



# Es el momento de obtener resultados de la vecindad México-EU: **Larry Rubin**

Armando Zúñiga, presidente de COPARMEX CDMX, asegura que nuestro país está en posibilidades de recibir 40 mil millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED) "sólo si realizamos cambios en las políticas públicas que animen a las empresas a trasladar sus unidades de producción y logística a México".

**E**s momento de aprovechar el fenómeno del nearshoring y ofrecer resultados comerciales a pesar de los políticos, con el fin de darle la vuelta a la deficiente vecindad y apoyo entre México y los Estados Unidos, expresó el presidente de la American Society, Larry Rubin, al considerar que existe el potencial inmediato para que la relación comercial entre ambos países se incremente de los 800 millones al billón de dólares.

En una charla con los socios de COPARMEX Ciudad de México, el empresario estadounidense destacó que las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas están ante la gran oportunidad de integrarse a las cadenas de proveeduría con sus similares del otro lado de la frontera con una buena gestión de acercamiento, porque hoy sólo una tercera parte del intercambio comercial se realiza con Texas, estado considerado como la octava economía del mundo.

Pero hay otros estados a lo largo de la frontera como California, Arizona y Nuevo México, además de los del Oeste norteamericano que deberían estar cercanos a nuestro país por distintas razones, entre ellas, el número de connacionales.

"Hay una oportunidad silenciosa latente que es el 8% del PIB de los Estados Unidos, representado por 38 millones de mexicoamericanos, a los que sumamos 10 millones de residentes permanentes, más los indocumentados que serían otros 20 millones. Es decir, hay 68 millones de mexicanos, el grupo más grande de minoría en los EU. Hay que sacarle jugo a esa fuerza que hay allá y con el nearshoring, hay que aprovechar todas las herramientas para crecer el comercio México-EU".

Armando Zúñiga Salinas, presidente de la COPARMEX CDMX anunció por su parte que, afortunadamente la propuesta del organismo que dirige de realizar un bloque con los estados del centro para aprovechar los espacios que ellos si tienen y lograr una derrama para la región y para la ciudad, el gobierno de la capital la ha tomado en cuenta y ayer en el Consejo Económico, Social y Ambiental de la Ciudad de México, que preside la secretaria de Economía, Raquel Buenrostro, ya se firmó



El presidente de la American Society sostuvo que hoy “es una buena oportunidad para generar un crecimiento comercial porque tienes más empresarios involucrados que políticos; en los resultados donde el empresario se involucra, la cosa va boyante, a doble dígito. Dejen a los empresarios hacer lo que saben le dijimos a las candidatas Claudia Sheinbaum y Xóchitl Gálvez”, reveló.

un convenio con el Estado de México e Hidalgo, para atraer empresas que se estén relocalizando.

Y para abonar en dicha transición, reveló Zúñiga, COPARMEX CDMX va a proponer a las candidatas a la presidencia de la República que en sus programas de gobierno permitan haya apertura a la inversión privada extranjera y mexicana para energía limpia, un elemento sin duda importante, terció Rubin, porque los corporativos de las grandes empresas lo están exigiendo para poder asentar sus plantas de producción.

Zúñiga agregó que nuestro país está en posibilidades de recibir 40 mil millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED) “sólo si

realizamos cambios en las políticas públicas que animen a las empresas a trasladar sus unidades de producción y logística a México”.

Argumentó que el primer gran reto para la CDMX es que ya no hay espacio para parques industriales, en segundo término, se suma el tema de la movilidad, más adelante la carencia de agua; aunque también consideró que al menos en la capital del país “hay una seguridad estable y la estamos aprovechando para promover el turismo”.

Sin embargo, Rubin explicó que “la reducción de slots (horario de despegue y aterrizaje de vuelos) en el Aeropuerto Internacional Benito Juárez le está restando competitividad a la CDMX. Las aerolíneas no se cambiarán al AIFA con este tipo de tácticas, como tampoco con el incremento al TUA. Por el contrario, Si se incrementa el número de slots se pueden detonar mayores inversiones a la Ciudad; quitarles slots es como cortarles las venas”.

También criticó que el “factor político de querer hacer crecer al AIFA no es el camino”, como tampoco lo han sido los políticos para fortalecer y afianzar la relación bilateral. Sin embargo, auguró una mayor estabilidad en la relación comercial pese a la transición electoral porque Donald Trump fue quien impulsó la renovación del ahora T-MEC y Joe Biden está convencido de la relación binacional. “Sólo hay que arreglar las discrepancias y aprovechar segmentos como el sector salud o energía”.

También dijo que en los gobernantes de los Estados Unidos existe un síndrome de déficit de atención respecto a nuestro país, cuando el foco que le dan a México es poquito. “México es el principal vecino y socio comercial, compartimos frontera, problemas de seguridad nacional, narcotráfico, lavado de dinero, cooperación energía, etc. Pero los gobernantes ven también otras cosas como Israel, Ucrania, África, Corea del Norte, China, India, Pakistán, Irak, y no es que los otros países no sean importantes, pero la relación más importante es con México, porque es la que afecta directamente al ciudadano de ambos países”.

