Ciudad de México a 25 de enero de 2017.

**251**

**Index Nacional, preparado para reinventarse y adaptarse a las nuevas reglas del TLC.**

* Manifestaron su respeto hacia Estados Unidos en sus decisiones y afirmaron que México velará por sus intereses.
* La renegociación y modernización del Tratado puede ser benéfica para todos los involucrados ya que no es una acción netamente política, tiene un fondo económico.

El Presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora y Manufacturera de Exportación (**index**), Federico Serrano Bañuelos, dio a conocer un posicionamiento público sobre la modernización y renegociación del Tratado de Libre Comercio (TLC) de América del Norte. Y afirmó que este sector está preparado para reinventarse y adaptarse a las circunstancias que vengan.

En rueda de prensa, dijo que hay confianza en los trabajos del primer encuentro que realizan en Washington los Secretarios de Economía y Relaciones Exteriores y que hay que ser cautos y esperar el desarrollo de las mismas, aunque subrayó que se encuentran optimistas de los resultados que se puedan tener y en el desarrollo a lo largo de la negociación, cuando ya inicie de manera oficial.

Serrano Bañuelos estuvo acompañado por el asesor de **index** Jorge Montañez y por el Director General del Consejo Nacional, Juan Vázquez, quienes expresaron que la industria de exportación debe permanecer atenta a la configuración de un nuevo orden internacional, sin precipitaciones.

Señalaron que participan en las mesas que se han creado ex profeso para esta negociación y el Presidente de **index** recordó que las redes de las manufacturas avanzadas y sus plataformas de producción, se hicieron regionales gracias a los TLCAN, con un grado de integración regional, que no hace posible hablar en muchos casos de productos estadounidenses, canadienses o mexicanos, sino de productos manufacturados en América del Norte.

Subrayó en su **primer posicionamiento** que la apertura del comercio en el TLCAN, es la más importante. Los tres países se exportaron entre sí 1 billón 156,000 millones de dólares en 2015. En dicho año, de todas las exportaciones de México al mundo, 81.2% se dirigieron a Estados Unidos y 2.8% a Canadá. De todas las exportaciones de Estados Unidos al mundo, México es el segundo destino, después de Canadá.

El **segundo posicionamiento** expresa que la industria manufacturera de exportación representada, ve fortalezas, aun en las condiciones actuales de redefinición comercial con los Estados Unidos. Es sólido el comercio y las relaciones con filiales en la nación vecina, para desarrollar redes de comercio transfronterizo, con el propósito de abastecer y optimizar sus operaciones. De acuerdo a las cifras más recientes, el comercio entre empresas matrices estadounidenses con su filial mexicana, ascendió a casi $100 mil mdd, lo que representó el 20% del comercio bilateral en los últimos meses. La mayor proporción de este intercambio se da en el sector manufacturero de exportación y se realiza al amparo de una sólida plataforma de producción compartida de bienes manufacturados en la región Tlcan.

La plataforma regional manufacturera México- Estados Unidos, se encuentra entre las más competitivas del mundo, por lo que es una responsabilidad bilateral mantener los puentes para reforzar el crecimiento comercial bilaterial, que se estima en más de $1 mdd en bienes y servicios, por cada minuto que transcurre. México, es el segundo comprador más grande de productos estadounidenses y se estima que 6 millones de empleos en Estados Unidos, dependen del comercio con México.

En el **tercero** señaló que el juego de las relaciones con Estados Unidos ha cambiado y el rol de México no es la sumisión, ni la confrontación, sino la persuación diplomática. México es muy importante para los Estados Unidos, en el ámbito comercial, en la responsabilidad de la lucha contra el tráfico de drogas y en el blindaje contra el terrorismo. Federico Serrano expresó que “debemos buscar aliados naturales entre los beneficiarios del TLCAN, entre nuestros corporativos y entre la gran comunidad americana que depende del comercio transfronterizo”.

En el **cuarto posicionamiento** indicó que la petición es abrir el TLCAN a negociación tiene 4 grandes retos:

1. Se correría el riesgo de romper el balance comercial y económico entre los tres países.

2. La denuncia del tratado o ciertos cambios mayores, requieren ser aprobados por los congresos de los tres países.

3. Dado que todo el comercio tiene arancel preferencial en su mayoría, al subirlos, se beneficiaría a las importaciones no regionales de Norteamérica.

4. La Administración de Comercio Internacional (Ita, por su sigla en inglés), debe elaborar un estudio sobre el impacto de cualquier cambio al antes de ser aprobado. Es muy probable que tal estudio concluya que cualquier aumento de un arancel afecte la competitividad de EUA.

En el **quinto** punto precisó que estiman que en los principales aspectos de la negociación del TLCAN, será un referente obligado el profundizar en rubros de: inversión, servicios financieros, telecomunicaciones, propiedad intelectual, medio ambiente y laboral. Se asume que al TLCAN deberán adicionarse rubros de comercio electrónico, pymes, competitividad, coherencia regulatoria, desarrollo, anti-corrupción, faciltación del comercio y empresas propiedad del estado.

En el **sexto** señaló que México no ha afectado los flujos de captación de estados unidos, quien se mantiene como líder a nivel mundial en este rubro.

En el **séptimo** y último precisó que el Consejo Nacional **index**, reforzará esfuerzos y defenderá el interés manufacturero de exportación en todos los foros públicos disponibles, lo mismo que en las mesas de trabajo del diálogo con empresarios estadounidenses, en la que el Consejo Nacional **index** participa activamente con el Consejo Cooordinador Empresarial de México.

“Asumimos que es urgente el aceleramiento y ejecución de las reformas estructurales aprobadas en México. La industria manufacturera de exportación, estará lista para reinventarse, adaptarse y adelantarse como siempre lo ha hecho”. Precisaron que además México tiene 12 tratados comerciales con 45 países que se deben aprovechar y señalaron que respetan las decisiones que tome Estados Unidos, pero que México luchará y trabajará por los intereses de los mexicanos. Y señalaron que no hay riesgo de que las inversiones se retiren del país y advirtieron también que la renegociación del TCLAN no debe convertirse en una guerra comercial.