Como parte de los trabajos del Congreso, se desahogaron distintos temas a lo largo de siete paneles, los cuales se describen a continuación:

- Panel 1 “Oportunidades y Amenazas del Comercio Digital y Ciberseguridad”.
- Panel 2 “Modernización del Acuerdo con la Unión Europea y Avances en los Mercados Africanos”.
- Panel 3 “Latinoamérica como Mercado Natural para la Diversificación del Comercio”.
- Panel 4 “Crecimiento de la Economía Asiática como Base Estratégica para la Diversificación de Productos Mexicanos”.
- Panel 5 “Reposicionamiento de la Relación México-Estados Unidos-Canadá”.
- Panel 6 “Entorno Económico Global”.

Es de destacar que al margen del Congreso, tuvo lugar la Ceremonia de Entrega del Premio Nacional de Exportación 2017, misma que fue encabezada por el Presidente de la República, Enrique Peña Nieto, donde se premiaron a doce empresas exportadoras. Hacia el final del Congreso, tuvo lugar el Acto Protocolario de Clausura el cual contó con la intervención del Gobernador Murat Hinojosa y un mensaje dirigido por Valentín Diez Morodo para presentar las conclusiones derivadas del trabajo desarrollado durante la jornada. Asimismo, hizo lo propio el Titular de la Secretaría de Energía, Pedro Joaquín Coldwell, quien emitió un mensaje en representación del Presidente de la República.

SESIÓN PLENARIA DE INAUGURACIÓN

La Sesión Inaugural estuvo encabezado por Valentín Diez Morodo, Presidente del Consejo Directivo del COMCE, en el que participó, Alejandro Murat Hinojosa, Gobernador del estado de Oaxaca. Durante la ceremonia, estuvieron presentes como parte del presidium José Luis Calvo Ziga, Secretario de Medio Ambiente, Energías y Desarrollo Sustentable; Jorge Luis Toledo, Senador por Oaxaca; y José Antonio Hernández Fraguas, Presidente Municipal de la Ciudad de Oaxaca.

Durante su mensaje, Valentín Diez Morodo se refirió a los embates que ha sufrido el comercio de México por un entorno cambiante que en este año, ha adquirido especial significación por los cambios producidos en la Administración de Estados Unidos, nuestro vecino más cercano y principal socio comercial. A pesar de la situación, dijo, “México ha mantenido un gran dinamismo en sus exportaciones”, sin embargo, advirtió que “el firme deseo de la actual Administración estadounidense que busca renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha introducido gran incertidumbre en nuestra relación con nuestro principal socio

del Acuerdo”. En ello estribó el interés por “realizar un análisis detallado de la relación de México con Estados Unidos y Canadá, y la necesidad de seguir diversificando nuestra relación con el exterior” bajo el tema “México ante el Reto de Diversificar su Comercio Exterior”.

Asimismo, puso énfasis en que la economía mexicana ha logrado mantener un importante dinamismo, el cual se ha traducido en un crecimiento continuo de su Producto Interno Bruto (PIB) en los últimos años, mejorando con ello la posición de su comercio exterior al convertirse en décimo tercer país exportador y en relación con la captación de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), mientras que se mantiene entre los 20 principales destinos preferidos. En ese sentido, presentó al Congreso como una oportunidad ideal para el encuentro entre los diversos agentes involucrados en el Comercio Exterior para hacer un análisis de las dificultades y planteamientos “que redunden en nuestra competitividad, la reorientación de nuestro comercio exterior, en nuestra capacidad exportadora e importadora y en la consolidación de México como un importante participante en el comercio internacional”.

Por su parte, el Gobernador de Oaxaca, Alejandro Murat Hinojosa agradeció la presencia de este Congreso en un contexto donde Oaxaca busca posicionarse tanto a nivel nacional como internacional, haciendo un reconocimiento a Valentín Díez Morodo, como Grupo Modelo, que hace 40 años colocó la primera piedra de una planta en Tuxtepec, y que hoy da empleo a cinco mil personas.

Por otra parte, el Gobernador destacó el interés de su administración para detonar el crecimiento y participar en el desarrollo nacional del país, por lo cual, se refirió al Plan Oaxaca que busca cinco objetivos centrales: 1) Un Oaxaca incluyente y con desarrollo social, con especial énfasis en los sectores de educación y salud; 2) Un Oaxaca Productivo e Innovador con lo que se busca, entre otras cosas, lograr un alto grado de desarrollo en energías renovables. Para esto, destacó que el estado de Oaxaca provee el 90% de la energía eólica del país; 3) Un Oaxaca Seguro desde una perspectiva de seguridad para el desarrollo; 4) Un Oaxaca Moderno y Transparente; y, por último, 5) Un Oaxaca Sustentable aprovechando que el 60% del territorio es forestal lo que lo posiciona como un estado biodiverso. Por último, el Gobernador Murat hizo oficial el inicio de los trabajos de este Congreso.

Panel 1 “Oportunidades y Amenazas del Comercio Digital y Ciberseguridad”

Participantes:

- Presenta y modera: Luis Rossano, Presidente y CEO de RPC Suministros Express, así como negociador de la fuerza especial de B20/G20 en Digitalización.
- Ignacio Caride, Director General de MercadoLibre en México.

