

## Dependen de México 59 mil empresas de EU (Reforma 29/11/16)

Dependen de México 59 mil empresas de EU (Reforma 29/11/16) Por Ulises Díaz Cd. de México México (29 noviembre 2016).- En Estados Unidos, 59 mil 444 compañías exportaron al País un total de 240 mil 249 millones de dólares, según datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. Los datos, que son de 2014 debido a que la actualización para 2015 se publica hasta enero del próximo año, reportan que para empresas establecidas en ese país, México es el segundo socio más grande sólo por debajo de Canadá. Del universo total de compañías estadounidenses que exportan, las que se dirigen a México significan 19.5 por ciento. Adicionalmente, llama la atención que del total de compañías que se dirige al mercado mexicano, 46 por ciento son micro y pequeñas empresas (uno a 50 empleados) mientras que otro 14.2 por ciento adicional son medianas (51 a 249 empleados). En contraste, son relativamente pocas las que importan desde México, ya que son 16 mil 138 las que compran al País, 8 por ciento del total. "Estamos acostumbrados a ver el tratado de libre comercio en una relación en un sólo sentido cuando efectivamente es biunívoco, lo cual quiere decir que así como nosotros mandamos productos, ellos hacen lo mismo, y tienen agentes de ventas, oficinas. "Sin importar el tamaño, las empresas ven en México una gran oportunidad", explicó Manuel Valencia, director de las carreras de Negocios Internacionales en el Tec de Monterrey campus Santa Fe. Este especialista explicó que ante la posibilidad de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), son precisamente este tipo de argumentos los que se tienen que esgrimir para mantener la relación lo más beneficiosa posible entre los socios involucrados. Debido al tamaño de la relación, que va desde el volumen en mercancías que se desplaza hasta los empleos que dependen o se generan, desplazar operaciones sería sumamente complicado y este hecho debe usarse en caso de llegar a una negociación. "También nosotros somos importantes para Estados Unidos como cliente, como consumidor, como facilitador de ventas hacia el exterior, y de ahí la importancia de entender que la relación va en dos sentidos", puntualizó. Valencia anotó que en Estados Unidos, el peso que tienen los empresarios es grande y sumado al cabildeo, que allá es una actividad reglamentada y transparente, es muy probable que haya una influencia sobre cualquier decisión que se tome respecto a México. "México es un mercado de consumo muy grande, no se compara con Estados Unidos, pero sí es el segundo más relevante y difícilmente las empresas que ya están asentadas van a perder lo que tienen acá", precisó. Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo