



Reporte de la mesa de análisis estratégico

21. COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN (Sector Cuero-Calzado, Tecnologías de Información, Industrias y Servicios, Moda-Vestir)

Fecha: lunes 30 de octubre de 2017

Lugar: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus León, Gto.



Instituto de Planeación, Estadística y Geografía
del Estado de Guanajuato

Contexto general del PlanGTO2040 y su proceso de actualización

El **Plan Estatal de Desarrollo de Guanajuato, PlanGTO2040**, es el instrumento en el que los diferentes sectores de la sociedad acuerdan los objetivos, estrategias y proyectos para el desarrollo de la entidad con una Visión de largo plazo, el cual deberá ser actualizado al 5º año de la administración en turno (*Artículo 25 de la Ley de Planeación para el Estado de Guanajuato*).

La actualización del Plan Estatal de Desarrollo es coordinada por el Ejecutivo del Estado a través del Instituto de Planeación, Estadística y Geografía, IPLANEQ, en colaboración con las diferentes dependencias y entidades de la administración estatal.

Destaca, como parte de las principales características del Plan, que la Visión del desarrollo de Guanajuato es construida desde la sociedad, lo cual, al combinarse objetivos y estrategias para un período de al menos veinticinco años, establecen las bases para la continuidad de las acciones a través del tiempo, ya que de éste se desprenden el resto de los instrumentos de planeación que se elaboren por parte de las administraciones estatales y municipales subsecuentes.

Al igual que otros instrumentos de planeación, el Plan contendrá un diagnóstico y diversos elementos de planeación (objetivos, estrategias y acciones) sin embargo, los principales distintivos del PlanGTO2040 los constituyen la incorporación de trayectorias, escenarios y metas de los diferentes indicadores que dan cuenta del desarrollo de la entidad; la participación de especialistas en los diversos temas que conforman el Plan; la identificación de proyectos de gran visión y la construcción de un tablero de control para asegurar el seguimiento del mismo.

Para más información sobre la actualización del Plan Estatal de Desarrollo sugerimos remitirse a la página: <http://plangto2040.iplaneq.net>

La mesa de análisis estratégico de COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN

Las *mesas de análisis estratégico* son uno de los mecanismos definidos dentro del proceso de actualización del PlanGTO2040 para realizar la consulta a los diferentes actores sociales de la entidad. El objetivo de las mesas es **definir la visión, escenarios y proyectos de gran visión** a desarrollar en los 37 temas considerados como estratégicos y prioritarios para el desarrollo de la entidad al 2040, uno de los cuales es el tema de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN**.

Las mesas de análisis fueron presididas por el Titular de la dependencia o entidad afín al tema y en ellas participan representantes de los sectores público, privado, social y académico en calidad de expertos en el tema en cuestión. En el caso de la mesa de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN** la mesa fue **presidida por el Titular de la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior** y la facilitación de la metodología estuvo a cargo del personal del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus León, ITESM.

Equipo facilitador:
CIDE/ITESM/IPLANEG

Anfitrión: Titular de la dependencia o entidad afín al tema



Participantes:
Especialistas en el tema de los sectores público, privado, social y académico

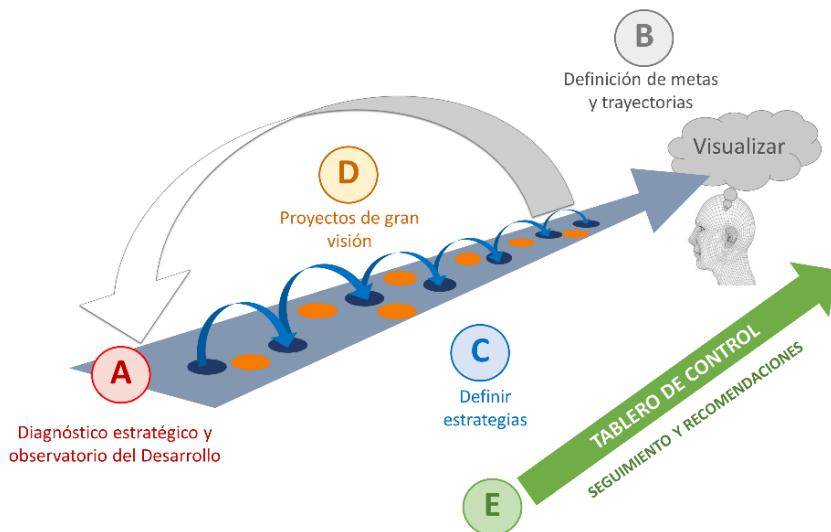
Equipo de apoyo:
IPLANEG / Dependencia anfitriona

Conformación genérica de las mesas de análisis estratégico

La mesa de análisis de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN** tuvo una duración aproximada de 4 horas y se llevó a cabo bajo la siguiente orden del día:

Tema	Responsable	Tiempo
Bienvenida	Ricardo Alanís Posada, Presidente CONCAMIN	5'
Contexto de la actualización del Plan 2040	Enrique Ayala Negrete, Director General del Iplaneg	10'
Mensaje de contexto en el tema en cuestión	Luis Ernesto Rojas Ávila, Director General del COFOCE	15'
Estatus de la re-negociación del TLCAN	César Gutiérrez Elizarrarás, Presidente del INDEX	15'
Desarrollo de la metodología	Personal del ITESM	3-3.5 hrs.

La metodología utilizada en la mesa de análisis es una construcción basada en el Backcasting, que considera, a partir de una identificación de la situación actual en el tema en cuestión, la definición de las características del futuro deseado o Visión; la identificación de los obstáculos o retos que debemos superar para alcanzar la visión, y finalmente, la definición de las propuestas de acciones estratégicas y proyectos de gran Visión para desarrollar rumbo al 2040.



Metodología del Backcasting. Fuente: Basado en The Natural Step, 2011

En el desarrollo de la reunión se comentó por parte del IPLANEGR que uno de los resultados que se generarían a la par del Plan, sería el observatorio del desarrollo de Guanajuato, este observatorio se basará en una plataforma informática que hará las veces de tablero de control lo cual permitirá, tanto a los ciudadanos como a las autoridades, realizar la evaluación del cumplimiento de los diferentes indicadores y sus metas; de igual forma se conformará un grupo de seguimiento integrado por ciudadanos destacados en diferentes ámbitos quienes, además del monitoreo que realizarán sobre los indicadores, emitirán recomendaciones que faciliten el eventual cumplimiento de las metas establecidas en el Plan.

Resultados de la mesa de análisis de COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN

En esta sección se muestran los resultados de la mesa de análisis estratégico en el tema de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN** para la cual se desarrollaron seis etapas:

1. Análisis de Trayectorias y Escenarios.
2. Caracterización de la Visión
3. Identificación de Retos
4. Definición de Acciones y Proyectos Estratégicos
5. Renegociación del TLCAN
6. Plan B del TLCAN

1. Análisis de Trayectorias y Escenarios. En esta etapa, se presentó un indicador relativo al tema, el cual fue puesto a consideración con la finalidad de definir si los participantes se encontraban de acuerdo o no con los escenarios planteados.

El **indicador** presentado fue el de “*Participación porcentual en las exportaciones totales del país*” cuya construcción de trayectorias y propuesta de escenarios se presenta a continuación:

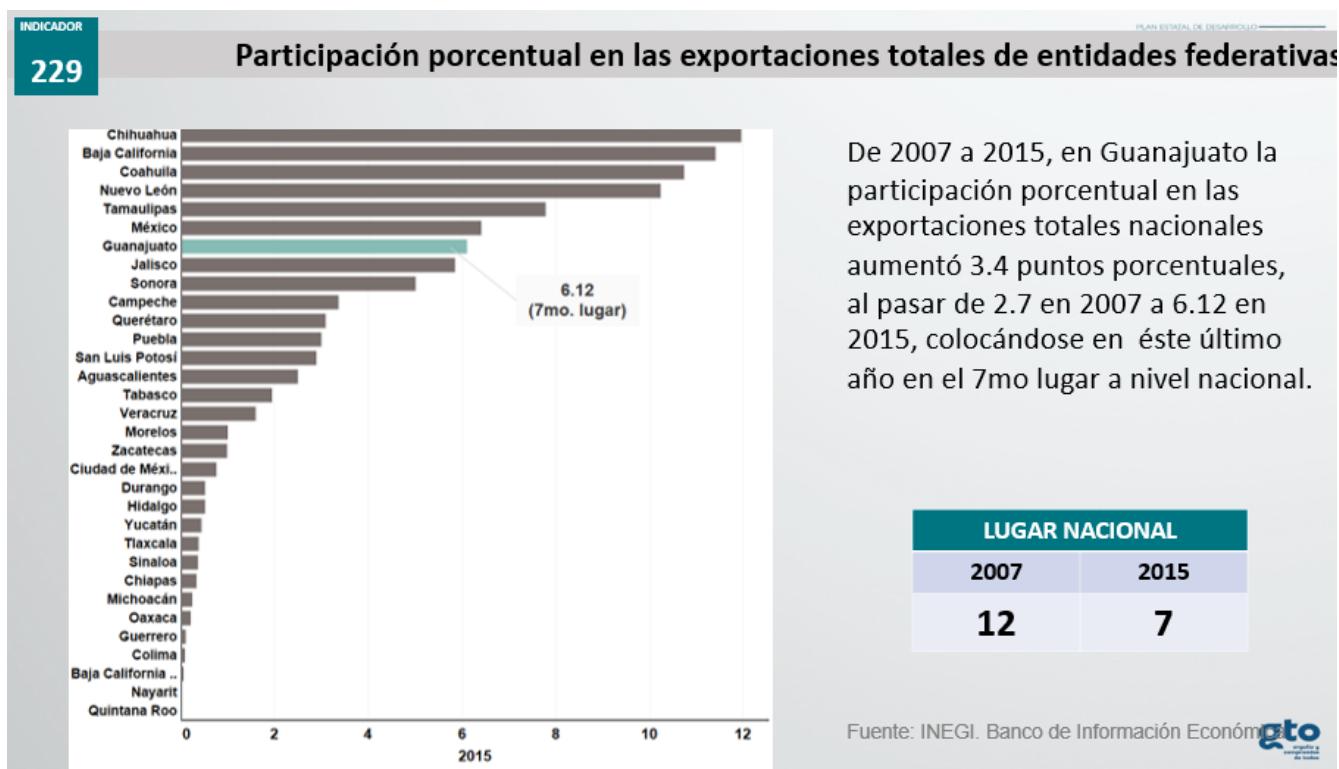


Imagen 1. Construcción de trayectorias

INDICADOR
229

Participación porcentual en las exportaciones totales de entidades federativas

VALOR ACTUAL DE GUANAJUATO

6.1%

ESCENARIO CONSERVADOR

6.4%

Alcanzar el porcentaje del Estado de México en 2015

ESCENARIO OPTIMISTA

7.8%

Alcanzar el porcentaje de Tamaulipas en 2015

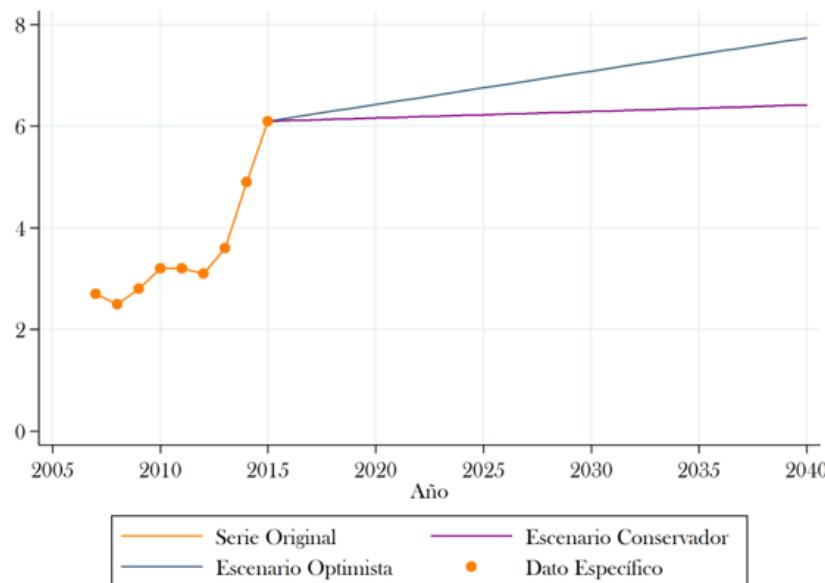


Imagen 2. Propuesta de escenarios

Sobre este indicador, una vez puesto a consideración de los participantes bajo la pregunta “¿Estás de acuerdo con el escenario optimista/conservador y por qué?”, se obtuvieron los siguientes resultados:

Escenario conservador	Votos
Sí	11
No	7

Escenario optimista	Votos
Sí	18
No	7

Escenario optimista	
Sí, porque...	No, porque...
1. Porque tiene ventajas competitivas en términos de producción tecnificada.	1. Porque es muy corto la meta el estado puede con más.
2. Como estado nos estamos dirigiendo hacia una nueva transformación digital y de innovación que permitirá detonar las exportaciones de "valor agregado" en el mediano y largo plazo por arriba incluso de este escenario.	2. La comparativa se me hace con mala distribución.

Sí, porque... (continuación)	No, porque... (continuación)
3. Con un plan de desarrollo adecuado de demandas de productos esta meta es muy corta.	3. El desarrollo industrial en la Entidad requiere un escenario más alto.
4. Mayor crecimiento en la industria automotriz vs el desarrollo de la industria automotriz se ha debilitado por la política de TRUMP; porque la relación comercial, no obstante, el Sr. Trump, la van ir marcando los empresarios y los mercados; Los estados fronterizos sufrirían con mayor fuerza en caso de una cancelación del TLCAN.	4. Es un indicador que parece arbitrario.
5. La cantidad de avance proyectado en puntos porcentuales es relativamente poca vs el tiempo disponible.	5. Incertidumbre por teorías globales contra el comercio.
6. Necesidad creciente de alimentos. Si, porque seremos más personas y se requerirán más alimentos; Si se sigue apostando a la inocuidad y trazabilidad se exportará más; Fomentando inversión diversificando portafolios hacia Ingredientes y no materias primas; si se apoya el mandar más productos con valor agregado en alimentos transformados.	6. Actualización TLCAN.
7. Nuestro problema no es el mercado, es la oferta disponible.	7. Indicador sesgado metodológicamente.
8. Sistemas de gestión de calidad establecidas.	8. Porque el estado está en posibilidad de crecer mucho más ante la perspectiva de mercados mundiales.
9. El desarrollo industrial del estado; Si porque se ha tenido un desarrollo sostenible en el estado y cada día se trabaja más de manera transversal entre las empresas y los diferentes niveles de gobierno.	9. Guanajuato cuenta con un potencial productivo que está despertando con una dinámica de inversión y desarrollo mayor por lo que el indicador proyectado se considera bajo.
10. Por las inversiones que se están realizando; Gobierno estatal pro inversión; Por que las inversiones que se han realizado son para seguir creciendo.	10. Necesitamos unirnos como empresas y el desarrollo se tiene que ver potencializado.
11. EUA después de su crisis del 2008, ya está repuntando. Por ello las inversiones en México, han sido para venderles más.	11. Puedo entender con los indicadores falta de empuje por parte del gobierno federal para establecer metas adecuadas.
12. Se debe aprovechar la situación del TLC para sacudirnos y fortalecer las acciones de crecimiento de las exportaciones con los tratados y acuerdos comerciales que ya tenemos, sin dejar el de EUA.	12. El sobre-control del gobierno federal sobre las empresas.
13. Se tiene un trabajo de varios años de continuidad que nos ha dado una base, una capacidad instalada e instituciones sólidas de triple hélice.	13. La inseguridad.
14. Decremento en el área agrícola en USA, impulsará el crecimiento en campo en México, en especial la zona del Bajío; sólo que el agua es una gran limitante.	14. Corrupción.
15. Potencial de capacidad agroindustrial y apoyos de Gobierno e Instituciones.	15. Se ha vuelto un estado disfrazado de maquilas y no genera desarrollo.
16. Fomentar apoyos para el campo y las tecnologías de punta para incrementar la capacidad de producción con conciencia de ambiente sustentable.	16. Se necesita analizar y tener una ecuación con los multifactoriales necesarios para tener más certidumbre. Para desarrollar análisis descentralizados con técnicas proyectivas y tener un dato más cercano, basado en regresiones con un alto nivel de confianza.
17. para tener una información más veraz debemos excluir los estados fronterizos.	17. Enfoque del gobierno en la atracción extranjera y no del desarrollo de la industria local.
18. Los datos estadísticos nos muestran la realidad que ha pasado en un período determinado; si las variables no tienen modificación importante, la tendencia seguirá siendo igual.	18. Aprovechar que muchos países están tratando de mejorar el comercio exterior con México.

