

**LÍNEAS DISCURSIVAS DE BLG PARA INAUGURACIÓN DEL SEMINARIO:  
LOS BENEFICIOS DEL TLC ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA**

**Noviembre 23, 2010**

Embajadora Marie-Anne Coninx,

Ing. Félix Tanús, Director del PROTLCUEM,

Distinguidos miembros del cuerpo diplomático,

Amigas y amigos,

Muy buenos días:

Las relaciones entre México y la Unión Europea (UE) atraviesan por su mejor momento en los últimos 50 años. Somos socios comerciales y estratégicos que tratamos temas globales de lo más diversos con miras a adoptar posiciones comunes en foros internacionales, incluyendo temas como el proteccionismo, la Ronda Doha para el Desarrollo y el medioambiental de cara a la próxima Conferencia sobre Cambio Climático, en Cancún.

Ámbito multilateral

La UE y México coincidimos en que para volver a crecer es necesario contener el proteccionismo y preservar los mercados abiertos.

Un garante de que esto suceda es la Organización Mundial del Comercio, en donde México y la UE compartimos la visión de que la pronta conclusión de la Ronda de Doha, con resultados balanceados y ambiciosos, nos llevará a una mayor y más rápida recuperación económica y contribuirá a hacer partícipes a los países menos desarrollados de los beneficios de un comercio más libre y justo.

### Acciones para la competitividad interna

Para poder sacar el máximo provecho del comercio exterior, México está consciente que debe simultáneamente atender dos frentes: el interno y externo.

La Secretaría de Economía está llevando a cabo acciones específicas para fortalecer la competitividad interna. Es preciso generar las condiciones necesarias para que nuestras empresas puedan competir mejor en su propio mercado y en terceros mercados.

Para mejorar la competitividad hemos avanzado tomando medidas tales como la simplificación arancelaria (iniciada en 2008 y que concluirá en 2013, a través de la cual en este año el

63% de las fracciones arancelarias aplicables a productos industriales no pagarán arancel. El cambio de fondo no fue la reducción de aranceles sino la generalización de los beneficios del comercio, pues el arancel efectivamente pagado antes de la reforma de 2008 era de 0.95% ya que México estaba abierto como producto de los TLCs, los programas de maquila y los sectoriales; pero el beneficio de esos esquemas no llegaba a las PYMEs.

Asimismo, se han llevado a cabo acciones como la simplificación del marco regulatorio, donde se eliminaron 14 mil regulaciones; la reducción de los costos y el tiempo para abrir una empresa, lo que ha permitido disminuir los costos en un 65% y los tiempos de 22 días a 2.5 horas; la facilitación del comercio; la creación de una ventanilla única para realizar trámites que estará lista en su primera fase el próximo año; así como el otorgamiento de incentivos a proyectos de innovación tecnológica.

Estas medidas ya están beneficiando el comercio con Europa con la reducción de los requisitos y tiempos para la expedición de los certificados de origen.

Estas acciones están mereciendo el reconocimiento de organismos internacionales como el Banco Mundial que, en su reciente informe *Doing Business*, calificó a México como el país en América Latina y el Caribe en donde es más fácil hacer negocios. México de hecho avanzó 10 posiciones en los últimos dos años.

### Agenda de comercio exterior de México

En el frente externo son tres los principales retos que enfrentamos y compartimos con la UE: la erosión de preferencias, la creciente regionalización y el nuevo papel de las economías emergentes. Por ello, hemos diseñado una estrategia de negociaciones que incluye la optimización de la red de acuerdos comerciales y la diversificación de nuestras exportaciones hacia mercados dinámicos.

En términos generales, la agenda de negociaciones comerciales de México gira en torno a cuatro ejes geográficos de acción: con América del Norte se busca impulsar la competitividad de la región, con América latina promover su mayor integración; con Asia un acercamiento ad hoc y selectivo y, con Europa, el aprovechamiento y profundización de los TLCs.

Específicamente, en favor de la regionalización en el Continente Americano, estamos impulsando una agenda prioritaria para fortalecer las relaciones económicas con nuestros socios comerciales al norte y al sur.

Hacia el norte estamos promoviendo con Estados Unidos y Canadá una agenda de competitividad post-TLCAN que se basa en cuatro pilares: 1) la integración de las cadenas de producción, en la que la cooperación regulatoria es un punto central; 2) la creación de fronteras Siglo XXI en aspectos como infraestructura y cooperación aduanera; 3) acciones conjuntas para la protección y promoción de los derechos de propiedad intelectual e innovación; y 4) el fomento del uso de energías limpias y economías verdes.

Hacia el sur, estamos promoviendo una mayor integración económica con América Latina, en donde tenemos en marcha dos iniciativas regionales: un TLC Único México-Centroamérica, que busca hacer convergir en uno los tres acuerdos que tenemos suscritos con los países centroamericanos, y el Foro Arco en el que los once países latinoamericanos que compartimos la Cuenca del Pacífico estamos promoviendo, entre otros trabajos, la acumulación de origen.

A nivel bilateral, estamos profundizando nuestra relación comercial con Colombia, Perú y Brasil. Con gusto les informo que el pasado 8 de noviembre, México y Brasil anunciamos el inicio de negociaciones para un Acuerdo Estratégico de Integración Económica. De lograr este acuerdo, impulsaríamos de manera significativa la integración económica en América Latina, ya que ambos países representamos 2/3 partes del PIB y más de la mitad de la población de la región.

Desde la perspectiva mexicana, estos esfuerzos de mayor integración regional al norte y al sur en el hemisferio nos permitirían dotar de mayor competitividad a las cadenas productivas y generar más comercio global con insumos de nuestros diferentes socios comerciales como la UE. Esto habrá de contribuir de manera importante a la diversificación del comercio mexicano.

### Relaciones económicas México-UE

En cuanto a la relación comercial entre México y la UE, hace un mes, en el marco de la 10ª Reunión del Comité Conjunto México-UE, aludimos al décimo aniversario del TLCUEM y tuvimos la oportunidad de evaluar sus resultados, constando la

evolución positiva del comercio y la inversión no obstante su afectación en 2009, producto de la crisis económica internacional.

Conforme a cifras de importación de cada Parte, el comercio México - UE sumó 41 mil millones de dólares (mmd) en 2009 (122% más que en 1999). En este mismo periodo, las exportaciones mexicanas aumentaron 161% y las importaciones provenientes de la UE lo hicieron en 107%. A junio de 2010, el comercio total sumó casi 23.4 mmd, lo que representa un aumento de 25% en comparación al mismo periodo de 2009; por su parte, las exportaciones mexicanas aumentaron 30% y sus importaciones originarias de la UE lo hicieron en 22%.

El comercio en servicios entre México y la UE sumó poco más de 8 mil millones de euros en 2008 (144% más que en 1999). En este mismo periodo las exportaciones mexicanas a la UE alcanzaron 3.3 mil millones de euros, esto es 102% más que en 1999.

Así entonces, la UE se ha consolidado como el segundo socio comercial y fuente de inversión extranjera directa en México.

Entre los beneficios del TLCUEM se ha reforzado la posición estratégica de México en el comercio y la inversión mundial, creando nuevas corrientes de comercio y diversificado el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones mexicanas; asimismo, se cuenta con mayor y mejor acceso a insumos, productos y servicios importados de calidad y a precio mundial.

Sabemos que por las características de las cadenas globales de producción se debe “importar para exportar”. Esto es la base del círculo virtuoso que representan los intercambios comerciales. México importa de la UE una buena cantidad de insumos y bienes de capital necesarios para mantener en operación el aparato productivo que le permite atender tanto el mercado externo como el interno de manera competitiva. El déficit comercial no necesariamente es malo.

### Cooperación económica México-UE

Continuando con nuestra agenda comercial, con la UE además de buscar profundizar nuestra área de libre comercio a través de las llamadas cláusulas de revisión agrícola, de comercio de servicios y de inversión, estamos trabajando a favor de la cooperación económica y la facilitación comercial.

Es por ello que México y la UE hemos colaborado durante los últimos siete años para diseñar y ejecutar programas de cooperación económica con miras al fortalecimiento de las relaciones comerciales y empresariales y, específicamente, para optimizar las ventajas y beneficios que ofrece el TLCUEM a las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, de 2006 a 2009 se ejecutó el Programa Integral de Apoyo a tales empresas, el PIAPYME.

Desde 2006, y a lo largo de 2011, continuaremos con la ejecución del PROTLCUEM para facilitar e impulsar el intercambio comercial y los flujos de inversión con la UE.

Gracias a este proyecto hemos generado una excelente relación de trabajo y confianza entre el Gobierno de México y la Comisión Europea en materia de cooperación económica, lo que ha contribuido a crear un ambiente favorable para el diseño de futuros proyectos, como el Programa de Competitividad e Innovación – PROCEI - que a partir de 2011 buscará la promoción del acceso de las PYMES mexicanas al mercado de bienes y servicios de la UE.

México busca la diversificación comercial y la UE constituye un mercado maduro y una opción viable que aún no ha sido suficientemente explorada por los exportadores e importadores mexicanos.

Esta es la razón por la que estamos reforzando la relación entre las autoridades mexicanas y europeas para difundir, en seminarios como éste, la normatividad y legislación europeas en sectores estratégicos e identificar las oportunidades de negocios que se abren en la UE.

Es indudable que además de los apoyos financieros a las PYMES, es necesario proveerles de información y asesoría para cumplir con requisitos tales como la certificación de calidad, las normas técnicas, las medidas sanitarias y/o fitosanitarias, propiedad industrial, apoyos a PYMEs para exportar, no sólo para atender el mercado mexicano sino mercados sofisticados como el de la UE. Gran parte del Seminario está dedicado a estos temas.

Quisiera terminar haciendo alusión a un novelista francés que con el tiempo no solamente se lo ha apropiado Europa, sino el mundo.

Es sin duda un pensador universal, se trata de Victor Hugo, quien dijo “El futuro tiene muchos nombres; para los débiles es lo inalcanzable; para los temerosos lo desconocido; para los valientes es la oportunidad.”

Los que hoy participan en este seminario son empresas con visión, con valor dispuestas a vencer la complejidad, de explorar un mercado sofisticado como el europeo.

¡Enhorabuena y mucha suerte!

Siendo las 10:25 horas de este 23 de noviembre de 2010, declaro inaugurado el seminario “Los Beneficios del TLC entre México y la Unión Europea”.

**MUCHAS GRACIAS**