# Nearshoring para Hidalgo, ¿Ficción o Realidad?



Constantemente escuchamos hoy en día el término Nearshoring, el cual se define de acuerdo con la GBM Academy, como la estrategia empresarial que consiste en trasladar procesos, servicios y funciones de una zona a otra que tenga menor distancia geográfica.

Diferentes submercados se han visto beneficiados con esta estrategia, al recibir a diversas empresas de distintas industrias; tal es el caso de los estados del norte como Nuevo León con el tan sonado arribo próximo de Tesla y Coahuila con empresas automotrices y de autopartes, el bajío con empresas automotrices en estados como Guanajuato, San Luis Potosí, Aguascalientes; Querétaro con Máquinas y herramientas, y cuando la lógica dictaría que el siguiente estado a ser impactado sería Hidalgo, nos brincamos hacia Puebla, donde también albergan empresas internacionales en el tema automotriz tales como Volkswagen y Audi.

¿Pero y dónde queda **Hidalgo**, si por su ubicación se encuentra en ese camino donde se ha desarrollado parte del **Nearshoring en México?**

Hidalgo cuenta con diferentes ventajas competitivas que lo pueden hacer un fuerte candidato para la detonación del Nearshoring en la región.

La primera de ellas es la ubicación geográfica y es que pocos estados pueden gozar de esa ubicación tan privilegiada al estar localizados en el centro del país hoy con diferentes vías de desplazamiento a lo largo y ancho de la república mexicana impulsadas por su principal vía carretera Arco Norte la cual conecta la zona del bajío hacia la zona del golfo.



Así mismo localizados a menos de 45 minutos del estado y la Ciudad de México lo cual nos hace aún más competitivos y por ende la cercanía con el actual Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles el cual cuenta con una proyección de crecimiento durante los próximos 20 años hablando del tema industrial y turístico.

Cabe mencionar que el estado de Hidalgo cuenta con 2 de las Vías Férreas más importantes dentro la República Mexicana como son KCSM y FerroMex con capacidad de 200mil TEUs anuales, las cuales son un detonante para las exportaciones, ya que pueden conectar la parte Noreste y Noroeste del país y a su vez con los Estados Unidos.

Hablando de seguridad y paz social el estado de Hidalgo es uno de los más seguros a nivel nacional contando con un sistema integral de seguridad pública estatal llamado C5i , ubicándonos en el top ten de los estados más seguros. Así mismo considerado el estado número 6 con mayor paz social.

Si nos ubicamos en una población de un radio de 25 km en la zona que colinda con el estado de México hablamos de un total de 1,375,351 habitantes entre Hidalgo y el Estado de México lo cual nos hace tener una población económicamente activa de 732,515 personas, donde existe una mano de obra disponible abundante en tan solo esa franja cercana al AIFA.

Después de hablar de algunas de las ventajas competitivas del estado de Hidalgo surge la pregunta, ¿Por qué no ha detonado el crecimiento económico como se espera, aunado al auge presentado con el Nearshoring?

En mi opinión, uno de los factores clave que se requieren para la detonación del mismo consiste en la generación de infraestructura en diferentes rubros; y uno de los principales es la infraestructura industrial, refiriéndome a la generación de nuevos parques industriales de clase A, ¿y a qué me refiero con clase A?

Son los parques industriales que tienen la capacidad de recibir a empresas de clase mundial tales como automotrices, plantas manufactureras y centros de distribución donde se cuente con la infraestructura necesaria para su operación.

### ¿Y cuáles son las características que hacen de un **parque industrial** de clase A?

Algunas de las principales se refieren a las Dimensiones con las que puede contar ya que un parque industrial debe contar con al menos 15 hectáreas de superficie, aunadas a una infraestructura de urbanización como son calles de concreto, avenidas lo suficientemente amplias para la maniobra del transporte pesado, Pozos de agua con capacidad suficiente, Red hidráulica y Suministro, Drenaje pluvial, Plantas tratadoras de Agua, Telecomunicaciones para la canalización de voz y datos, Gas natural, Capacidad de energía eléctrica suficiente, entre muchos otros;

Aunado a esta infraestructura dentro de los parques industriales se deben contar con un inventario de naves industriales de Clase A listas para operar, las cuales deben contar con especificaciones tales como muros de concreto tipo "tilt up", planchas de concreto con al menos 15 cm, área de oficinas de un máximo del 5% del total de la superficie cubierta, Radio de cobertura de un máximo del 55% del total del terreno para contar con espacios de maniobra y operación suficientes, entre otros.

Al potencializar la infraestructura industrial considero que estamos en posibilidad de poder ser impactados de una mejor manera por parte del Nearshoring dentro del estado de Hidalgo, sin duda contamos con un estado competitivo en diferentes aspectos y eso tiene que ser capitalizado en el corto y mediano plazo.

Como se dice coloquialmente, la pelota está en nuestra cancha y tenemos todo para crecer,

**¿ustedes qué opinan?**



**¡QUÉ  
PADRE  
DIBUJAR Y  
SER LA MEJOR  
ARTISTA!**

**NO ESTÁ  
CHIDO** 

**FUMAR  
SIENDO MENOR  
DE EDAD.**

  
Consejo de la Comunicación  
Voz de las Empresas