Sí, porque... (continuación)	No, porque... (continuación)
19. La estructura económica de Guanajuato tiene un gran potencial, para atender la demanda de muchos productos y/o servicios, que todavía hoy en día no incursionamos.	
20. Porque toda la inversión en innovación en el Estado en el futuro se va a capitalizar, todavía es incipiente, pero va a llegar un momento en que marque una diferencia.	
21. El comercio exterior está atravesando la mayor coyuntura de la era moderna y Guanajuato deberá transformar no solamente el monto de sus exportaciones sino más bien el valor agregado de estas mismas.	
22. Existen una cantidad importante de productos que no estamos aprovechando de manera integral, ya que sólo los vemos como materia prima y no de todos los subproductos que se pueden obtener y que actualmente importamos una cantidad relevante.	
23. Si es posible por la tendencia de las exportaciones en el Estado.	
24. Nuevas tecnologías para ser más eficiente en el proceso productivo por falta de recursos humanos.	
25. Si, siempre y cuando se le dé el valor adecuado al rubro de las exportaciones y el impacto que esta actividad genera en una economía.	
26. Guanajuato cuenta con una institución especializada y madura (COFOCE) para el impulso porcentual proyectado.	

Escenario conservador	
Sí, porque...	No, porque...
1. Adecuado conforme al desarrollo inercial; la propia inercia del desarrollo actual permite alcanzar la meta planteada.	1. Porque es muy poco lo que muestra como reto.
2. La industria agro-alimentaria de acuerdo a nuestra experiencia sigue creciendo y puede ser superior al conservador.	2. Guanajuato cuenta con un gran potencial en recursos humanos, parques tecnológicos, centros de investigación y universidades; así como la infraestructura necesaria para catapultar mucho más que este escenario conservador a las exportaciones.
3. Porque el panorama está basado en las empresas ya establecidas en el estado y la diversidad de su portafolios base está ya bien definido.	3. Además de conocimiento sobre exportaciones ya que tenemos un corredor industrial muy grande y con alta economía.
4. Es alcanzable dado el desarrollo y proyección actual.	4. Sólo en caso de que se acotara el TLCAN, por un período corto (plazo), haría que nuestro ritmo de crecimiento, inversión y tasa de exportaciones tuviese una dinámica más conservadora.
5. Cambios en tecnología automotriz.	5. Es poco el diferencial de participación porcentual en el tiempo vs las inversiones proyectadas.
6. Porque ya se tiene ese nivel de desarrollo; porque es la tendencia que se ha venido desarrollando durante los últimos años; porque hay un trabajo de años que respalda esa tendencia.	6. Porque la información que se muestra es de 2015 y para esta fecha seguramente el indicador ya está alcanzando el 6%.
7. Oportunidades laborales en Guanajuato.	7. Considerando el potencial del estado, este indicador se cumple aún sin realizar esfuerzos importantes de planeación; este escenario está muy débil y sin empuje por parte del gobierno.

Sí, porque... (continuación)	No, porque... (continuación)
8. Mejora en formas de trabajo en Puerto Interior.	8. Se necesita analizar y tener una ecuación con los multifactoriales necesarios para tener más certidumbre. Para desarrollar análisis descentralizados con técnicas proyectivas y tener un dato más cercano, basado en regresiones con un alto nivel de confianza.
9. La investigación del CIDE muestra lo que ha sucedido en los últimos años; por lo tanto la propuesta de crecimiento conservador es alcanzable, dejando la expectativa de mayor crecimiento para el escenario optimista.	9. Hay posibilidades que con la nueva relación del TLC podría tener escenarios diferentes; en caso de una cancelación del TLCAN y una reacción lenta tanto del estado como de IP pueden impedir alcanzar este escenario.
10. Se tiene que planear paso a paso vigilando el entorno social y político de nuestro principal socio comercial, para garantizar certeza a los empresarios.	10. No hacer comparativa con otros estados; medirnos contra estados teniendo diferentes sectores no se puede comparar.
11. Este escenario puede crecer haciendo más inversiones en tecnología.	11. Si se sigue la política actual de atraer inversión sólo a maquilas disfrazadas de plantas como sucede en lo automotriz no seremos capaces de alcanzar esto.
	12. Falta más información para las empresas sobre indicadores de gobierno en exportaciones e importaciones que nos permitan tomar acciones y riesgos como empresarios y aportar para subir la meta establecida.
	13. Puede ser que el Tema de la INSEGURIDAD empiece a impactar a las inversiones.
	14. Se requiere de una planeación realista del potencial por sector productivo, con los actores de las cadenas de valor y dinamizar éstas a fin de lograr que los eslabones más débiles se fortalezcan con una visión de largo plazo, con una definición de objetivos, estrategias y líneas de acción. con indicadores muy básicos que sea evaluados y medidos semestralmente a nivel de cada cadena de valor porque son las que compiten en el plano internacional.
	15. Utilizar técnicas proyectivas con más fundamento.
	16. Nos puede impactar la reciente escasez de mano de obra.

2. Caracterización de la Visión. En este paso se preguntó a los asistentes "Si te quedaras dormida o dormido el día de hoy, y despertaras en el año 2040, ¿qué características desearías que describieran la situación en Guanajuato en el tema de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN?**" Para responder la pregunta, se les solicitó escribir de 2 a 3 ideas en tiempo presente que describan una característica deseable a alcanzar en el futuro, obteniendo las siguientes conclusiones:

Características de la Visión	Votos
1. Las exportaciones de GTO se basan en productos y servicios con alto contenido de "valor agregado" lo que ha permitido elevar el nivel de vida de la región y "catapultar" a nuestro estado como el nuevo "hub logístico de México".	8
2. Somos exportadores de "mente factura", valor agregado y productos y servicios innovadores con alto grado de competitividad y diferenciación que ha permitido posicionar al estado como uno de los más competitivos a nivel nacional.	6
3. Guanajuato, es el nodo de logística más importante del país debido a la excelente conectividad y ubicación geográfica.	5

Características de la Visión	Votos
4. Ser el motor del desarrollo regional y nacional a través de políticas públicas que generen unidad en las empresas y sectores industriales y su actuación que permita el movimiento ágil logístico de mercancías.	5
5. Guanajuato cuenta con cadenas de valor agroalimentarias competitivas a nivel internacional infraestructura productiva, de almacenaje, redes de frío, tecnología de vanguardia, instituciones de gobierno y de educación enfocadas en el fortalecimiento de las cadenas productivas que son competitivas a nivel internacional.	5
6. Proveedor número uno de alimentos de exportación a todo el mundo.	4
7. Guanajuato es el líder nacional en exportaciones agroalimentarias del país.	4
8. Economías de escala al alcance de los pequeños y medianos productores.	3
9. Sistema logístico de primer mundo.	3
10. Guanajuato tiene centros aeroportuarios con cadenas frías y vuelos a los cuatro puntos cardinales.	3
11. Todas las empresas son certificadas como empresas socialmente responsables.	3
12. Sistemas avanzados de cultivos y producción. Manejo óptimo del agua.	2
13. Plantas procesadoras y de servicios disponibles para los productores pequeños y medianos.	2
14. Exportación sin documentos desde la aduana interior.	2
15. Guanajuato tiene a través de sus clústeres una gran aportación en el valor agregado de sus exportaciones.	2
16. Guanajuato es uno de los cinco estados con mayor exportación de bienes y servicios, dentro de los cuales las Mipymes locales participan con el cincuenta por ciento de las mismas, lo que ha impactado en el nivel de vida de los guanajuatenses.	2
17. Proveedor importante de alimentos, autos y autopartes, aeronáutica, medicina, industria química y turismo. Pero con un alto grado de integración de las Pymes en todos esos procesos.	2
18. Competitivo a nivel mundial con producción y canales de comercialización óptimos.	2
19. Guanajuato como el actor principal del encadenamiento de la industria nacional para la sustitución de importaciones en el país.	2
20. Exportamos tecnología desarrollada en el estado.	2
21. Sistemas productivos de alto rendimiento.	2
22. Guanajuato cuenta con centro de verificación de FDA Y USD, además de oficinas de COFEPRIS para agilizar las exportaciones de la agroindustria.	2
23. 100% comercio exterior digital.	2
24. El estado de Guanajuato se distingue por innovar en la promoción y desarrollo de comercializadoras que impulsan la oferta exportable de sus Mipymes.	2
25. Es reconocido por ser un exportador del sector agroalimentario de calidad a nivel mundial.	2
26. Ya el gobierno entiende que debe ser un facilitador para el impulso de los negocios internacionales con China y Asia, es el promotor número uno.	2
27. Todos los países quieren invertir en México, pero principalmente en Guanajuato.	2
28. Establecimos una red en todo centro y Sudamérica que nos permitió diversificarnos como líderes.	2
29. Contamos con una administración altamente eficiente, donde todos los trámites son sencillos y claros. Se cuenta con un gran soporte de sistemas en tiempo real.	2
30. Infraestructura para el campo de primer nivel.	2
31. Guanajuato cuenta con una red de promoción compartida de sus productos en sitio con nuestros principales países/clientes. Esto facilita a empresas pequeñas y medianas acceder los diferentes mercados.	2
32. Guanajuato es el nuevo "hub logístico" más importante de México y América latina, lo que le ha permitido detonar exportaciones con alto valor agregado dentro de la era de la innovación.	2
33. Guanajuato exporta a todo el mundo.	1