Al inicio de su intervención, Luis Rosanno, Presidente y CEO de RPC Suministros Express, habló de la facilidad con la que hoy en día cualquier persona con sólo tener una computadora o una tablet se puede convertir en comerciante y la importancia para el desarrollo económico de las plataformas digitales. A su vez, invitó a Ignacio Caride para hablar sobre su experiencia en el comercio digital y el impacto que tiene en las PyMEs en ese sector. Asimismo, Rossano destacó la reciente firma de un acuerdo entre el Gobierno de México y la empresa China *Alibaba Group*¹, cuestionando sobre si ello representa una competencia para la plataforma de MercadoLibre.

¹ Consorcio privado chino dedicado al comercio electrónico, incluyendo portales de venta *business-to-business*, de venta al por menor y de venta entre consumidores.

Por otra parte, puso énfasis en la importancia de la seguridad en el comercio electrónico, y de la confianza que debe de tener el consumidor en las plataformas digitales, señalando que “esta característica podría ser considerada como el ‘debacle o acelerador’ de las empresas que se desarrollen en esos medios”, considerando relevante el aspecto de la seguridad hacia el consumidor.

En su oportunidad, Ignacio Caride, Director General de MercadoLibre en México explicó que MercadoLibre es un *marketplace* cuyo objetivo es “juntar compradores con vendedores a través de la tecnología”. Señaló que es básicamente una herramienta que permite que cualquier persona que tenga acceso a internet pueda convertirse en un comerciante, y a su vez el comprador pueda tener acceso a muchos mercados en igualdad de condiciones. Añadió que el internet ayuda a democratizar el comercio, y a su vez permite a las PyMEs y MiPyMEs, “empresas que son el principal motor de trabajo del país al representar arriba del 70% de los empleos en México”, a acceder a una amplia base de potenciales clientes.

También dijo que el internet está creciendo en México a tasas de doble dígito, por encima del 30% sostenido en los últimos años, razón por la cual MercadoLibre hizo una inversión para 2017 de 100 millones de dólares con la intención de impulsar la plataforma, lo que representa la inversión más grande que se ha hecho como compañía en un solo país en un solo año. Con respecto al acuerdo firmado entre el Gobierno mexicano y *Alibaba Group*, señaló que se hizo con el objetivo de “abrir un canal de venta de las empresas mexicanas hacia el mercado asiático, mismo que seguramente en el corto plazo se invertirá logrando la apertura del mercado asiático en México”. Asimismo, indicó que MercadoLibre y *Alibaba* son socios ya que el primero procesa los pagos de las ventas de la compañía china en México.

Ignacio Caride comentó que la seguridad del consumidor es el tema más importante, sin embargo, indicó que México tiene un estándar de fraude alto, mismo que generalmente es producto de la clonación física de la tarjeta. Pero consideró que es muy importante transmitir esa seguridad a los compradores en la logística al asegurar que el producto va a llegar a su destino, es por esto que resulta urgente mejorar el sistema de Correos de México. En cuanto a la transformación del comercio y el futuro de las empresas, señaló que todas las empresas deberían tener presencia en línea ya que internet “abre las puertas hacia el mundo, además, permite tener acceso a mercados que en algún momento fueron impensados”, pronosticando que las empresas que no lo hagan en los próximos años, perderán presencia en los mercados.

Panel 2 “Modernización del Acuerdo con la Unión Europea y Avances con los Mercados Africanos”

Participantes:

- Presenta y modera: Arturo Magaña Duplancher, Director de Investigación del Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques del Senado de la República.
- Imma Roca Cortés, Encargada de Negocios a.i. de la Delegación de la Unión Europea en México.
- Dr. Cassio Luiselli Fernández, ex Embajador de México en Sudáfrica.

A manera de introducción, Arturo Magaña Duplancher, Director de Investigación del Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, argumentó que le debemos al Presidente de Estados Unidos y a otros fenómenos asociados el que los mexicanos podamos pensar más sobre la diversificación, tanto en política exterior como en comercio internacional, planteando una reflexión sobre Europa y África: viendo a Europa como el pasado, y a África como el futuro, con el surgimiento de nuevas potencias.

Al respecto, indicó que la Unión Africana consta de 55 miembros, mismos que ya están emprendiendo negociaciones para un Tratado de Libre Comercio (TLC). Destacó que la región está creciendo en su conjunto a tasas del 6% anual, quedando atrás “la época en que nos referíamos a los mercados africanos como mercados de poco interés externo”, enfatizó. Asimismo, puntualizó sobre la importancia de ambas regiones al

señalar que, en el caso de la Unión Europea, actualmente está en proceso la modernización del Acuerdo Global que mantiene con México, en un contexto de enorme activismo comercial con la región. Por otra parte África, donde las relaciones comerciales entre este continente y los países de América Latina han entrado en una nueva etapa, por ejemplo, con la entrada en vigor del acuerdo entre el Mercosur y los países de África del sur. En ese sentido, abrió la discusión en torno a ¿cuáles son los datos fundamentales para comprender la relevancia actual y futura de las relaciones comerciales entre México, la Unión Europea y países africanos? ¿Qué se espera de la modernización del Acuerdo Global con la Unión Europea? ¿Cuáles son las oportunidades de comercio para las empresas mexicanas en África?. Pensando también en los desafíos a los que enfrenta actualmente el libre comercio, se cuestionó sobre ¿cómo está enfrentando Europa y África en sus respectivas relaciones comerciales con el resto del mundo este problema? y la importancia que esto tiene para México.

