



REVISTA EMPRESARIAL

# AUTOMOTRIZ

AGOSTO 2025

EDICIÓN NÚMERO 46



## VISITA A AL CENTRO LOGÍSTICO DE ESTAFETA



PROVEEDURÍA  
ALIADOS ESTRATÉGICOS



EVENTOS  
NETWORKING



COMITES  
CAPACITACIÓN

# SUMATORIA



POR: CRISTINA ROARO

Durante el mes de agosto, el Clúster Automotriz de San Luis Potosí llevó a cabo diversas actividades que fomentan la cooperación entre instituciones educativas, empresariales y gubernamentales.

Se realizó el Comité en Cadena de Suministro en el centro logístico de Estafeta, así como el Observatorio Laboral que forma parte de las iniciativas impulsadas desde el Comité en Desarrollo Humano.

Junto a representantes del Gobierno y Cámaras Empresariales, celebramos una reunión de alto nivel con delegados de la Comisión de Taiwán, con el objetivo de establecer relaciones comerciales con el estado de San Luis Potosí.

En cuanto a la capacitación, organizamos con éxito una conferencia web a cargo de Dieter Hernández, un aliado estratégico del CASLP y experto en técnicas de negociación, para brindar a los participantes herramientas y estrategias de ventas para el sector automotriz.

Estas acciones reafirman nuestro compromiso con la articulación de esfuerzos que promuevan el desarrollo sostenible, la innovación y la competitividad en San Luis Potosí.



Cluster Automotriz

# CASLP

## COMITÉ CADENA DE SUMINISTRO



**PHINIA**

# LILIANA PERÉZ

## LÍDER DE COMITÉ EN CADENA DE SUMINISTRO

Sr. PC&L Manager  
En PHINIA.





# SESIÓN COMITÉ CADENA DE SUMINISTRO

## VISITA AL CENTRO LOGÍSTICO DE ESTAFETA.

# ***estafeta***<sup>®</sup>

En esta ocasión, la reunión del Comité en Cadena de Suministro se llevó a cabo en las instalaciones del centro logístico de Estafeta, donde los participantes tuvieron la oportunidad de explorar el centro de distribución localizado en el aeropuerto.

Durante la visita guiada, los asistentes pudieron comprobar la eficiencia de la operación, además de resaltar las innovaciones en los procesos implementados para optimizar el manejo de paquetes y acelerar los tiempos de entrega.

Estafeta es una empresa mexicana dedicada a la mensajería, paquetería y carga. Inauguró en 2005 su primer Centro Logístico Internacional en el Aeropuerto Internacional Ponciano Arriaga de San Luis Potosí, el cual incluye una aduana dentro del mismo complejo.



## **ESTAFETA Cultura Empresarial y Logística Internacional.**

La reunión también abarcó una presentación sobre la cultura empresarial de Estafeta, así como los beneficios que ofrece la Aduana en la logística internacional.

Esta sesión tiene como objetivo no solo compartir estrategias para abordar desafíos operativos, sino también generar herramientas innovadoras que preparen al sector automotriz para competir en un entorno global exigente.

Con un enfoque en la integración y optimización de procesos, el comité fomenta un ecosistema logístico robusto que contribuye al crecimiento sostenible de la industria en la región.





## AGRADECIMIENTOS A ESTAFETA.

Queremos expresar nuestro agradecimiento a nuestro aliado estratégico, Estafeta, por recibirnos en sus instalaciones durante la sesión bimestral del comité de cadena de suministro.



Durante este encuentro, tuvimos la oportunidad de conocer sus procesos y la calidad operativa que los caracteriza, concluimos este encuentro con lecciones sobre eficiencia logística y gestión de recursos.



También queremos agradecer a **Juan Carlos de la Cruz**, Gerente Regional de Estafeta, por facilitar la realización de esta sesión.