Características de la Visión	Votos
34. La trámitología en Guanajuato hoy es parte del pasado.	1
35. Las Mipymes de la entidad participan de manera organizada y exitosa en las exportaciones.	1
36. Hay un mecanismo eficiente y claro en todo el estado para las empresas exportadoras haciendo más fácil y rápido las exportaciones.	1
37. Guanajuato está en primer lugar a nivel nacional, ya que duplico el tamaño de su área constructiva e inversión extranjera.	1
38. Como el punto de distribución más confiable y competitivo de alimentos.	1
39. El impulso a la certificación y el hacer bien las cosas y a la primera es lo de hoy en Guanajuato.	1
40. Es un estado que siembra en su campo lo que tienen contratado.	1
41. Mano de obra especializada número uno en el mundo.	1
42. En Guanajuato se ha logrado de manera exitosa extender una amplia cultura exportadora entre las Mipymes, gracias al apoyo organizado del sector académico.	1
43. Primer lugar en desarrollo de proveeduría de industria automotriz con tecnología de punta y profesionalización de la mano de obra nacional y local.	1
44. La meta se ha quedado corta, la robótica nos ha dado un auge diferente.	1
45. Una gran cantidad de empresas exportadoras, contando así que del 100 % de las empresas en Guanajuato, tendríamos un 70% de exportaciones.	1
46. Automatización.	1
47. Sociedad con participación activa en bienestar social y de gobierno.	1
48. Guanajuato como estado y región cuentan con una correlación directa y positiva de la mejora en indicadores económicos y de desarrollo social.	1
49. El gobierno implementó con éxito programas de apoyo personalizados para el desarrollo de exportación de las empresas a nivel estatal.	1
50. Centro de desarrollo económico con base en una estructura de comercio exterior y logística sólida.	1
51. La oferta de empleos en Guanajuato es tan alta y tan buena que el desempleo es casi nulo.	1
52. La visión hoy es la SEGURIDAD es parte del desarrollo.	1
53. Tenemos la mejor tecnología para el despacho de mercancías.	1
54. Como el exportador número uno en México de granos, frutas y hortalizas frescas y procesadas.	1
55. Las bases de datos toman mucha fuerza en términos de información, ya que tenemos que empezar a codificar rápidamente esta información.	1
56. Guanajuato es el líder de la industria automotriz por la zona geográfica en que se encuentra.	1
57. Un Estado donde contamos con la infraestructura y equipamiento en bienes públicos necesarios y de alto impacto, para la sociedad en general.	1
58. Hub de innovación con sectores locales que incorporan valor agregado a sus productos, posicionándose en el mundo como elementos imprescindibles.	1
59. Ambientes fuertes de colaboración entre empresas; así como con la academia, la investigación y la sociedad.	1
60. Servicios de manejo post cosecha.	0
61. El puerto interior trabaja al 100% ayudando a la agilidad en exportaciones.	0
62. Ser reconocido como el proveedor más confiable de alimentos sanos.	0
63. Las empresas cuentan con un número mayor de máquinas y menor de mano de obra.	0
64. Procesos de esterilización de última generación.	0
65. Abasto de alimentos de Guanajuato a todo el mundo.	0

Características de la Visión	Votos
66. Guanajuato logra que el 80 % de la industria está certificada en programas de seguridad y cadenas logísticas.	0
67. Guanajuato es el estado de mayor exportación del país.	0
68. Debido a la globalización somos líderes en ramo automotriz por lo que un mayor número de profesionistas están interesados en trabajar en el estado.	0
69. Captamos que otros países nos vieran como benchmarking para sus exportaciones y crecimiento global.	0
70. El Bajío es conocido como el proveedor número uno en agroindustria para USA.	0
71. Es un estado líder en la producción de alimentos bajo condiciones controladas, invernaderos.	0
72. El desarrollo de tecnologías de tráfico nos ha hecho llegar a cada lugar en menor tiempo.	0
73. Contamos con una inserción rápida de los jóvenes al ambiente productivo, a través de redes de colaboración y capacitación.	0
74. Las personas nos comunicamos de manera interactiva.	0
75. El estado está reconocido por su producción respetuosa del medio ambiente.	0
76. Un estado donde las reglas y normas para el nacimiento de empresas es sencillo y transparente.	0
77. Estamos gestionando de manera eficaz y eficiente el control de nuestros indicadores y metas para seguir creciendo de manera constante, cumpliendo cada reto que nos estamos colocando.	0

3. Identificación de Retos. Para esta etapa del proceso, se solicitó a los integrantes de la mesa escribir de 3 hasta 5 ideas que representaran los retos u obstáculos que deben ser resueltos para alcanzar la Visión deseada. La pregunta detonadora fue “¿Cuáles son los grandes retos que debemos vencer para alcanzar la visión planteada para el 2040 en materia de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN?**”. Los resultados se muestran a continuación:

Retos identificados	Votos
1. Gente con mayor educación en el estado.	5
2. La problemática de seguridad tendrá que atenderse de manera eficaz.	5
3. Desarrollo de redes de exportación o consorcios para incluir en el comercio internacional a pequeños productores.	5
4. Es determinante que el gobierno le dé el peso adecuado a "LAS EXPORTACIONES" dentro del ecosistema estatal para poder ampliar los beneficios a favor de la internacionalización de las empresas.	5
5. Que se tenga de parte del estado una visión clara de que si no hay un ambiente de confianza y seguridad los empresarios no apostaran en Guanajuato ya que en la actualidad ésta va en sentido inverso y no se hace nada al respecto.	5
6. Definir las cadenas de valor más importantes del estado competitivas a nivel internacional y enfocar todos los esfuerzos en materia de innovación, inversión, desarrollo tecnológico, desarrollo empresarial y que las cadenas de valor menos competitivas se enfoquen los apoyos en materia social.	5
7. Falta de integración de las cadenas productivas de los diferentes sectores del estado de Guanajuato.	4
8. Terminar la infraestructura necesaria para la conexión logística de Guanajuato.	4
9. Dejar de priorizar a la inversión extranjera automotriz y apoyar a la agroindustria que genera mayores empleos y no representa un riesgo de inversión para el país.	4
10. Contar con estado de derecho que garantice la seguridad y la no corrupción de gobierno, empresa e individuos.	3
11. Integrar de verdad a las Mipymes al crecimiento de las exportaciones.	3
12. Certificación de las empresas.	3