En su momento, Imma Roca i Cortés, Encargada de Negocios a.i. de la Delegación de la Unión Europea en México, señaló que el Acuerdo Global entre México y la Unión europea ha permitido que haya un crecimiento enorme de comercio, dado que la Unión Europea se convirtió en el tercer socio comercial para México y por lo tanto se ha generado una importante integración económica entre ambos. También destacó que actualmente Europa es el segundo socio inversionista de México, “gracias a que el Acuerdo se convirtió en una plataforma para atraer inversión europea hacia México”. Sobre el proceso de modernización del instrumento, señaló que hay tres importantes pasos a seguir: 1) concluir la modernización del acuerdo, 2) implementarlo correctamente, y 3) prever medidas de acompañamiento. Agregó que en el Acuerdo existen sectores que tendrán que incorporarse en las discusiones como lo son el comercio electrónico, la energía y telecomunicaciones. Sin embargo, dijo que “es fundamental que las relaciones de la Unión Europea y México no se basen solo en el comercio sino también en la cooperación y los aspectos políticos”.

Con relación a los derechos humanos, la diplomática indicó que en el nuevo Acuerdo habrá una cláusula democrática que haga referencia a derechos humanos, libertades fundamentales, gobernabilidad y estado de derecho. En caso de que dicha cláusula fuera violada provocaría que el Acuerdo deje de implementarse. No obstante, enfatizó que para la Unión Europea los Tratados de Libre Comercio son un instrumento para la creación de empleos, el crecimiento económico, el desarrollo sostenible, y para combatir desigualdades, por lo tanto, se buscará que en la modernización del Acuerdo Global se pueda incidir en esos temas.

Por su parte, el Embajador Cassio Luiselli Fernández, señaló que África por mucho tiempo se percibió con retraso, pero “hoy África importa”, enfatizó. Y es que África tiene más de 1,250 millones de habitantes y sigue creciendo. Para el año 2050, se espera que el tamaño de la población del continente africano sea mayor que la de India o China, además, el continente africano presenta una urbanización acelerada y juventud, lo que la posiciona como una zona de enormes mercados en construcción, agregó. Por lo tanto, consideró que “en el horizonte de la diversificación de México, África debería de ser una de las partes centrales”.

En ese sentido, el Embajador comentó que el Gobierno debe apostar a África, refiriéndose a que hay grandes regiones donde México debería tener presencia. En el sur, México debería posicionarse en Sudáfrica, país donde puede generar alianzas y llevarlas a otras regiones; en África Occidental, México debería de establecer una oficina de ProMéxico en Costa de Marfil o Gambia, que también debería contemplarse con Nigeria, país catalogado como el “nuevo gigante de África”, pues se prevé que en 20 años tenga un PIB mayor al de México por el solo hecho de que va a tener más de 400 millones de habitantes, además de ser uno con una importante industria petrolera; en el Este del continente, una zona pobre pero creciente y con una expansión demográfica muy importante, como en los casos de Kenia, Tanzania y Egipto. Por último, en el caso del centro de África, la zona más atrasada, sin embargo, sugirió que podría considerarse a largo plazo establecer un acercamiento con la República Democrática del Congo, por ejemplo.

Por último, comentó que es muy pronto para hablar de un TLC entre México y África, sin embargo, si podría estrecharse el trato comercial mediante la aplicación de las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), precisó. Por último, dijo que debe mejorarse la logística dado que aún estamos muy mal comunicados con África. Además, podría facilitarse el comercio mediante códigos aduaneros: “si esto se resuelve, el comercio va a fluir sin la necesidad de un TLC”, concluyó.

Ceremonia del Premio Nacional de Exportación 2017

Al inicio de la ceremonia, Alejandro Murat Hinojosa, Gobernador del Estado destacó que Oaxaca cuenta con 4 millones de habitantes, de los cuales 2.5 se encuentran en situación de pobreza, sin embargo, aseguró que su Gobierno asume que el motor de cambio es la educación. Por eso, este año se arrancó el ciclo escolar de manera ordenada, cosa que no sucedía desde hace 10 años, de la mano de los maestros, los padres de familia y en coordinación con el Gobierno Federal, precisó.

En temas de desarrollo económico y comercio, el Gobernador dijo que es gracias al Gobierno Federal, que Oaxaca tiene un crédito de 50 millones de dólares con el Banco Mundial, lo que ha permitido cambiar la infraestructura de agua y drenaje, y lograr así una mejor calidad de vida. Además, recordó que en Oaxaca “ha arrancado la segunda ronda de inversión energética renovable en la parte eólica”, y de forma paralela, se busca contribuir a la ampliación del comercio internacional en México con el corredor industrial de valor agregado, el aeropuerto de Ixtepec y las nuevas autopistas, para lo cual invitó al sector privado a invertir en Oaxaca.

En su oportunidad, el Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo, inició su intervención agradeciendo al COMCE Nacional por motivar a la reflexión en torno a que México solo tiene futuro si es un México unido y equilibrado en su proceso de desarrollo”. Por lo tanto, subrayó la importancia de lograr un desarrollo equilibrado. En la actualidad, dijo, cinco estados del norte de México son los responsables de más de la mitad de las exportaciones mexicanas, mientras que los siete estados del sur-sudeste solo llegan al 11% de las exportaciones totales del país. Asimismo, la inversión extranjera también se concentra en el norte, mientras que en el sur-suroeste apenas llega el 9%, indicó. El Secretario Guajardo aprovechó para hacer un llamado a la unidad y al esfuerzo, pues “no podemos quedarnos con que unos estados avancen mientras otros se quedan en el estancamiento. En el México de futuro es un México unificado con empuje al nivel internacional”, consideró.