**JUAN CARLOS DE LA CRUZ**  
Gerente Regional  
ESTAFETA

**COMITÉ  
DE SUMINISTRO**

# CASLP

## COMITÉ DESARROLLO HUMANO



Cluster Automotriz



## CARLOS CADENA

LÍDER DE COMITÉ DESARROLLO  
HUMANO

Gerente de Recursos Humanos  
MARTINREA.

# OBSERVATORIO LABORAL DEL CLÚSTER AUTOMOTRIZ

## Actividades del Comité en Desarrollo Humano.

Dentro de las actividades del Comité en Desarrollo Humano, se llevan a cabo sesiones de trabajo en las que las empresas socias pueden intercambiar puntos de vista y estrategias sobre situaciones legales. Con esta línea de trabajo, se creó el Observatorio Laboral del CASLP, que reúne a representantes en materia laboral y de recursos humanos para abordar situaciones específicas.

Su propósito es apoyar a las empresas en decisiones estratégicas, mejorar la competitividad y guiar la formación del talento que exige la industria. Esta sesión se realizó el 12 de agosto, con la hospitalidad de la empresa BOCAR. Agradecemos a **Luis Pérez, gerente de Recursos Humanos**, por su cálida bienvenida, así como al **Lic. Javier Ambriz de la firma legal VGA** por su participación activa y esencial en estas sesiones.



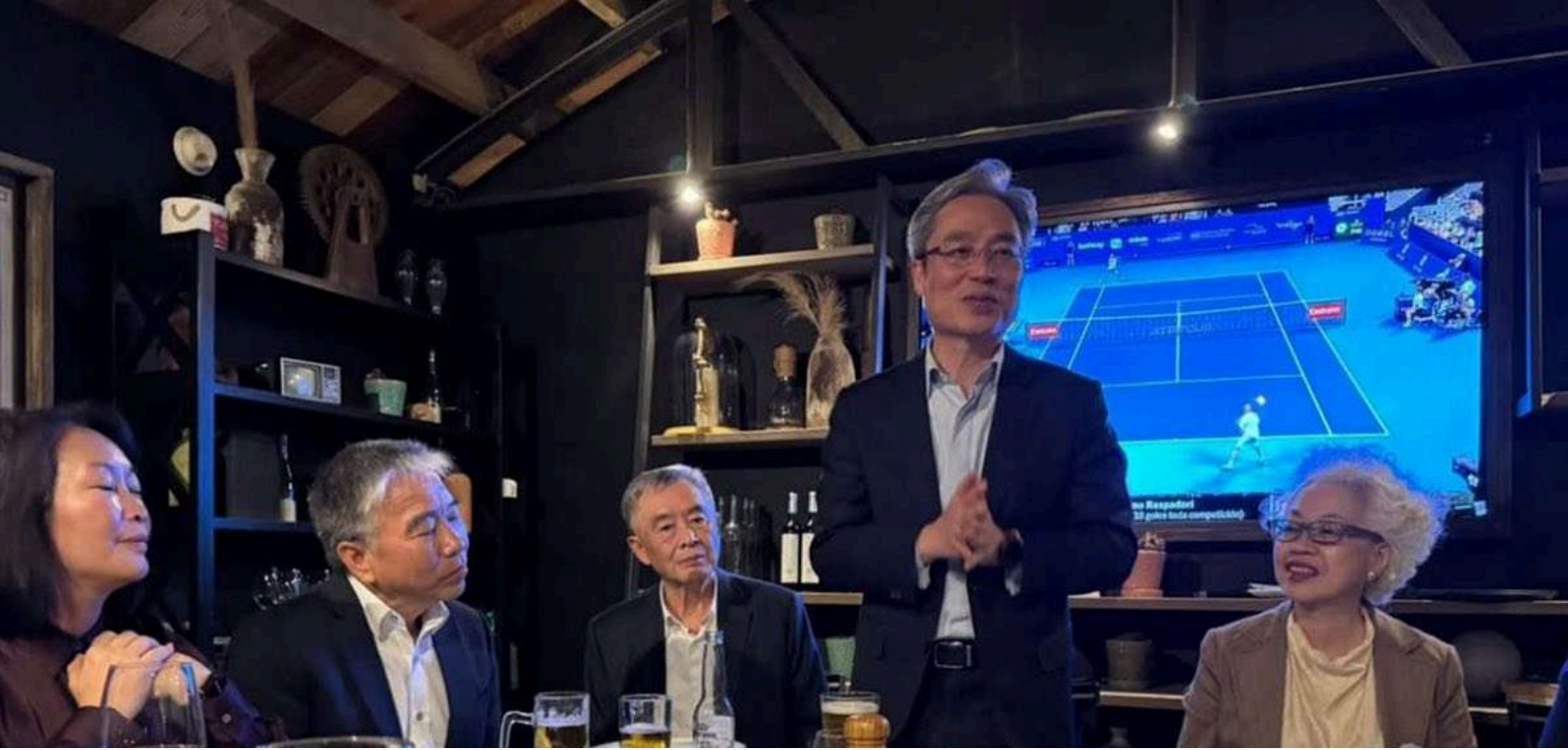
# ENCUENTRO CON REPRESENTANTES DE TAIWAN Y LÍDERES INDUSTRIALES.