Retos identificados	Votos
13. Buscar crear una sociedad más ética y moral con valores así como mejor preparada ya que hoy es porque se tiene volumen de gente no calidad.	3
14. Salarios más competitivos en mano de obra directa.	3
15. Lograr un verdadero equipo de trabajo entre las instituciones de gobierno, así como incluir a las universidades e instituciones de investigación y hacer un frente común con las organizaciones y empresarios para fortalecer las cadenas de valor y clústeres en el estado.	3
16. Ser el mejor estado en pago de salarios a nivel nacional evitado que el estado dé tantos beneficios a la industria extrajera mejorar a los nacionales, es decir que los apoyos del estado sean mejores para los empresarios locales para que sean más competitivos; desarrollo de capital local.	3
17. Que realmente la planeación estratégica del estado se lleve a cabo, se definan las estratégicas y acciones por cadena de valor con un responsable de cada una de éstas con un seguimiento programado por los diferentes participantes en éstas, y no que se realice porque ya se terminó un periodo sexenal de gobierno.	2
18. Coordinación y alineación de las instituciones de comercio exterior a nivel municipal, estatal y federal, hay una gran área de oportunidad, que se convierte en oportunidades desaprovechadas.	2
19. Falta de apoyo por parte del gobierno en tema de infraestructura, seguridad y crecimiento económico del país y por lo tanto de la zona.	2
20. Terminar con la impunidad y la corrupción a todos niveles.	2
21. Falta de profesionalización y cultura corporativa de las empresas guanajuatenses.	2
22. Políticas económicas federales "pro-empresa" facilitadoras de inversión para la industria nacional.	2
23. Que la INNOVACION se convierta en una rama obligada en las empresas (privadas o de gobierno) ya que nos permite desmarcarnos de la competencia y nos deja emitir miles de ideas que destruyen la administración convencional.	2
24. Contar con un diagnóstico real por sector productivo y cadena de valor para medir su nivel de competitividad actual.	2
25. Mejorar los niveles de estudios y aumentar los apoyos para que la siguiente generación se cultive y se enriquezca y se puedan repatriar esas mentes preparadas.	2
26. Lograr que más empresas cuenten con certificaciones internacionales.	2
27. Crear conciencia colectiva del bienestar social, restituir el tejido social desde el entorno familiar.	2
28. Incentivar a los jóvenes del campo a no ABANDONAR el sector.	2
29. Programas estatales de encadenamiento productivo de las IMMEX vs PyMES.	2
30. Simplificación del régimen fiscal.	2
31. Reducción de auditorías de comercio exterior a nivel federal y eliminar las estatales por la carga fiscal que tiene una empresa.	2
32. Atender de manera eficaz la sustentabilidad de los recursos naturales.	2
33. Crear oportunidades, en un modelo incluyente, para atacar de raíz la inseguridad.	1
34. Mano de obra suficiente.	1
35. Seguimiento a estrategias y programas que trasciendan los ciclos políticos.	1
36. Darle a los emprendedores, profesionistas, empresarios y comerciantes una preparación o inducción profesional para llegar a tener empresas exitosas.	1
37. Un sistema de movilidad de personas, que tenga un enfoque regional.	1
38. Ser líder a nivel nacional con mayor número de empresas nacionales.	1
39. Continuidad en los planes y proyectos de Gobierno a través de un esquema que garantice la justicia y la auditorías de manera cíclica al término e inicio de todos periodos de gobierno a todos niveles.	1
40. Empresarios que participen activamente en estos planes y su seguimiento hasta lograrlo.	1
41. Calidad y cantidad de recurso hídrico.	1
42. Falta de transparencia en toda la cadena de valor.	1

Retos identificados	Votos
43. Consolidar la oferta exportable de Mipymes ya que de manera individual no es viable su participación en el comercio exterior.	1
44. Es importante desarrollar mecanismos de comercialización (tradings) que impulsen la participación de Mipymes en el comercio exterior.	1
45. No contar con las certificaciones y sistemas que permitan el uso de big data.	1
46. La seguridad es un obstáculo para la realización del desarrollo deseado.	1
47. Desarrollo de oferta exportable específica a mercados definidos.	1
48. Desarrollo de programas de desarrollo de talento en el estado para mejoras lo niveles de profesionalismo en COMERCIO EXTERIOR del estado.	1
49. Desarrollar la colaboración empresa, academia, gobierno	1
50. No querer evolucionar en la inteligencia artificial.	1
51. Desarrollar una logística integradora que facilite los procesos para las empresas de todos los tamaños.	1
52. Por falta de beneficios fiscales, desinterés de inversión extranjera.	1
53. Baja inversión en tecnologías de la información, big data.	1
54. Considerar a todas las regiones del estado, en la participación de las exportaciones, con los productos en los que puedan ser competitivos o de innovación.	1
55. Desarrollo de TI para las cadenas logísticas para exportación.	1
56. Desarrollo de valores personales a todos los niveles (empresarios-lo que se debe de hacer-lo Correcto) y empleados (actuar con responsabilidad).	1
57. Tener un gobierno que este sintonizado con sus empresarios ya que por ocurrencias gobiernan y no por planes como este que son guía y no ocurrencias.	1
58. Formación integral, capacitación, y desarrollo de capital humano, como reto número uno en los próximos 20 años.	0
59. Combatir la inseguridad y la corrupción.	0
60. Premiar al que actúa con ética.	0
61. Tener líderes éticos, que den ejemplo de lo que realmente se quiere lograr.	0
62. Gente con deseos de logro y superación que motive a otros.	0
63. Mano de obra insuficiente.	0
64. Tener mano de obra más especializada.	0
65. Falta de una cultura exportadora entre las Mipymes de la entidad.	0
66. Creación de apps que nos permitan comunicarnos de manera ágil y efectiva para realizar negocios rentables.	0
67. Mano de obra y mente limitada.	0
68. Un gobierno que apoye y participe en el logro de los objetivos.	0
69. Aunque hoy el tema del emprendimiento está más fuerte que hace algunos años, creo que debemos cultivar esto en la educación de los jóvenes, que debe haber materias destinadas para estos temas.	0
70. Superar el rezago educativo del modelo actual.	0
71. La mano de obra en Guanajuato cada día es más escasa y esto es un tema que debemos analizar cómo mantener y anclar al personal en las empresas.	0
72. Sistemas educativos no adecuados a las nuevas demandas internacionales.	0
73. Las certificaciones para las pequeñas industrias es un tema que el gobierno debe dar mayor tolerancia.	0
74. Tener acceso a la tecnología mediante apoyos del gobierno.	0
75. Promover más la certificaciones de las empresas en el estado para dar certidumbre y confianza a la autoridad.	0

Retos identificados	Votos
76. Apoyo gubernamental para nuevas tecnologías en procesos productivos por falta de mano de obra en la zona.	0
77. Capacitación general de la visión que debemos seguir.	0
78. Materializar a nuestras personas y poder vender adecuadamente nuestra mente de obra, apoyo por parte del gobierno para obtener este reto.	0
79. CRM no actualizados.	0
80. Importante lograr la vinculación entre el sector privado y la academia para impulsar la cultura exportadora y desarrollar mecanismos de orientación a proyectos de exportación.	0
81. Legislaciones y acuerdos para agilizar las operaciones.	0
82. Producir con responsabilidad social.	0
83. Falta de apoyo para el pequeño exportador.	0
84. Infraestructura de primer mundo en puerto interior.	0
85. Ejecución y monitoreo de las estrategias planteadas.	0
86. Contar con esquemas de financiamiento adecuados y tasas más blandas.	0
87. Implementación en el corto plazo de TI para el despacho aduanero.	0
88. Que la planeación en las áreas que Guanajuato sea convertido en potencia ya cuajada o en vías de ser no se tiene un plan ni se respeta por acciones populacheras y de votos en vez de fortalecer sus empresas creadas.	0
89. Hacer atractivo y motivante a los jóvenes la ciencia y la tecnología, pero también lo de tener una vida balanceada. Evitar que los que crean las nuevas tecnología estén ellos mismos alienados de si.	0
90. Educación, fomentar la igualdad de oportunidad.	0
91. Simplificación de apoyos federales para el campo.	0
92. Producción primaria deberá de estar perfectamente alineada a demandas específicas.	0
93. Se requiere asegurar la alineación de las políticas públicas de los tres órdenes de gobierno.	0
94. Redefinir las políticas públicas en base a la planeación estratégica del estado y evitar duplicidad de apoyos.	0
95. Canales de seguimiento y vigilancia de la atención y aplicación de los planes de desarrollo.	0
96. Garantizar que los mejores puestos de trabajo sean asignados en base a capacidades reales.	0

4. Definición de Acciones y Proyectos Estratégicos. En el último ejercicio, se solicitó a los asistentes escribir de 3 a 5 ideas que representen las principales acciones o proyectos estratégicos de largo plazo que debieran concretarse para alcanzar la visión deseada, obteniendo las siguientes ideas con su respectiva votación:

Ideas de Acciones y Proyectos Estratégicos	Votos
1. Contar con un centro de inteligencia competitiva para el sector agroalimentario.	8
2. Es momento de integrar y potenciar al máximo a la cadena logística en su totalidad para detonar la competitividad de las empresas establecidas en nuestro de nuestro estado (aduanas, recinto fiscalizado, puerto interior, etc.) y dejar de hacer "micro esfuerzos macro desintegrados" que solo rezagan la competitividad de nuestro estado.	8
3. La transformación de este siglo se basa en la era de la innovación, Guanajuato debe acelerar la carrera para generar el ecosistema que permita llevar a sus empresas a esta nueva dinámica para que estas mismas pasen de la era industrial a la era digital.	7
4. Crear cadenas de colaboración: empresario muy exitoso, apoya a empresario Mipymes, éste a un emprendedor, que a su vez apoya a un universitario, que apoya a un chavo de prepa, etc.	6