Con respecto a la renegociación del TLCAN, reconoció el gran papel que el sector privado mexicano está jugando en el acompañamiento de las renegociaciones, y recordó que el Equipo Negociador mexicano reconoce la prudencia estratégica, la inteligencia del mensaje y la claridad de emisión con la que ha actuado el Presidente Enrique Peña Nieto, reconociendo su interés en buscar que nada deteriore los intereses de México.

En seguida, el Presidente Enrique Peña Nieto hizo entrega del Premio Nacional de Exportación 2017 a las empresas ganadoras, de las distintas categorías, mismas que se describen a continuación:

- **Empresas Exportadoras Pequeñas Industriales**
Mezcal Beneva S.A. de C.V.
- **Empresas Exportadoras Medianas Industriales**
Interglass S.A. de C.V.
- **Empresas Exportadoras Grandes Industriales**
Arbomex S.A. de C.V.
- **Empresas Exportadoras Pequeñas y Medianas Agropecuarias**
Semillas Papalotla, S.A. de C.V.
- **Empresas Exportadoras Grandes Agropecuarias**
Comercializadora Porcícola Mexicana, S.A. de C.V.

- **Empresas Manufactureras, Maquiladoras o de Servicios de Exportación**
Kiekert De México S.A. de C.V
- **Empresas Exportadoras Pequeñas, Medianas y Grandes Comercializadoras**
Granos La Macarena S.A. de C.V.
- **Empresas Exportadoras de Servicios**
Itexico Services S. de R.L. de C.V.
- **Empresas Prestadoras de Servicios**
Mabv International Logistics S.A. de C.V.
- **Instituciones Educativas**
Instituto Superior Autónomo de Occidente A.C.
- **Empresas Exportadoras Indirectas**
Integrated Micro-Electronics México S.A.P.I. de C.V.
- **Organismos Promotores de Comercio Exterior**
Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco

Posteriormente, en el uso de la palabra, Valentín Diez Morodo, Presidente del COMCE Nacional aprovechó la oportunidad para agradecer la presencia del Presidente Enrique Peña Nieto, y el apoyo otorgado por el Gobernador Alejandro Murat Hinojosa, así como de las autoridades del estado de Oaxaca para la organización y realización del congreso.

Por otra parte, se refirió a la difícil relación de México con su principal socio comercial de América del Norte, circunstancia que motivo el título “México ante el reto de diversificar su comercio exterior” del Congreso, indicó. Bajo estas circunstancias, dijo, es que se están revisando las relaciones con los principales bloques mundiales, con el objetivo es suministrar a los empresarios información que permita buscar una sana diversificación geográfica y aprovechar las oportunidades que ofrecen los diversos mercados internacionales con los que se han firmado TLC y a través de los cuales “tenemos acceso preferencial a más de 1,100 millones de consumidores, principalmente con los países que se han clasificado como socios estratégicos” para México.

Recordó que en la actualidad, México ocupa el 15° lugar en cuanto a economías en materia de inversión extranjera directa se refiere, y el 16° en destino preferido de los capitales internacionales. No obstante, se debe estar consciente de la necesidad de mejorar nuestra posición. En cuanto a las empresas que resultaron galardonadas por el Premio Nacional de Exportación, señaló que para el COMCE es una enorme satisfacción que dicha ceremonia de premiación se realice durante la realización del Congreso Anual, felicitando así a las empresas merecedoras de esa distinción.

Durante su intervención, el Presidente de México, Enrique Peña Nieto, agradeció por el espacio para premiar a las empresas que hacen el esfuerzo de mostrar lo mejor de México al mundo y aprovechó la oportunidad para felicitar a los dirigentes de las organizaciones empresariales y a la representación de la sociedad oaxaqueña.

Por lo que toca al tema de la exportación mexicana, dijo que las empresas hoy reconocidas han mostrado como se ha ido ampliando la oferta de productos mexicanos en el mundo, los bienes y servicios que ofrecen con la reconocida calidad mexicana, elementos que consideró, son la mejor carta de representación de la capacidad que tenemos como país de competir y ganar. Asimismo, se refirió a los sucesos que han impactado al sector exportador, subrayando el inicio de una nueva relación con el nuevo gobierno de Estados Unidos a partir del proceso de renegociación del TLCAN que se encuentra en curso. Al respecto, hizo un reconocimiento al sector empresarial por acompañar a los negociadores del Gobierno mexicano en el “cuarto de al lado”.

Adelantó, además, que está en proceso de ser lanzada una campaña para reforzar el sello Hecho en México, una herramienta para que los productos mexicanos mejoren su acceso a mercados internacionales. Mientras tanto, recordó que la revolución tecnológica y la era digital han abierto espacios para que el comercio se agilice y acelere, por lo que el Gobierno Federal apoyará estas nuevas tecnologías en beneficio particularmente de las pequeñas y medianas empresas. Hacia el final de su intervención, el Presidente Enrique Peña Nieto, señaló que, si bien México es reconocido gracias a sus productos y servicios, aún queda mucho por avanzar en materia de diversificación, y es ahí donde los empresarios son quienes tienen la última palabra, concluyó.

