



CONSEJO EMPRESARIAL MEXICANO DE
COMERCIO EXTERIOR, INVERSIÓN Y TECNOLOGÍA, A.C.

7 Acciones del COMCE para integrarse a la ejecución del Plan México





Introducción

El COMCE, como organismo responsable de promover el comercio exterior, la inversión extranjera y la innovación en México, al interno de las asociaciones integrantes del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), se suma al Plan México impulsado por la Presidenta de México, Claudia Sheinbaum, con un plan basado en siete pilares, alineados a los objetivos de esta estrategia nacional.

Cada pilar incluye una implementación concreta y un conjunto de tácticas orientadas a fortalecer el papel de México como plataforma exportadora, destino de inversión estratégica y líder regional en manufactura e innovación.

Este documento busca alinear los esfuerzos de COMCE y sus capítulos regionales y estatales con la estrategia nacional del Plan México.



Fortalecimiento de las cadenas de valor locales

Implementación:

Impulsar el incremento del contenido nacional y regional en las exportaciones mexicanas mediante el distintivo “Hecho en México”, el desarrollo de proveeduría local y el fortalecimiento industrial del país.

1.

Implementar la estrategia de desarrollo de proveedores

“Hecho en México”: Identificar sectores y productos con volumen de importación de empresas multinacionales que puedan producirse en México y vincularlos para sustituir importaciones.

2.

Organizar rueda de negocios “Hecho en México” en el marco del 31° Congreso de Comercio Exterior Mexicano:

Promover encuentros de negocios B2B entre empresas nacionales para vincularlas con oportunidades de suministro en las cadenas globales de valor de multinacionales.

3.

Promover certificaciones y capacitaciones para

proveedores: Implementar alianzas con organismos certificadores, públicos y privados, para establecer los programas de certificación para mipymes, para insertarse en las cadenas de valor.

4.

Crear e implementar campaña “Hecho en México con

calidad”: Impulsar una campaña, en colaboración con el Consejo de la Comunicación, que muestre cómo lo “Hecho en México” es un sello de calidad y está brillando en el mundo, y cómo México es líder en distintos sectores en los mercados internacionales.

5.

Sitio y redes “Hecho en México”: Lanzamiento y publicación del sitio web y de las redes sociales “Hecho en México”, junto con la Secretaría de Economía, con el objetivo de resaltar historias de éxito del sector industrial y la manufactura mexicana que están brillando en el mundo.

2



Promoción de la relocalización y atracción de inversión

Implementación:

Atraer empresas extranjeras que buscan relocalizar sus operaciones en México, asegurando que su instalación beneficie el desarrollo regional.

6.

Elaborar un mapa de capacidades productivas:

Identificar las vocaciones sectoriales por región, así como sus empresas clave, para difundir esta información con inversionistas.

7.

Generar narrativa y dossier de “¿Por qué México?” ante el nuevo entorno global:

¿Cómo podemos impulsar la propuesta de valor de México para que resuene en las comunidades de inversionistas globales? Construir una narrativa desde el sector privado basada en datos, alineada con el nuevo contexto mundial será esencial para para informar y atraer inversiones estratégicas a largo plazo.

8.

Estrategia de promoción conjunta con instituciones y cámaras de comercio:

Con apoyo de organismos como el International Chamber of Commerce (ICC), que tiene una red de más de 130 países con más de 6.5 millones de empresas en el mundo, compartiremos información relevante para promover al país.

9.

Acompañamiento a la inversión: Fortalecer el servicio de acompañamiento para empresas extranjeras en el proceso de establecimiento, facilitando el softlanding y brindando conexiones con socios locales.

10.

Apoyo en certificación de CONOCER: Asesoría en la Certificación Profesional con CONOCER sobre Promotor de Inversión Extranjera.

3



Impulso a la integración regional **y** **continental**

Táctica:

Consolidar a México como el centro productivo y manufacturero del continente americano.

11.

Desarrollo de estrategias para promover el comercio trilateral bajo el T-MEC:

Coordinar mesas de trabajo con contrapartes empresariales de EU y Canadá para optimizar el aprovechamiento del tratado, entre ellas la Coalición para el Comercio de América del Norte (CNAT).

12.

Organizar misiones y ferias comerciales en América

Latina: Fomentar la diversificación de mercados a través de misiones y ferias comerciales en países clave de la región.

13.

Promover exportaciones mexicanas hacia la Alianza del

Pacífico: Impulsar estrategias y programas que faciliten el acceso de empresas mexicanas a los mercados de la Alianza del Pacífico, fomentando el comercio, la inversión y la cooperación regional.