Ideas de Acciones y Proyectos Estratégicos	Votos
5. Se debe propiciar un ecosistema basado en la innovación que permita la "transformación" de las empresas de nuestro estado y catapultar a estas mismas a una nueva etapa basada en la competitividad y valor agregado y diferenciado.	6
6. Contar un plan de seguridad de corto, mediano y largo plazo que incluya las mejores prácticas y que el 100% de la seguridad pública pase por un proceso de certificación y que se utilice la tecnología de vanguardia y sistemas de información de vanguardia, así como asesoría internacional para su seguimiento y medición de resultados.	5
7. Terminar e impulsar conectividad aeropuerto-aduana.	5
8. Infraestructura física que provoque economías de escala disponible a los productores hortofrutícolas.	5
9. Contar con un centro de inteligencia de negocios para administrar la planeación estratégica del estado por cadena de valor, definir objetivos, estrategias y acciones. Contar con información estratégica de mercados, de producción, etc., que sea administrado por la iniciativa privada y asesorado por universidades y empresas de consultoría.	5
10. Tener políticos más éticos y que representen algo y a alguien para que haya compromiso.	5
11. Esquema de comercio exterior/logística, generado, mantenido y coordinado por la COFOCE (que es gubernamental con base empresarial) de forma integral e intersectorial (mejores prácticas y su difusión).	4
12. Crear una cultura de la ética (respeto, honradez, compromiso, etc.) y la colaboración a nivel masivo en el estado.	4
13. Políticas públicas federales-estatales-municipales alineadas pro empresa y pro inversión con prioridad a empresas mexicanas.	4
14. Fortalecer los programas de innovación y desarrollo tecnológico, bajo un plan bien definido de oportunidades nuevos mercados.	4
15. Debemos realizar negocios exitosos que nos permitan equidad y un resultado de ganar - ganar entre empresarios y gobierno, construyamos un gobierno con personas comprometidas y destituir a la mafia que nos está dejando fuera de nuestras metas por intereses creados.	4
16. Replicar el binomio exitoso Index-Gobierno-Guanajuato en los estados aledaños para impulsar el crecimiento sostenido del comercio exterior.	4
17. Trámites de gobierno 100% online con plataformas confiables, accesibles y de amplia capacidad.	4
18. Cero tolerancia al crimen y corrupción.	3
19. Seguridad total en el estado y país.	3
20. Proyecto permanente de modernización de infraestructura carretera para garantizar la movilidad eficiente de mercancías y personas en la entidad.	3
21. Tecnificación del campo guanajuatense.	3
22. Contar con un diagnóstico actualizado de la situación productiva del estado cadena productiva (las más importantes), así como su planeación estratégica para cada una de éstas y plan de seguimiento.	3
23. Certeza y desarrollo de un esquema de energéticos que nos permitan planear los costos logísticos para alcanzar la competitividad en el exterior.	3
24. Reforma-programa educativa estatal que incluya ética, civismo, que se ejemplifique a nivel estatal la manera de conducir los funcionarios en conductas públicas y se genere una conciencia para las siguientes generaciones.	3
25. Acabar con la inseguridad y la corrupción.	2
26. Generar centros de auto energía en el estado para reducción de costo, con energía autosustentable. Utilizar los recursos naturales de estado para generar energía.	2
27. Trabajo en equipo gobierno y empresas para mayor confianza en tema fiscal para que esto no sea una carga y un obstáculo de crecimiento.	2
28. Contar con logística de cargas frías para alimentos para diversificar mercados.	2
29. Muy seguido lo que se necesita son técnicos, no universitarios, la diferencia es que uno debe de tener conocimiento específico, el otro conocimiento conceptual.	2

Ideas de Acciones y Proyectos Estratégicos	Votos
30. Simplificación en certificaciones para ser una empresa importadora y exportadora calificada y con un mayor crecimiento.	2
31. Lograr definir un equipo de trabajo interdisciplinario estatal para definir el centro de agronegocios y que este sea administrado por la iniciativa privada con representación de todas las cadenas productivas estratégicas, con visión de mercado.	2
32. Centros logísticos especializados para cada uno de los clústeres, desde los cuales se integra oferta exportable y se detonan exportaciones de manera exitosa.	2
33. Impulsar el desarrollo de nuevas tecnologías.	2
34. Invertir y mejorar la infraestructura.	2
35. Creación de centros de inteligencia comercial que desde el exterior detecten demanda y promuevan oferta de productos de Mipymes guanajuatenses.	2
36. Mejorar la infraestructura de distribución de la energía.	2
37. Invitar a empresas desarrolladoras de robótica e inteligencia artificial a participar en proyectos.	2
38. Continuar con desarrollo de parques industriales cercanos a poblaciones con problemas de desempleo.	2
39. Red de frío que acerque y dé mayor calidad y vida de anaquel a los productos perecederos del estado.	2
40. Que el cumplimiento fiscal-aduanal sea como un semáforo donde se alerte a las empresas en su cumplimiento y no como una cacería por estados.	2
41. Modernización y tecnificación del campo para lograr la detonación del sector agroalimentario del estado.	2
42. En educación en computación, redes, y dispositivos electrónicos.	1
43. Nivel educativo muy alto en el estado y país.	1
44. Puerto interior.	1
45. Empresas comprometidas con el estado y país.	1
46. Tener un sistema de inteligencia real y una policía así como sistema judicial confiable.	1
47. Gobierno honorable con sueldos honoríficos.	1
48. Gente comprometida con el estado y país.	1
49. Dejar atrás la burocracia de gobierno y ser un gran facilitador para las empresas exportadoras.	1
50. Impulsar a nivel estatal la competitividad de los exportadores a través de TI.	1
51. Simplificación de trámites aduaneros que faciliten la exportación. Paperless real a empresas certificadas.	1
52. Aduana paperless y tránsitos de mercancías agiles y seguras.	1
53. Comunicación efectiva entre el gobierno y empresarios para facilitar el crecimiento que estamos gestando día a día.	1
54. Cultivar y fomentar en las pequeñas empresas la educación de las exportaciones.	1
55. Tener un programa estatal de exportación por estado y por regiones.	1
56. Plan maestro de trabajo en donde participen los tres niveles de gobierno, cámaras, asociaciones y empresas.	1
57. Transformar la visión que el agricultor es un persona de bajo estrato social a un empresario que genera riqueza y buenos sueldos.	1
58. Mejores niveles de vida como son salarios, casa, colonia, ciudad.	1
59. Establecer una red de educación de nivel técnico de calidad.	1
60. Auto declaraciones de comercio exterior y fiscal - confianza en las empresas.	1
61. Capacitación y certificaciones a pequeños productores así como su inclusión en consorcios de exportación.	1
62. La estrategia de formación y capacitación del capital humano debe llevarse a lograr que sea de los mejores.	1
63. Que se tenga una simplificación administrativa donde el estado sea una guía y no un jugador más así como transformar a conocer en algo que sirva a algo más que a los amigos de ellos ya que no funciona.	1

Ideas de Acciones y Proyectos Estratégicos	Votos
64. Estrategia de seguimiento de los factores de competitividad en el área de logística de movimiento de las personas y mercancías.	1
65. Cultura corporativa de las empresas.	0
66. Proyecto.	0
67. Desarrollo de un centro de inteligencia competitiva y comercial en el estado.	0
68. Modernización radical de SAGARPA y de SCT.	0
69. No al crimen organizado y vinculado con nuestro gobierno.	0
70. Manejo post cosecha/preparación de ingredientes para uso industrial/institucional.	0
71. Apoyos fiscales en la empresas que cumplan esta meta.	0
72. Mejoramiento en la red ferroviaria del estado , más jugadores de iniciativa privada no solo federal.	0
73. Que defina ventajas competitivas y detone los proyectos por cultivo o región.	0
74. Técnicos preparados por la industria alimentaria dentro de las universidades.	0
75. Procesos logísticos sin papeles para un fast line en frontera mediante GPS desde el origen al destino final.	0
76. En cómo desarrollar negocios.	0
77. Que genere información sobre nuevas oportunidades en otros países.	0
78. Que apoye a evaluar programas de apoyos municipales, estatales y federales para analizar el impacto en la competitividad del sector agroalimentario.	0
79. Que genere CERTIDUMBRE.	0
80. Tener un esquema de presupuestos de largo plazo en el campo.	0
81. Dejar trazado y muy bien definido los proyectos al 2040 con la firme convicción que se lleven a cabo como son planteados y que estos no los modifiquen las nuevas administraciones.	0
82. Inversión en bases de datos y TI para administración de la información.	0
83. Verdadero sistema de logística integrador.	0
84. Difusión de las estrategias elaboradas y exitosas en Guanajuato.	0
85. Que la calidad de la educación se mejore y se dé su importancia no por número de jóvenes si no por calidad.	0
86. Control efectivo de las exportaciones/importaciones ilegales.	0
87. Debemos generar carácter en cada empresario para establecer ética corporativa.	0
88. Red comercial guanajuatense compartida para facilitar la exportación a cualquier tamaño de empresas.	0
89. Trámites digitales sin usar a despachos o coyotes, reducir costos de trámites.	0
90. Impulso y desarrollo de industrias adecuadas a las nuevas tendencias.	0
91. Generar proyectos para la atención y beneficios comunitarios.	0
92. Buscar nuevas tecnologías en tema de energía para aprovechar al máximo el ser competitivo.	0
93. Rediseño de políticas públicas para eficientar los recursos presupuestales y evitar la duplicidad de apoyos.	0
94. Buscar que toda la población practique un deporte. Que le aportara salud, para trabajar, y evitar gastos de enfermedades.	0
95. Desarrollo de nuevas fuentes de energía, más competitiva.	0
96. Aprovechar la infraestructura educativa en el estado para el desarrollo de nuevos talentos.	0
97. Exportación de servicios.	0