Panel 3 “Latinoamérica como Mercado Natural para la Diversificación del Comercio”

Participantes:

- Alfonso Rojas González de Castilla, Presidente de la Asociación de Agentes Profesionales de Aduana de las Américas (ASAPRA).
- Melvin Redondo, Secretario General de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA).
- Guillermo Rozenwurcel, Director Ejecutivo del Centro de iDeAS de la Universidad de San Martín, Argentina.

La discusión versó sobre el hecho de que para México, los países que integran América Latina deben ser un mercado natural de diversificación comercial, en tanto que el país comparte con ellos hábitos de consumo y preferencias culturales que impulsan la aceptación de las exportaciones de origen mexicano. No obstante que el problema está en que no se ha aprovechado la excelente ubicación geográfica de la región, misma que permite que se establezcan cadenas de valor, donde la materia prima producida en un país puede ser transformada en un producto final en un segundo país para que finalmente sea exportada a un tercero.

De manera particular, Melvin Redondo, Secretario General de la SIECA explicó que México “se ha enfocado mucho a la producción de bienes primarios”, pero dijo que esos bienes bien se podrían transformar en la región y generar esas cadenas de valor que alimentaran de una forma pragmática un comercio más amplio entre los países de Latinoamérica.

Sobre un modelo de gestión de fronteras, Redondo detalló que bajo la estrategia de facilitación de comercio y con el objetivo de tener una aduana integrada, existen varias propuestas en Centroamérica para tener una sola infraestructura que esté determinada a una sede central que cuente con funcionarios de aduanas, policía, migración y de carácter sanitario para que haga una sola intervención y trámite del cruce transfronterizo de mercancías y personas, bajo un solo manual de riesgo y una regulación debidamente armonizada. Todo lo anterior con el objetivo de ahorrar tiempo, enfatizó.

En ese sentido, los panelistas asintieron en lo laborioso y burocrático que es exportar, pues se tiene que hacer un trámite de exportación en el país de salida, se cruzan las fronteras y se hace un trámite de importación en el país de entrada, lo significa que se tienen dos oficiales de aduana, uno de cada lado y dos migratorios. Argumentaron que sería posible homologar el proceso de revisión de las mercancías. Esto, a su vez, incrementaría la competitividad y alimentaría la velocidad con la que transitan las mercancías, afirmó el Secretario Redondo, quien también señaló la importancia de que los acuerdos comerciales en la región latinoamericana se entrelacen para generar mayor comercio.

Los participantes concluyeron señalando el enorme potencial que tiene la región desde una perspectiva comercial, sin embargo, subrayaron la importancia de las cadenas de valor y los modelos de gestión de fronteras coordinadas para lograr el mejor aprovechamiento de la zona.

Panel 4 “Crecimiento de la Economía Asiática como Base Estratégica para la Diversificación del Comercio”

Participantes:

- Presenta y Modera: Luz María de la Mora Sánchez, Directora LMM Consulting.
- Francisco de Rosenzweig Mendiola, Socio de White & Case.
- Jorge Alberto Lozoya, Ex Embajador de México en Malasia.

Al inicio del Panel, Luz María de la Mora, Directora de LMM Consulting, se refirió a la visita que realizó el Presidente Enrique Peña Nieto a China en el marco de la Cumbre de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) para participar en la reunión de los países en desarrollo, la cual consideró como “un importante indicador de la relación que hemos construido con Asia”, permitiendo “reforzar la estrategia de México en el momento de la negociación del TLCAN, trayendo a la mesa a uno de los socios de México más importantes en el mundo”, puesto que China es el segundo socio comercial para México. En ese sentido, señaló que la diversificación con Asia resulta fundamental por múltiples razones, entre ellas, porque Asia es un mercado ascendente que representa alrededor del 40% del PIB mundial y es también la región con el índice o la tasa de crecimiento del PIB más alto, el cual redundó entre el 4% y 5% para este año, comparándolo con el de otras áreas como Europa o América del Norte que se encuentran entre el 2% o menos. Por lo tanto, dijo, es claramente una región que tiene una gran dinámica en su crecimiento económico, una clase media en ascenso, con perspectivas impresionantes sin ser un área homogénea, sino más bien, un área con países muy dispares que a su vez mantienen mercados igualmente diversos pero en constante desarrollo.

De esa manera, abrió la discusión en torno a cuál es el futuro de México en Asia, partiendo de la idea de que es un área que “ya se ha explorado y trabajado”, considerando que es tal vez a partir de las posibilidades de la implementación del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), el cual se encuentra en un periodo de transición hacia un TPP 11, donde pueden surgir mayores oportunidades para México, entre otros procesos de integración que se están desarrollando en Asia-Pacífico.

En ese sentido, el Embajador Jorge Alberto Lozoya se refirió en primer lugar, a las diferencias existentes en México y los países que conforman la región de Asia, quienes en su opinión “conocen muy bien el comercio dado que es una actividad que han venido desarrollado en los últimos 1500 años, cuando menos, lo que les ha permitido conocer muy bien su región”. Por lo tanto, dijo que una característica que los diferencia es el conocimiento, de ahí que es importante entender que estas naciones “trabajan a partir de un enorme conocimiento de lo que han hecho”. Asimismo, reconoció que son sociedades que “van por todo”, por lo tanto, es importante que México no vaya solo a Asia, sino con sus socios dando lugar a una acción conjunta que en esos casos resulta extraordinariamente importante, puntualizó.

