

Consejo Nacional
de la Industria Maquiladora
y Manufacturera de Exportación



LÍNEAS DE COMUNICACIÓN.

4° RONDA DE NEGOCIACIÓN DEL TLCAN.

Lic.Cesar Gutiérrez
Elizarraras
Presidente.
Index Guanajuato.

• **El TLCAN es más que un tratado comercial**

- El TLCAN es un instrumento que genera certidumbre a la inversión, impulsa la competitividad, crea fuentes de empleos de calidad y beneficia a los consumidores con más productos a precios competitivos.



- Como se concluyó en la reunión del CEO Dialogue en la Ciudad de México, los principios que deben guiar el futuro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte son:

1. **No impactar el ambiente de negocios de forma negativa.**
2. **Incrementar la competitividad a nivel nacional y regional.**
3. **Fortalecer el estado de derecho y la certidumbre para las inversiones.**
4. **Consolidar la integración comercial con apego a las reglas de mercado.**

La fortaleza de México es que contamos con un equipo de negociación unido y con experiencia.

- Una de las principales fortalezas de México, en este proceso, es la unidad y la experiencia del equipo negociador.
- El gobierno federal y el sector privado estamos unidos y organizados, lo que nos ha permitido procesar rápidamente los temas, y reaccionar como país con firmeza y celeridad.
- La labor del Cuarto de Junto juega, hoy más que nunca, un rol estratégico para proporcionar información técnica que respalden la posición de México en la mesa de negociación.

Secretario de Economía
Ildefonso Guajardo

Keneth Smith,
Director de la oficina del TLCAN
en la embajada de México en
Washington.



Juan Carlos Baker: Ssubsecretario
de Comercio exterior en la
Secretaría de Economía

Salvador Behar- Director para
América del Norte Secretaria
de Economía.



La 4° ronda continúa avanzando conforme a lo esperado.

- Si bien esta ronda está siendo difícil y tensa, no hay sorpresas, ya que se anticipaba que se pondrían las propuestas complejas en la mesa.
- Como en todo proceso de negociación, EEUU está ejerciendo su derecho de hacer propuestas, pero México y Canadá no tienen obligación de aceptarlas. México se mantiene firme sobre el principio de no aceptar propuestas que representen un retroceso a lo que se tiene en la versión actual del TLCN o que violen los principios de la OMC.
- El equipo negociador junto con los empresarios continuaremos trabajando y proponiendo soluciones creativas que atiendan las propuestas de nuestros socios comerciales siempre ayudando a los intereses de México.



El capítulo de competencia económica busca incrementar la cooperación entre las autoridades competentes.

- En la 4ª ronda ha concluido la negociación del Capítulo de Competencia Económica que actualiza sustancialmente el TLCAN ya que refuerza la cooperación procesal y de transparencia de las autoridades con garantía a los derechos de los agentes económicos.
- El Capítulo reconoce el derecho legítimo que tiene cada país de instrumentar su propia legislación, y contiene principios y disposiciones de cooperación y coordinación entre autoridades de competencia de los 3 países. Puntualmente fortalece la cooperación y notificación de las prácticas anticompetitivas en la región por parte de las autoridades competentes.

En el caso de México los órganos sujetos a este capítulo son la Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) y el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT).



La cláusula de extinción vulnera las reglas de mercado.

- Como lo ha mencionado el equipo negociador, México no aceptará ninguna condición que vulnere la certidumbre a la inversión.

Una cláusula que proponga la extinción automática del Tratado en un lapso de 5 años no brinda certeza para las inversiones.

Sin embargo, creemos que sí podría discutirse algún tipo de reglamentación para modernizar y actualizar periódicamente el Tratado; sin afectar la continuidad del mismo y la certidumbre jurídica. Es necesario esperar todas las posturas y seguir en la mesa discutiendo integralmente las opciones.



¿Qué piensan sobre la propuesta de Estados Unidos sobre las reglas de origen automotriz?.

Por el momento no tenemos conocimiento de una propuesta formal. En caso de presentarse, deberemos revisar el tema con la industria automotriz mexicana, para encontrar las opciones y posibilidades que tienen. Lo que debemos cuidar es que se mantenga la competitividad de nuestros sectores, de nuestros países y la región en su conjunto.



Propuesta de Beneficial y Fondos para Estrategia TLCAN index 2017

ANTECEDENTES:

Ante una modernización del TLCAN donde las industria manufacturera de exportación y la industria en General podrían verse seriamente afectadas

Las actividades para manejar la situación de la manera óptima, a favor del sector, no se encontraban bien definidas y tampoco están presupuestadas en la industria o en las empresas .

Las cuotas ordinarias de los organismo como index u otros no son suficientes para poder llevar a cabo las actividades necesarias para el cabildeo o negociaciones

Objetivos Generales:

Identificar y llevar a cabo la estrategia óptima para que las empresas se sumen a index negocie a favor del sector las nuevas disposiciones que habrán de integrarse en la nueva versión del TLCAN solicitado por el gobierno de EEUU.

Aprovechar la coyuntura de la gestión de Tratados de Libre Comercio con otras economías en beneficio del sector manufacturera y de exportacion del país.



Objetivos Específicos.

1. Identificar e incluir los intereses de los diferentes sectores de la Industria en la negociación
2. Formar mesas de trabajo sectoriales para poder hacer análisis y propuestas
3. Tener la representatividad física dentro de las negociaciones para asegurar entregar el mensaje correcto en las mesas de trabajo
4. Estar presente físicamente y con propuestas en TLCs que se están gestionando con otras economías
5. Informar de las proyecciones y avances de la negociación.
6. Financiar actividades de:
 - I. Gestión y cabildeo en México y EEUU principalmente
 - II. Representación de los sector empresarial Mexicano (CCE, CONCAMIN, etc)
 - III. Viajes de representación donde se lleven a cabo mesas de trabajo formales (Washington, etc)
 - IV. Actividades para informar a la membresía (viajes, webinars, contratación de expertos, etc)
 - V. Recabar, organizar, analizar, presentar y reforzar información pertinente a propuestas de cambios por sector industrial dentro de las (Reglas de Origen, propuestas fiscales, entre otras)
 - VI. Cubrir las necesidades 2017



Mesas de Trabajo:

1. Automotriz.
2. Autopartes.
3. Agroindustrial-
Tenemos Mesa - Gto
4. Químicos.
5. Textil.
6. Plásticos (Inyección).
7. Muebles.
8. *Cuero Calzado*

1. APORTACIÓN POR SECTOR PARTICIPANTE

1. Se busca la participación de 3 empresas por mesa de trabajo
2. Dentro de la meta podríamos tener 10 más
3. Aportación única de **USD \$4,000**

BENEFICIO AL INVERSIONISTA:

1. Reportes de primera mano de avances de la Negociación y de los otros TLCs
2. Oportunidad de mover la propuesta de reglas de origen a favor de la empresa (así como cualquier otra propuesta) con voto en mesas index
3. Conocer de primera mano las propuestas que se están gestionando con fines de planeación interna

*Nota : Esta pendiente de Integrar



Gracias.

The image features a dark background with a vertical teal bar on the right side. Several overlapping teal circles of various sizes are scattered across the lower half of the frame. A thin horizontal line is positioned near the top of the image.