5. Renegociación del TLCAN. En el siguiente ejercicio, se solicitó a los asistentes escribir de 2 a 3 ideas que describan el impacto negativo que podría afectar su industria o sector los capítulos que se están renegociando del TLCAN, obteniendo las siguientes ideas con su respectiva votación:

Renegociación del TLCAN	Votos
1. Incertidumbre.	9
2. Independientemente de lo que ocurra en al concluir las negociaciones, la afectación directa se basa en la incertidumbre y la afectación para poder planear a largo plazo; se percibe un impacto en las exportaciones de autos y del sector agro y la afectación en la competitividad de estos sectores.	6
3. Costos de traslado interno, es muy alto.	4
4. Si se aplican aranceles a nuestros productos nos podemos volver menos competitivos vs otros países que siembran lo mismo que nosotros.	4
5. Mucha de la materia prima del campo viene de USA y Canadá, esto también nos crea incertidumbre en cuanto a aranceles y costos de las mismas.	4
6. Mayor carga impositiva por los aranceles.	3
7. Volatilidad del TC que genera variaciones en el precio de mercado generando incertidumbre en el consumidor.	3
8. Caso de corrupción global.	3
9. Afecta la competitividad de una industria cuyo principal destino es la unión americana.	3
10. Impacto a la variación del tipo de cambio ante un escenario de salida abrupto impactará a todos los sectores.	3
11. Si EUA se sale del TLC impactará negativamente las exportaciones de México a dicho país, ahuyenta la inversión extranjera directa y frena el comercio exterior en su totalidad.	3
12. Variación del dólar debido a la incertidumbre afectando las importaciones e inversiones en esa moneda.	3
13. Crecimiento de medidas protecciónistas a nivel arancelario y de regulaciones.	3
14. La salida del TLCAN no haría necesariamente que EU respete las reglas de la OMC y podría poner aranceles unilaterales a productos del campo mexicano.	3
15. Existe una enorme incertidumbre sobre qué pasara en los próximos meses con el TLCAN y eso genera una desmotivación hacia la exportación.	2
16. Incremento de regulaciones no arancelarias en ambos países USA & México.	2
17. Mayor escrutinio por parte de autoridades de salud pública.	2
18. Incertidumbre en la proyección de operaciones.	2
19. Se reducen los márgenes de utilidad.	2
20. Los mercados están contraídos y los gobierno están optando por concesionar y las negociaciones son más castigadas por el poder de estas empresas.	2
21. Menor inversión de largo plazo en infraestructura, maquinaria y equipo para fomentar las exportaciones a EEUU.	2
22. Generación de disputas interminables ante la OMC, inversión de tiempo en las discusiones.	2
23. Poca confianza para invertir en este sector.	2
24. Pérdida de competitividad.	2
25. Falta el desarrollo en innovación en el sector.	2
26. En el tema laboral en cuestión de sueldos y trato al trabajador con mejoras.	2
27. Al día hoy no nos ha afectado seguimos exportando.	2
28. Como país debemos defender nuestra soberanía.	2
29. Incertidumbre y esos genera aumento de costos en los insumos que están dolarizados.	2

Renegociación del TLCAN	Votos
30. Nuevas regulaciones fitosanitarias y RRNA's.	2
31. por la incertidumbre generada nos favorece el tipo de cambio, aumenta la perdida cambiaria y no hay economía que la resista.	2
32. Incremento de aranceles poco competitivos.	1
33. Reducción en inversiones de infraestructura en el país.	1
34. En la confianza hacia México, por la imagen con la que exponen a México.	1
35. Incertidumbre.	1
36. Algunas cadenas departamentales están en espera de saber qué pasará y por lo pronto no hay negociación.	1
37. Afecta a los sectores menos competitivos como la leche, granos y pecuario.	1
38. Reducción de márgenes de venta por desesperación del competidor ante afectaciones directas en sus inversiones.	1
39. Muy significativamente ya que las exportaciones mexicanas el 75% va a los Estados Unidos.	1
40. Competitividad.	1
41. Presión poco factible de cumplir de incrementar los salarios a la mano de obra. Eso no sube por decreto.	1
42. Seremos menos competitivos.	1
43. En el sector automotriz el grado de integración mayor al 80% y con al menos 50% de partes estadounidenses podría romper la negociación.	1
44. Inversión parada.	1
45. Todas las propuestas afectan al país.	1
46. Retraso en nuevas inversiones.	1
47. El beneficio que podría dar que 800 dólares entraran como franquicia sin impuestos y en viajes consolidados se podría tener importaciones sin regulación.	1
48. El que se podrían tener barreras arancelarias y de estacionalidad.	1
49. Nuevas trabas se sanidad.	1
50. Se requiere mayor inversión para mejorar en certificación de inocuidad.	1
51. Un incremento en los costos de nuestros procesos, inevitable.	1
52. Al no tener tratado, no saber cómo actuarán instituciones gubernamentales americanas como FDA.	1
53. Riesgo que en la negociación el sector agroalimentario sea vuelva a ser ficha de cambio.	1
54. En el costo al momento de exportar.	0
55. No les afecta porque la mayoría son del continente asiático y eso no les impacta tanto el TLCAN.	0
56. Ejemplo Amazon.	0
57. En exportaciones e importaciones.	0
58. Revisiones y requisitos más estrictos y mayor competencia de terceros países.	0
59. Por esquemas de corrupción en México.	0
61. Exportaciones en el mediano y largo plazo	0
65. Decremento de posibilidades de venta al momento de no obtener una negociación adecuada	0
67. El grado de integración de los productos en mayor a la no regional eso afecta a la renegociación	0
68. Posible incremento del 3 al 4% de ciertas mercancías de no continuar el TLC	0
69. Materia de obra de alto valor que se pueda convertir en un COMMODITY donde el mercado esté volátil y afecta de manera negativa	0
70. Sobre todo en la planeación y calendarización	0

Renegociación del TLCAN	Votos
71. Se considera de poca calidad el producto mexicano, aunque no lo sea así, barreras de entrada	0
72. Variación no pronosticable de los costos de los productos, que dificultan hacer negociaciones de largo plazo	0
73. Reducción de la plantilla laboral por la reducción de utilidades	0
74. La propuesta de los Estados Unidos de que los temas de controversia en temas de arbitraje internacional sea en sus tribunales	0
75. Incertidumbre de las actuales y futuras negociaciones de los precios de los productos en caso de que se aplique arancel a la importación y el impacto en las ventas a futuro	0
76. Miedo a no ser un socio comercial confiable por no tener estabilidad en cuanto al tiempo del tratado	0
77. Abuso en los costos de los proveedores de insumos	0

6. PLAN B del TLCAN. En el último ejercicio, se solicitó a los asistentes escribir de 3 hasta 5 ideas que describan el impacto las acciones o iniciativas a implementar tendrían que realizar las empresas y gobierno para hacer frente a una circunstancia de cancelación de TLCAN, obteniendo las siguientes ideas con su respectiva votación:

Plan B del TLCAN	Votos
1. Implementar política de comprar 100% productos mexicanos en obras públicas.	5
2. Diversificación de mercados.	4
3. Buscar nuevos mercados en Centroamérica, Asia, África y Europa.	4
4. Hacer ajustes al interior de las empresas (bajar costos), buscar mejoras en la innovación y la sustentabilidad.	3
5. Buscar incentivos gubernamentales para hacer más inversiones o para poder dirigir esos recursos en la diversificación de productos y/o mercados.	3
6. Desarrollo de campañas de e-commerce para tener venta en línea con empresas como Amazon y Alibaba.	3
7. Campaña internacional para posicionar productos mexicanos.	3
8. Hacer transformación de commodities para tener productos diferenciados de valor agregado que pague el consumidor extranjero.	3
9. Establecer a nivel estatal un centro de inteligencia de mercados en coordinación gobierno estatal e iniciativa privada.	3
10. Establecer de ya un plan nacional de competitividad por sistema productivo.	3
11. Realizar un diagnóstico por cadena productiva y generar estrategias y acciones de mercado e integración para el desarrollo de proveedores con enfoque de calidad e inocuidad.	3
12. Mejorar la administración de la pequeña, mediana y grande empresa mediante su profesionalización para lograr su inserción a las cadenas productivas y que estas sean competitivas en el mercado nacional e internacional.	3
13. Fortalecer el mercado interno.	2
14. Campañas para apoyar el consumo de los productos nacionales.	2
15. Diversificar mercados.	2
16. Mirar a Centro y Sudamérica.	2
17. Búsqueda de nuevos mercados de exportación.	2
18. Adaptarnos al cambio.	2
19. Orientar y asesorar a las empresas para re-direccional ventas al exterior.	2

