

Cuarto de Junto de la IP participó de la Primera Ronda de Negociaciones del TLCAN

Washington DC, 20 de agosto de 2017.- El sector empresarial mexicano participó como Cuarto de Junto en la primera ronda de negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) -que se llevó a cabo del 16 al 20 de agosto, en Washington, D.C. - sirviendo como mecanismo de consulta para los negociadores mexicanos.

Los empresarios mexicanos están organizados a través del Consejo Consultivo Estratégico de Negociaciones Internacionales (CCENI), encabezado por el Consejo Coordinador Empresarial, y del que dependen un Cuarto de Junto y un Cuarto de Inteligencia. Lo conforman empresarios y representantes de todos los sectores productivos y asesores especialistas en negociaciones comerciales internacionales. El grupo da seguimiento permanente al proceso negociador, aportando información sobre los intereses y oportunidades de los sectores productivos de México, a fin de que sean considerados y atendidos en la negociación.

En la reciente ronda acompañaron a la delegación gubernamental mexicana 23 miembros del CCENI, 12 coordinadores de mesas de discusión transversales y alrededor de 100 especialistas acreditados por asociaciones, cámaras gremiales y organismos empresariales que integraron el Cuarto de Junto.

La composición de estos grupos constituye una mejor práctica internacional en materia de acompañamiento y apoyo en negociaciones internacionales, ya que permite una interacción dinámica entre el equipo negociador y el sector privado.

“Sabemos que será una negociación que puede tener momentos difíciles, pero confiamos en que estamos preparados para salir adelante, incrementando la integración regional y potenciando la competitividad de México y de Norteamérica”, expresó Juan Pablo Castañón, Presidente del CCE y del CCENI.

La próxima ronda de negociaciones se llevará a cabo en la Ciudad de México del 1 al 5 de septiembre próximos. El sector privado aprovechará las siguientes semanas para continuar su proceso de preparación y consultas al interior de las organizaciones, para estar en posición de ofrecer su apoyo a los negociadores en la próxima ronda.