En su oportunidad, Francisco de Rosenzweig habló del reto que significa entender cómo funciona Asia, por ser la región más dinámica después de América Latina, una condición que varía dependiendo como se perciba ya que puede ser la más dinámica o la segunda más dinámica. Pero consideró que se debe también a que pocos tienen presente el simple hecho de que “Asia en su conjunto representa más del 15% del comercio total de México”, donde China por sí sola tiene el doble comercio que tiene México con Europa, región con la que el país mantiene un Tratado de Libre Comercio el cual se busca modernizar. Recordó que esta circunstancia surge

a partir del ingreso de China a la OMC, lo cual permitió un crecimiento muy importante de su participación en el comercio, y no sólo de México sino también de toda la región latinoamericana, donde con la excepción de Brasil y México, es el primer socio comercial de todos los países de América Latina, destacó.

Para México, China es el segundo socio comercial con cerca de 75,000 millones de dólares derivados de esta actividad, un hecho que desde su perspectiva, representa una gran oportunidad. En cuanto al TPP, dijo que México entra a las negociaciones precisamente con dos objetivos: primero, para buscar modernizar y preservar el TLCAN; y segundo, para ver cómo incidir para que la apertura del mercado estadounidense –con el TPP- no perjudicara o sancionara las preferencias. En ese sentido, consideró que si bien fue una negociación muy compleja, permitió que México se acercara a economías con las que no aún no tiene un Tratado de Libre Comercio o una relación diplomática estrecha, Japón es el único país con quien México tiene un acuerdo comercial que data de 2005, el cual privilegia la liberalización de bienes industriales. Entonces, los balances se lograron durante esta negociación en donde México estuvo involucrado cinco años.

En relación con la anterior, se refirió a la Alianza del Pacífico como un mecanismo alterno que siempre estuvo presente en las negociaciones del TPP, pero es también un esquema complementario para acercar a México a la región asiática. Y aunque el TTP es sin duda una negociación incomparable, la Alianza del Pacífico ya es una iniciativa que está en vigor y donde México es fundador junto con Colombia, Chile y Perú, recalcó. Al respecto, dijo que actualmente se está negociando con cuatro economías adicionales bajo la figura de Estado Asociado, de las cuales tres de ellas son asiáticas, a saber: Nueva Zelanda, Australia, Singapur y Canadá con quien ya se tiene un tratado. Sin embargo, la diversificación es un tema que lleva tiempo, que requiere acuerdo político, compromiso empresarial y una estrategia en donde, “como bien dijo el Embajador Lozoya, haya un país atractivo donde no llegue solo”, finalizó.

Panel 5 “Reposicionamiento de la Relación México-Estados Unidos-Canadá”

Participantes:

- Presenta y Modera: Manuel Molano Ruiz, Director General Adjunto del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO).
- Javier Martínez –Presidente de Asociación Empresarial de Mexicanos en Estados Unidos.
- Jean-Dominique Ieraci –Jefe Adjunto de Misión y Ministro Consejero de Canadá en México.
- Miguel Ángel Margáin – Director General del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

Al inicio de su presentación, Manuel Molano, Director General del IMCO, coincidió con la relevancia del tema de este panel dado el contexto de la renegociación del TLCAN, considerando necesario conocer la perspectiva de los invitados alrededor del reposicionamiento de la relación entre los tres países de Norteamérica y discutir sobre cómo el marco jurídico mexicano se está modificando para parecerse más al de Canadá y Estados Unidos a fin de hacer más compatible nuestra legislación en materia industrial, por ejemplo. De la misma manera, señaló la importancia de conocer el aspecto de las denominaciones de origen de los licores como el whisky o el tequila para conocer como es que Norteamérica se organizó para obtener mercados estructurados sobre ese respecto.

En ese sentido, Jean-Dominique, Jefe Adjunto de Misión y Ministro Consejero de Canadá en México dijo sentirse “optimista” sobre el futuro de la región de América del Norte, dado que existe una profunda relación entre los tres países, donde destaca la relación entre Canadá y México al ser una que en los últimos siete meses ha crecido a un tamaño importante. Así, señaló que a partir de la acción del Gobierno canadiense para suprimir la visa para los mexicanos el año pasado, se ha visto un crecimiento del 80% en el número de turistas

que viajan hacia Canadá, así como un número destacado de estudiantes canadienses que llegan a México, y mexicanos que llegan a Canadá.

Por lo que toca a la relación comercial, comentó que ambos países mantienen un vínculo extendido donde el comercio bilateral es de alrededor de 40,000 millones de dólares anuales, además, en México hay más de 115 plantas canadienses en el sector automotriz, principalmente. Precisó que “México es el segundo o tercer país en casi todos los indicadores” con respecto a Canadá.

En su oportunidad, Miguel Ángel Margáin, Director General del IMPI, comentó que en la actualidad “nos hemos convertido en una sociedad y economía de conocimiento”, condición que no era evidente hace apenas unos años, de manera tal que la propiedad intelectual ha adquirido una importancia indiscutible y más aún si se considera que “hoy por hoy los activos más importantes de una empresa son precisamente los activos intangibles”, es decir, el conocimiento protegido, recalzó.