Plan B del TLCAN	Votos
20. Desarrollar productos y servicios basados en las nuevas tendencias de mercado para vender valor y no precio.	2
21. Exportar productos diferenciados con valor agregado y tecnología.	2
22. Actuar en grupo en defensa de nuestras posturas ante el TLCAN, terminar el proceso y una vez observando las conclusiones aplicar las acciones que den lugar para renegociar con nuestros clientes directamente. Pero sin acciones no hay logros - trabajemos en grupo.	2
23. Innovación en cada una de nuestras empresas para desarrollar producto para el mercado nacional.	2
24. Es el momento de "replantear" la forma en la que deberemos como país elevar nuestra competitividad de ahora en adelante.	2
25. Plan estratégico logístico con países que se cuente libre comercio.	2
26. Cambiar a cultivos de nicho que ellos no puedan producir y nosotros seamos más competitivos.	2
27. Trabajo en licitaciones internacionales.	2
28. Ejemplo maíz amarillo en lugar de subsidiar maíz blanco.	1
29. Diversificación de mercados.	1
30. Transformar los sistemas flexibles de manufactura para producir vehículos ligeros que tienen arancel más bajo.	1
31. Fortalecer el mercado interno.	1
32. Se debe revisar cuales serían los sectores y productos más sensibles para protegerlos también con medidas espejo.	1
33. Buscar ser más competitivos y absorber y negociar los costos de aranceles.	1
34. Estudios específicos sobre demanda de nuestro producto en otros países.	1
35. Desarrollo de nuevos productos para mercado nacional.	1
36. Construcción.	1
37. Diversificar mercados de consumo.	1
38. Generarle al producto un valor agregado que este sea único por sus características.	1
39. Desarrollo hacia el interior de las empresas en el tema de la competitividad.	1
40. Analizar las diferentes opciones que tenemos para cumplir el objetivo: Las exportaciones lleguen a este importante mercado USA, habrá nuevas barreras, hay que analizarlas y actuar en consecuencia para su aplicación.	1
41. Ser más eficiente.	1
42. Buscar apoyar los productos mexicanos a través de alianzas, plazos, etc.	1
43. Identificar nuevas tendencias de consumo y vender atributos no precio.	1
44. Salir a prospectar con apoyo de gobierno a otros países.	1
45. Buscar medios de surtir mercado nacional para substituir importaciones.	1
46. Para contestar esta pregunta tendríamos que conocer las nuevas reglas del juego, entre tanto 2 medidas se pueden tomar; mejorar nuestra eficiencia, desarrollar nuevas opciones de negocio.	1
47. Buscar alianzas comerciales con otros países.	1
48. Generar un esquema de consumo interno desde las instituciones gubernamentales hasta las particulares.	1
49. Dejar de consumir producto extranjero y solicitar una campaña para ventas del mercado nacional.	1
50. Volver a tener marina mercante nacional para poder ser competitivos y exportar productos agrícolas a mercados distintos a Norteamérica.	1
51. Buscar nuevos mercados en el exterior.	1

Plan B del TLCAN	Votos
52. Abrir el Istmo de Tehuantepec para ser más competitivos en logística y costos y ganarle el mercado al canal de Panamá, lo que nos permitirá ser más competitivos en la exportación de nuestros productos a otros mercados.	1
53. Generar esquemas más sencillos de trabajar. Considerar más a las pymes en estos procesos.	1
54. Intensificar su tecnificación.	1
55. Ser empresas de bajo costo.	1
56. Cambiando algunas formas de trabajo ganar más espacio en el mercado japonés ganando a China. Esto con mejor calidad y servicio.	1
57. Crear un canal logístico portuario y de navegación directa a Canadá con salidas semanales para que pueda absorber más productos de México.	1
58. Mayor peso de la estrategia de sustitución de importaciones de productos y subproductos del sector agroalimentario.	1
59. Planes de modernización de maquinaria y equipos del sector Rural en base a un diagnóstico de aprovechamiento de oportunidades.	1
60. Generar la cultura de valor agregado.	0
61. Buscar ampliar mercados, atacando el europeo.	0
62. Si EU sale del tratado México y Canadá continúan.	0
63. Dándole seguimiento a los actuales protocolos sanitarios que actualmente están por aperturas en otros países.	0
64. Estudios específicos sobre demanda de nuestro producto en otros países.	0
65. Agroalimentos.	0
66. Elevar el poder adquisitivo de los trabajadores y las amas de casa para poder comprar productos congelados.	0
67. Campaña interna para consumo nacional.	0
68. Decoración.	0
69. Renegociar con los clientes los precios de compra.	0
70. Buscar mejoras en cuanto a beneficios nacionales para ser lo competitivos posible en USA.	0
71. Automotriz.	0
72. Especificaciones de calidad en productos.	0
73. Identificar nichos de mercado que permitan disminuir el impacto de la decisión.	0
74. Creación de sinergia para exportación a otros países.	0
75. Fortalecer el mercado interno a fin fomentar el consumo interno.	0
76. Laboratorios especializados para hacer pruebas de resistencia y calidad a los productos (crear certificaciones).	0
77. Hacer alianzas con socios comerciales estratégicos para hacer frente común.	0
78. Innovación en los mercados internacionales.	0
79. Buscar mejores apoyos de los bancos. Que el Gobierno apoye con esas negociaciones.	0
80. Impulsar la creación de una cultura de protección al mercado interno.	0
81. Utilizar los productos en otros sectores como energía innovar el uso de alimentos en la energía del país.	0
82. Como país solicitar a la OMC reducción de aranceles.	0
83. Realizar solo un tratado con Canadá.	0
84. Buscar valor agregado de este lado de la frontera como es la carne de res en cortes y no bocerros.	0
85. Mercados y usos alternos a los productos del campo.	0

Plan B del TLCAN	Votos
86. Restructurar el costo de venta e innovar los insumos para producir.	0
87. Aplicar mayor atención a la transferencia tecnológica.	0
88. Planes bien definidos de aprovechamiento de energías renovables, con visión de corto, mediano y largo plazo.	0

Directorio de participantes

En la siguiente tabla se enlistan los participantes de la mesa de **COMERCIO EXTERIOR Y TLCAN**:

Nombre	Institución y cargo	Municipio
1. Irma Aguayo	Quiroga Trucks	Salamanca
2. Alfonso Rocha	Discip	Irapuato
3. Carlos Díaz Duran	CANAIVE	Irapuato
4. Cesar Gutiérrez	Vistamex	Celaya
5. Daniel Meléndez Sánchez	Secretaría de Desarrollo Económico Sustentable, SDES	León
6. Eugenio Álvarez del Castillo	Presidente Moda Vestir	León
7. Juan Carlos Murillo	Oxford Leadership	Purísima del Rincón
8. Hugo Minakata	RSB	Silao
9. Jacob Salvador Torres Espino	Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior, COFOCE	Silao
10. Luis Antonio Vargas Zavala	Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior, COFOCE	Silao
11. Luis Hernández	Hersan	León
12. Fernando Cuadra	Botas Cuadra	León
13. Cinthia González	Botas Cuadra	León
14. Luis Humberto Vela Muñoz	Gosh	León
15. María Trinidad Rocha Sánchez	J Rochav	San Francisco del Rincón
16. Michel Salim	Bordados Michel	León
17. Omar Torres	NOVATEC LEON	León
18. Ramón Alfaro	H. Ayuntamiento de León	León
19. Ricardo Alanís Posada	CONCAMIN	León
20. Santiago De Mucha	Julio de Mucha	León
21. Omar Lozano Torres	Carhartt de México	Irapuato
22. Álvaro Vera	Botas Caborca	León
23. Ulises Aguilar	M'Ready	León
24. Eduardo Ruíz	Compañía CIA manufacturera de artefactos eléctricos	Irapuato

Galería fotográfica





consulta en línea!
DEL 18 DE OCTUBRE AL 15 DE NOVIEMBRE