Las empresas mexicanas no necesitan un 'plan B' ante la renegociación del TLCAN, pues los resultados de las negociaciones serán satisfactorios para la región, pronosticó el presidente del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce), Valentín Diez Morodo. "Honestamente veo distante la opción de tener que buscar nuevos socios comerciales, aunque hay que tener los focos prendidos. Las reglas del juego no están dadas, aún tenemos que esperar", dijo el también Presidente del Consejo Consultivo de Grupo Modelo, durante su participación en el XXIV Congreso del Comercio Exterior Mexicano. La renegociación no modificará más de 20% de su contenido. "El trabajo es benéfico para los tres países y en caso de una salida (de Estados Unidos), sucederían varios trastornos", dijo. Lee más: La posibilidad de que Trump abandone el TLCAN sigue viva: CCEY aunque la incertidumbre que se genera alrededor de las renegociaciones provoca embates en el comercio exterior, afirmó que se mantiene un gran dinamismo en esta materia, principalmente en el periodo 2014-2016, en el que México avanzó dos lugares como país exportador, colocándose como la décimo tercera nación exportadora en todo el mundo. Nuevos horizontes Tomando en cuenta la situación que se presenta con el principal socio comercial de México, Estados Unidos, el objetivo del Congreso del Comercio Exterior es brindar información que permita a los empresarios diversificarse geográficamente. "Debemos aprovechar la oportunidad económica que nos ofrecen nuestros 46 socios estratégicos y satisfacer las necesidades de más de 1,100 millones de consumidores", expuso el presidente del Comce durante su intervención en la ceremonia de entrega del Premio Nacional de Exportación 2017. Pidió voltear a ver regiones como la Alianza del Pacífico, la Unión Europea (UE) y continentes como África y Asia. "Sin duda alguna hay buenos resultados en el TLCAN, pero hay que considerar que lo tenemos que afinar y actualizar, mientras tanto a explorar nuevos mercados". Respecto a la actualización del acuerdo comercial con la UE, Imma Roca, encargada de negocios de la Unión Europea en México, dijo que el comercio bilateral aumentó en los últimos años, pero no se ha aprovechado al 100%. Lee más: Un nuevo acuerdo México-Europa puede dejar fuera lácteos y carnes "Hay una falta de comunicación con los empresarios mexicanos, ellos ni están enterados que existe una relación comercial con la Unión Europea. Tenemos que trabajar para ponerlas en contexto y conjuntarlas. Son compañías con gran capacidad de exportación y buenas líneas de productividad, aunque siguen enfocadas al mercado del norte", declaró en el panel 'Modernización del acuerdo con la Unión Europea y avances con los mercados africanos'. La UE es el tercer mayor socio comercial de México, después de Estados Unidos y China. El intercambio de bienes entre nuestro país y el bloque se duplicó de 2000 a 2015 y se colocó en 53,230 millones de dólares, según datos de ProMéxico.]>

Leer más: [Expansión - Economía](#)