En torno a la renegociación del TLCAN, consideró que el tema de la Propiedad Intelectual es un gran reto para México. Recordó que el IMPI es una institución que surgió a partir de este Tratado. A pesar de que anteriormente en México se contaba con un modelo de legislación internacional a partir de los acuerdo de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés), fue con la OMC que el tema empezó a tomar un dinamismo mayor, precisó. No obstante, fue gracias al TLCAN que se establecieron los altos estándares de protección a la Propiedad Intelectual. Asimismo, dijo que es ahora la oportunidad de América del Norte, concretamente de la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO, por sus siglas en inglés), la Oficina de Propiedad Intelectual Canadiense (CIPO, por sus siglas en inglés) y el IMPI para fortalecer el sistema de propiedad intelectual, situándose nuevamente en la discusión sobre la estandarización de estos temas. Concluyó su intervención diciendo que la oportunidad en la materia con América del Norte se extiende también hacia la Cuenca del Pacífico, donde se observa igualmente el mayor crecimiento de Propiedad Intelectual en el mundo.

En seguida, Javier Martínez, Presidente de Asociación Empresarial de Mexicanos en Estados Unidos, habló sobre el TLCAN desde su perspectiva como empresario mexicano en Estados Unidos. En ese sentido, dijo que para México es muy importante estar y mantenerse en el TLCAN, porque eso “se traduce en certidumbre legal, protección a las inversiones mexicanas en Estados Unidos y Canadá y sobre todo, una manera de vivir las controversias”. Desde el punto de vista de los empresarios, aporta dirección y estrategia para los planes de exportación, consideró. En el caso también del TLCAN, se refirió al anexo 313 que protege la categoría del tequila, por lo que Estados Unidos y Canadá reconocen al tequila como un producto específico de origen mexicano, y no permiten importaciones de productos de otros países llamados tequila que no provengan de México. A cambio de eso, señaló, México opta por reconocer el *whisky bourbon* y el *Tennessee whisky* como productos distintivos de Estados Unidos, y el *Canadian whisky* como un producto de origen canadiense.

Sobre la posibilidad de que el TLCAN se termine, específico que ciertamente “no afectaría a la industria tequilera” porque la marca sigue protegida bajo la figura del *Certification Mark*, misma que es otorgada por la oficina de patentes y marcas de los Estados Unidos y el Gobierno mexicano es el propietario único de la palabra “Tequila”. En consecuencia, nadie que no esté autorizado por el Gobierno mexicano puede hacer uso de ella, indicó. Sin embargo, el riesgo está en que las empresas están sobreexpuestas, dado que el 70% de las empresas tequileras mexicanas tienen concentrada su venta en el mercado de Estados Unidos y Canadá.

Para finalizar, habló de las acciones que los empresarios pueden realizar para defender el libre comercio, entre las que está el promover una buena interacción a través de las organizaciones empresariales, no solo a nivel

Federal, sino también a niveles Estatales y Municipales, tomando en cuenta la importancia de buscar el apoyo en las organizaciones de la diáspora mexicana, pues hay más de 35 millones de mexicanos que son parte de ellas.

Panel 6 “Entorno Económico Global”

Participantes_

- Presenta y modera: Sergio Contreras Pérez, Vicepresidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE).
- Juan Carlos Baker Pineda, Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía.
- Eugenio Salinas Morales, Vicepresidente de Negociaciones Internacionales del COMCE y Coordinador del Cuarto de Junto para la renegociación del TLCAN.

A manera de introducción, el Vicepresidente del COMCE, Sergio Contreras, sometió al análisis la postura actual de México frente a las negociaciones comerciales en las que se encuentra inmerso, particularmente a renegociación del TLCAN. Sobre ésta, explicó que el sector privado está yendo de la mano junto con el Gobierno Federal, en el denominado Cuarto de Junto, con miras a lograr mayores oportunidades y definir las estrategias que a este sector le interesa tener en esta negociación. Asimismo, señaló que se ha creado el Consejo Estratégico de Negociaciones Internacionales que está presidido por Juan Pablo Castañón como Presidente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) y cuya vicepresidencia la ostenta Valentín Díez Morón como Presidente del COMCE. Sobre el Cuarto de Junto, el cual es coordinado por Eugenio Salinas quien también se desempeña como Secretario Técnico del mismo, indicó que está constituido por 27 mesas de trabajo en las que se definen precisamente las estrategias que el sector empresarial propone en apoyo a la negociación del TLCAN. Señaló que adicionalmente, se cuenta con el Cuarto de Inteligencia conformado por destacadas personalidades con amplia experiencia en el ámbito de las negociaciones comerciales.

Posteriormente, Juan Carlos Baker, Subsecretario de Comercio Exterior, inició su intervención destacando la evolución comercial que el país está experimentando, a raíz de los objetivos logrados en materia de atracción de inversiones y de diversificación comercial dadas las diversas negociaciones comerciales en las que México se encuentra inmerso actualmente, lo que hace de la agenda negociadora mexicana una muy amplia y ambiciosa, al ser el único país que mantiene de manera simultánea negociaciones con Europa; con Estados Unidos y Canadá en el contexto del TLCAN, y consultas para el Acuerdo Transpacífico, ahora TPP 11, puntualizó.