Reunión colaborativa que impulsó la cadena de valor automotriz y fortaleció la conexión entre industria local y actores globales para un crecimiento sostenible.

## REUNIÓN EMPRESARIAL.

El Clúster Automotriz llevó a cabo un encuentro de alto nivel con representantes de Taiwán y destacados líderes industriales, con el propósito de fortalecer la colaboración internacional y abrir nuevas oportunidades dentro del sector.

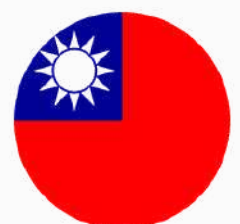
Durante la reunión, se creó un espacio de diálogo enfocado en el intercambio de experiencias y el análisis de tendencias globales que están definiendo el futuro de la industria automotriz. La industria taiwanesa es conocida por su tecnología avanzada y su capacidad de innovación, lo que aportó en esta sesión una perspectiva estratégica que enriquece el desarrollo de las empresas en el estado de San Luis Potosí.



## COLABORACIÓN ENTRE NACIONES.

Este acercamiento permitió explorar posibles alianzas comerciales, identificar áreas de cooperación tecnológica y conocer de primera mano prácticas exitosas que podrían adaptarse y aplicarse en la región.

Para el Clúster Automotriz, este tipo de encuentros refuerza su compromiso con la competitividad, la innovación y la expansión hacia mercados internacionales.





# DIETTER HERNANDEZ

Sales Performance Professional | Sandler Method Official Trainer |  
Empowering Businesses & Leaders to Surge Beyond Sales Challenges |  
Business Owner

El pasado 15 de agosto se llevó a cabo el webinar impartido por Dieter Enríquez, dirigido a profesionales del sector de ventas B2B dentro de la industria automotriz local.

Durante la sesión, se presentaron las 12 técnicas de negociación más exigentes que actualmente están utilizando los compradores en nuestro sector, Estrategias que no suelen encontrarse en libros y que forman parte del entorno real y cotidiano de las empresas.



## CONFERENCIA WEB

**DESCUBRE LAS 12 TÉCNICAS  
DE NEGOCIACIÓN QUE  
UTILIZAN LOS  
COMPRADORES EN EL  
SECTOR AUTOMOTRIZ.**

Los asistentes pudieron profundizar en tácticas innovadoras que les proporcionaron una ventaja competitiva en sus negociaciones diarias. Dieter Enríquez, reconocido por su enfoque práctico y su vasta experiencia en el campo, compartió ejemplos concretos de cómo estas técnicas pueden ser adaptadas a diferentes escenarios comerciales.

Además, este webinar incluyó una sesión interactiva donde los participantes tuvieron la oportunidad de plantear preguntas y discutir casos específicos, lo que enriqueció aún más el aprendizaje colaborativo. La retroalimentación fue sumamente positiva, destacando la claridad y aplicabilidad de las estrategias presentadas.

