

2025-07-06

## Coparmex impulsará pymes hacia nuevos mercados más allá de Estados Unidos

Autor: Lilia González

Género: Nota Informativa

<https://www.economista.com.mx/empresas/coparmex-apoyara-mipymes-estados-unidos-20250706-766903.html>

La Confederación Patronal de la Republica Mexicana (Coparmex) se enfocará en convertir a las pequeñas y medianas empresas (pymes) en protagonistas del comercio internacional y mirar más allá de Estados Unidos.

Juan José Sierra, presidente de la Coparmex precisó que si bien se encuentra latente la necesidad de fortalecer los lazos con nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, e impulsar una mayor integración en la región de Norteamérica; también se trabajará en colocar puentes a otros continentes como el europeo y asiático para repuntar el comercio.

"México no debe ser sólo un espectador de la economía global. Las empresas mexicanas tenemos la vocación de ser protagonistas. Contamos con 14 tratados comerciales con 50 países, mucho más que gigantes como China, y es hora de aprovechar esas oportunidades", refirió.

Luego de haber realizado foros sobre la internacionalización de las empresas, el dirigente patronal dijo: "Hoy les digo a nuestras MiPyMEs: no están solas. Coparmex será su puente, su traductor y su mejor aliado. Porque cuando una empresa mexicana exporta por primera vez, no solo gana esa empresa: ganan sus colaboradores, gana su comunidad, gana su cadena de proveedores, gana México".

Las Juntas Internacionales 2025 marcaron un punto de inflexión en la manera en que el sector empresarial mexicano se vincula con el mundo, expuso, donde se demostró que es posible construir un modelo de desarrollo basado en la apertura comercial, la sostenibilidad y la internacionalización de las MiPyMEs. "México está listo. Las empresas están listas. El futuro ya comenzó", apuntó.

Insistió en que nuestro país no puede permitirse ser espectador en el reordenamiento económico del mundo, por lo que instó a redoblar el compromiso empresarial para diversificar mercados, fortalecer alianzas y abrir nuevas rutas de internacionalización.

Juan José Sierra refirió que existen testimonios de empresarios que han luchado por abrirse paso entre regulaciones complejas. "Hemos visto el potencial desperdiciado de tantas empresas mexicanas que podrían estar conquistando el mundo, pero no saben por dónde empezar".

En el marco de los foros realizados se concluyó "una visión regional complementaria: América del Norte como eje industrial y energético con criterios ESG; Europa como socio comercial con reglas claras y horizontes de innovación; y América Latina como bloque con potencial para convertirse en una voz articulada frente a los grandes actores globales.

A través de un comunicado, Frank Zeller, consejero delegado de Juntas Internacionales de Coparmex refrendó el compromiso de apoyar a los pymes, a Mipymes, y expuso que si tienen una idea, un buen modelo de operación, pero quiero conquistar nuevos mercados. "Aquí hay mucha ayuda, mucho conocimiento, mucha experiencia, en Coparmex, en los organismos también aquí en México, pero sobre todo en las empresas mexicanas en las diferentes regiones para apoyar precisamente a minimizar el riesgo de errores.