4



Desarrollo de talento y capacitación

Implementación:

Elevar la competitividad de la fuerza laboral mexicana en sectores clave para el crecimiento económico y la exportación.

14.

Crear alianzas con universidades locales e

internacionales: Colaborar con instituciones académicas para adaptar los planes de estudio a las necesidades de la industria y el sector exportador con énfasis en las carreras STEM.

15.

Organizar talleres y foros de capacitación en

exportaciones: Realizar eventos, presenciales y en línea, donde expertos en comercio exterior capaciten a empresas mexicanas sobre normativas internacionales, certificaciones y procesos logísticos.

16.

Impulsar programas de mentoría en comercio

internacional: Facilitar el acceso de jóvenes emprendedores y empresas emergentes a mentorías con líderes del sector exportador.

17.

Programa de practicantes en comercio exterior: A través de prácticas en empresas, organismos e instituciones del sector, se busca desarrollar talento especializado que contribuya al fortalecimiento de las exportaciones y la competitividad global.

18.

Creación del Programa de Mujeres Empresarias

Exportadoras: Tiene como objetivo fortalecer la participación de empresarias en el comercio internacional, brindándoles capacitación, asesoría y herramientas para impulsar sus productos y servicios en mercados globales. Esta iniciativa busca reducir brechas de género en el ámbito exportador y potenciar la competitividad de las mujeres en los negocios internacionales.

5



Innovación

Implementación:

Impulsar la adopción de tecnologías emergentes y herramientas digitales en las empresas exportadoras.

19.

Desarrollar inteligencia comercial y análisis de datos para impulsar la exportación de servicios:

Desarrollar inteligencia comercial y análisis de datos para identificar oportunidades, tendencias y mercados estratégicos que potencien la exportación de servicios, mejorando la competitividad y toma de decisiones del sector.

20.

Promover la digitalización y automatización en las empresas mexicanas:

Incentivar el uso de tecnologías para la automatización de procesos productivos y de exportación.

21.

Impulsar proyectos de innovación en comercio exterior:

Vincular universidades y centros tecnológicos con necesidades del sector empresarial para impulsar soluciones innovadoras en logística y exportaciones.

6



Sostenibilidad

Implementación:

Fomentar la inversión en energías renovables.

22.

Promover la inversión en energías limpias: Apoyar la atracción de proyectos de inversión en energías renovables y tecnologías limpias. Promover modelos de negocios sostenibles y proyectos de reducción de emisiones.

23.

Organizar foros empresariales sobre sostenibilidad en el comercio exterior: Organizar espacios de diálogo sobre eficiencia energética y economía circular en sectores exportadores y de inversión clave.

24.

Impulsar la implementación de estándares internacionales sobre sostenibilidad: Facilitar el acceso a certificaciones internacionales de sostenibilidad para empresas exportadoras.

25.

Implementar la Agencia de Economía Circular: Establecer el plan de trabajo de esta agencia, que liderará los esfuerzos de sostenibilidad en la Alianza del Pacífico.



El comercio exterior **es un motor clave**

Implementación:

Diversificar las exportaciones del país, aprovechando su red de tratados comerciales.

26.

Inteligencia de mercado: Realizar estudios de mercado detallados para identificar sectores con mayor demanda en América Latina, Europa y países asiáticos, como manufactura avanzada y agroindustria, entre otras.

27.

Estrategia e-Xporta: Fomentar el uso de plataformas de comercio electrónico como Alibaba, Amazon y Mercado Libre para facilitar la entrada de productos mexicanos (en especial agroindustriales, bienes de consumo y de autopartes) en estos mercados, mediante una estrategia de marketing digital y posicionamiento del país en estas plataformas, así como capacitación.

28.

Organización de misiones comerciales y participación en ferias internacionales: Promover productos mexicanos en mercados de América Latina, Europa y países asiáticos a través de ferias y misiones que permitan generar exportaciones.

29.

Alianza con Enterprise Europe Network: Facilitar la conexión entre empresas mexicanas y el mercado europeo, mediante una red que permite identificar socios europeos para expandir empresas, así como acceder a más de 4,500 demandas de productos o tecnología en Europa.

30.

Diversificación de mercados en África y Medio Oriente: Promoción de comercio exterior y atracción de inversión en África y Medio Oriente, así como impulsar la vinculación de negocios con esas regiones del mundo.

COMCE está identificando a entidades de gobierno e iniciativa privada, a nivel nacional e internacional, con las cuales se coordinarán las operaciones para la implementación de estas 7 acciones.



"LLEVAR AL MUNDO LO MEJOR DE MÉXICO,
TRAER A MÉXICO LO MEJOR DEL MUNDO"®