Este tipo de iniciativas son cruciales para mantenerse actualizado y ser competitivo en un mercado en constante evolución. Los participantes salieron del webinar con nuevas herramientas que prometen mejorar su eficiencia operativa y optimizar el tiempo dedicado a la elaboración de informes, así como acelerar el procesamiento de datos, lo cual es fundamental para el éxito continuo en el sector automotriz.



# ARTÍCULO

## MÉXICO, CHINA Y ESTADOS UNIDOS: UN DELICADO EQUILIBRIO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

**El comercio internacional ha moldeado profundamente la economía de México en las últimas décadas, especialmente debido a su relación con dos gigantes: Estados Unidos y China. Si bien el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) refuerza los lazos comerciales con su vecino del norte, China emerge como un jugador clave en la economía global, presentando tanto oportunidades como desafíos para México. En este artículo exploraremos cómo se desarrollan estas relaciones y lo que significan para el futuro económico del país.**

### LA INFLUENCIA DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO MEXICANO

Históricamente, Estados Unidos ha sido el socio comercial más importante para México. Esto se debe en gran parte a la proximidad geográfica y los acuerdos como el T-MEC. Este tratado ha permitido una integración económica que facilita la exportación de productos mexicanos, especialmente en sectores como el automotriz, los electrodomésticos y los productos agrícolas. De hecho, más del 70% de las exportaciones mexicanas van a Estados Unidos.

Sin embargo, esta estrecha relación tiene sus inconvenientes. La dependencia de México respecto a Estados Unidos hace que las fluctuaciones en la política económica estadounidense afecten directamente a la economía mexicana. Un ejemplo reciente guerra comercial entre Estados Unidos y China, en la cual México ha tenido que navegar con cautela para evitar quedar atrapado entre los dos países.



# LA INFLUENCIA DE ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO MEXICANO.

**MÁS DEL 70% DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS VAN A ESTADOS UNIDOS.**

Históricamente, Estados Unidos ha sido el socio comercial más importante para México. Esto se debe en gran parte a la proximidad geográfica y los acuerdos como el T-MEC. Este tratado ha permitido una integración económica que facilita la exportación de productos mexicanos, especialmente en sectores como el automotriz, los electrodomésticos y los productos agrícolas.

De hecho, más del 70% de las exportaciones mexicanas van a Estados Unidos. Sin embargo, esta estrecha relación tiene sus inconvenientes. La dependencia de México respecto a Estados Unidos hace que las fluctuaciones en la política económica estadounidense afecten directamente a la economía mexicana.

Un ejemplo reciente guerra comercial entre Estados Unidos y China, en la cual México ha tenido que navegar con cautela para evitar quedar atrapado entre los dos países.



# CHINA ¿ALIADO O COMPETIDOR?

La relación México-China es compleja: aunque China es el segundo socio comercial de México, existe un gran déficit, pues México importa más de lo que exporta. Esto genera preocupación sobre la competitividad nacional. A la vez, China ha incrementado su inversión en sectores estratégicos como el automotriz, energético y tecnológico. Sin embargo, el T-MEC limita los acuerdos directos con China para no afectar la relación con Estados Unidos y Canadá.

## LA IMPORTANCIA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

El sector automotriz es clave para México: impulsa exportaciones, genera empleo y promueve desarrollo tecnológico. Gracias al T-MEC, México está fuertemente integrado a las cadenas de valor de Norteamérica, exportando miles de millones en vehículos y autopartes. El nearshoring ha reforzado esta posición, atrayendo inversiones y aumentando la producción de autopartes y tecnología. Además, marcas chinas como JAC y BAIC ya producen en México, fortaleciendo su papel como hub automotriz global y diversificando sus alianzas comerciales.

# DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES.

México enfrenta retos como la tensión comercial entre EE.UU. y China y la transición hacia vehículos eléctricos. Aun así, el nearshoring ofrece grandes oportunidades: si el país mejora infraestructura e incentivos, puede consolidarse como un referente global en manufactura automotriz.

## EL FUTURO DE MÉXICO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.



México debe equilibrar cuidadosamente sus relaciones con Estados Unidos y China para evitar riesgos y aprovechar oportunidades. Si desarrolla estrategias que reduzcan la dependencia y diversifiquen socios, podrá mantener competitividad y asegurar crecimiento económico sostenido.

ESCRITO POR:  
DR. JUAN CARLOS YÁÑEZ LUNA Y  
DR. OLIVER RENÉ ARROYO LEO.



**+**  
**4 MIL**

**PROYECTOS**

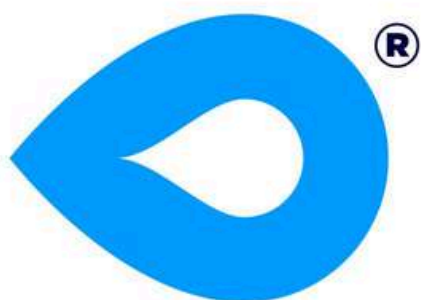
"Gracias a la confianza de nuestros clientes"

[www.eplus.mx](http://www.eplus.mx)



# PRÓXIMOS EVENTOS

# WEBINAR



## TIDA™

Tratamiento Integral  
de Aguas

P R E S E N T A

## WEBINAR

REGENERACIÓN DEL  
AGUA Y **SOLUCIONES  
TECNOLÓGICAS ANTE  
LA CRISIS HÍDRICA.**



**MARTES**  
26 AGOSTO 2025

REGISTRATE AHORA



**VÍA TEAMS**  
A LAS 14:30 hrs

 **CONTYQUIM®**



# PRÓXIMOS EVENTOS

¡Participa en nuestro 3° Taller Gratuito para los CORECYT!

## VINCULACIÓN ACADEMIA-EMPRESA

Expositor: Dr. Isaías Emmanuel Garduño Olvera  
CIATEQ



Google Meet

29 de agosto  
09:30 a 11:30 hrs. (virtual)  
Inscripciones en línea,  
cupo limitado

📍 INSCRIPCIONES



**COPOCYT**  
CONSEJO POTOSINO DE CIENCIA  
Y TECNOLOGÍA



  
[sedeco.slp.gob.mx/copocyt](https://sedeco.slp.gob.mx/copocyt)





# PRÓXIMOS EVENTOS

**POTOSÍ**  
*sin límites*  
GOBIERNO DEL ESTADO 2021-2027



  
**Clúster Automotriz**  
SAN LUIS POTOSÍ A.C.

**Cluster**  
**Industrial**

**CENTRO de**  
**NEGOCIOS**  
**POTOSÍ**

# AUTOMOTIVE CONNECTION POTOSÍ 2025

**SIN LÍMITES**

**SAVE THE DATE**  
**12 Y 13**  
**NOVIEMBRE**

📍 **Centro de Negocios Potosí**

**+ 100 empresas compradoras Tier 1**

Visita a planta BMW

Encuentros de negocio B2B



# ENCUENTROS

CLÚSTER AUTOMOTRIZ SLP



CASLP



# ENCUENTROS

CLÚSTER AUTOMOTRIZ SLP



CASLP



# ENCUENTROS

CLÚSTER AUTOMOTRIZ SLP



CASLP



**Cluster Automotriz**

*forma*  
**PARTE**

 [HTTPS://TWITTER.COM/CAUTOMOTRIZSLP](https://twitter.com/cautomotrizslp)

 [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/CLUSTERAUTSLP](https://www.facebook.com/clusterautslp)

 [CROARO@CLUSTERAUTOMOTRIZSLP.COM](mailto:CROARO@CLUSTERAUTOMOTRIZSLP.COM)

 [HTTPS://WWW.INSTAGRAM.COM/CLUSTERAUTSLP](https://www.instagram.com/clusterautslp)

 **PROVEEDURIA  
ALIADOS  
ESTRATÉGICOS**

 **EVENTOS  
NETWORKING**

 **COMITÉS  
CAPACITACIÓN**