Por otra parte, habló del futuro del esquema comercial multilateral, el cual desde su perspectiva, estará determinado en gran medida por las acciones que lleve a cabo México por diversas razones. Entre ellas, destaca el hecho de que México está inmerso en el proceso de modernización del TLCAN, el cual en su momento fue el instrumento de política pública más moderno y actualizado, que rompió todos los paradigmas posibles al incorporar otras disciplinas como Propiedad Intelectual, Solución de Controversias, entre muchos otros temas. Por lo tanto, aseguró que “el modelo comercial en América del Norte inspiró al desarrollo del esquema comercial multilateral”, detonando a su vez, un nuevo interés por la liberalización comercial bilateral.

No obstante, consideró que, además de que dicho Acuerdo se encuentra muy desactualizado en términos de la realidad de las empresas, “el medio ambiente en torno al Tratado también se deterioró, lo que ha cambiando la percepción, sobre todo en Estados Unidos, sobre distintos temas respecto de cómo y para qué funciona el libre comercio”, resultando en un contexto complejo. Pese a todo, reiteró que el espíritu del Gobierno se mantiene en lograr la modernización del Acuerdo con miras a mejorarlo.

En ese sentido, se refirió al proceso de renegociación que inició en agosto y del cual, ya se han completado dos Rondas de Negociaciones en menos de un mes, lo que demuestra la intensidad con la que el Grupo Negociador está abordando este proceso, indicó. Para este proceso, explicó que existen 24 grupos en los que se analizan los temas para la modernización del Acuerdo, mismos que sesionan de manera simultánea. Para lo que fue la última ronda, señaló que asistieron alrededor de 500 funcionarios entre los tres países para abordar los aspectos técnicos de la negociación, buscando que las distintas perspectivas sobre los múltiples temas, se vean reflejadas en un acuerdo entre las partes, para dar lugar posteriormente a lo que se denomina texto consolidado. Recordó que los avances de dichas mesas de trabajo se les reporta al final de cada ronda a los Ministros de Comercio de cada uno de los países, a fin de que hagan una evaluación sobre los avances que se están obteniendo.

Sobre los resultados de la última ronda, dijo que “ya hay temas en los que las distintas posiciones están comenzando a converger” hacia la línea conceptual que los tres países buscan, aunque hay temas como los de Propiedad Intelectual que serán mucho más complejos. Por otra parte, habló sobre las tendencias que van en contra de lo que tradicionalmente se observaba en materia de promoción del libre comercio por parte de Estados Unidos, algo que en su opinión, “México no debe aceptar a pesar de la relevancia del TLCAN” dado que hay límites establecidos y muy claros, y que tienen que ver precisamente con los Aranceles o las Restricciones al Comercio. Por lo tanto, cualquier posibilidad que busque restringir el libre comercio es inaceptable para México, enfatizó. Es así como, en el marco de esta negociación, México será quien en gran medida, decida si esas medidas con tintes proteccionistas tienen futuro o no.

Hacia el final de su participación, Baker dijo que la modernización del TLCAN no se contrapone con lo que se está llevando a cabo con otros socios como la Unión Europea para la modernización del Acuerdo Global, con quien además, México comparte alrededor de 70 mil millones de dólares, lo que representa una fuerte importancia para la diversificación de las exportaciones mexicanas. El objetivo esencial, dijo, debe permanecer en hacer converger ambos acuerdos en ambos lados del Atlántico. Para el caso de la región de Asia-Pacífico, donde Japón destaca como el principal socio comercial de México, señaló que se ha buscado generar nuevas oportunidades, por lo que se han tenido acercamientos importantes con Australia y Nueva Zelanda, por ejemplo, a fin de concretar la presencia de México en esa región. Por último, se refirió a América Latina como una región en donde aún no se logra consolidar una relación comercial importante, no obstante que la Alianza del Pacífico ha permitido promover de manera destacada la liberalización comercial. De esa manera, asumió el hecho de que el camino que se ha tomado es el correcto.

Eugenio Salinas, por su lado, específico que el Cuarto de Junto es donde el Sector Privado puede ofrecerle un *input* al Grupo Negociador sobre los diversos temas que se discuten durante las negociaciones, el cual está organizado por grupos que a su vez están coordinados por un secretariado técnico que, en principio, funge como enlace con la Secretaría de Economía y al mismo tiempo, se encarga de convocar al empresariado para participar y promover sus intereses siempre de manera esquematizada, concluyó.



CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
GILBERTO BOSQUES
ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN

Coordinadora General
Adriana González Carrillo

Coordinación y revisión
Arturo Magaña Duplancher
Ana Margarita Martínez Mendoza

Investigación y elaboración
Ana Paula Sandoval Motilla
Jorge Octavio Armijo de la Garza

Octubre de 2017

El **Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques** del Senado de la República tiene como objeto la realización de estudios y el acopio de información sobre temas de política internacional y política exterior de México; así como el prestar apoyo a las comisiones de relaciones exteriores para el desarrollo de sus actividades y el ejercicio de las facultades exclusivas del Senado en materia de política exterior; además de auxiliar a los órganos directivos, comisiones, grupos parlamentarios y senadores que así lo requieran en cuanto a diplomacia parlamentaria y protocolo en el ámbito internacional.

 **CGBSenado**

<http://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/>