

Tijuana y San Diego, ejemplos de cooperación; es la frontera que mejor funciona.



COMPARTEN INTERESES Y PROYECTOS

Cali-Baja, la frontera que mejor funciona

Baja California y sur de California se promueven como una sola región competitiva tanto para la industria como para el turismo y la cultura

Cámaras empresariales de ambas regiones aprovechan los beneficios de trabajar en una cadena productiva única, en vez de competir por capitales

Sandra Cervantes

EL ECONOMISTA

Tijuana, BC. LA FRONTERA entre Baja California y California es una de las más dinámicas, con una actividad económica de más de 200,000 millones de dólares anuales y ejemplo de cooperación binacional en diversos proyectos emprendidos y otros más en agenda que buscan hacer de la región una de las más competitivas.

Los lazos de colaboración entre Tijuana y San Diego se han fortalecido en los últimos cinco o seis años, comenta Enrique Esparza González, presidente del organismo promotor Desarrollo Económico e Industrial de Tijuana (Deitac).

La iniciativa de esta colaboración surge, principalmente, del sector privado y

las cámaras empresariales de ambos lados de la frontera, pues se han percatado de que tiene mayor beneficio el promoverse como una sola región que el ser competidores de la inversión.

“Si llega una empresa a San Diego tiene repercusión en Tijuana, debido a los requerimientos de proveeduría o de servicios de manufactura; y así también sucede si una empresa llega a instalarse en Tijuana, también tiene una derrama del otro lado, en California. De manera que es beneficioso para ambos”, comenta el dirigente.

CALI-BAJA, SU MARCA DE PROMOCION

Un proyecto relevante que refleja esta cooperación binacional inició hace alrededor de cinco años. Se trata de la marca Cali-Baja, que comprende los conda-
Continúa en siguiente hoja



dos de San Diego e Imperial y los cinco municipios de Baja California, con una población combinada de 6.6 millones de personas y una actividad económica anual de más de 200,000 millones de dólares.

La marca Cali-Baja destaca las ventajas de invertir en esta región fronteriza por ser una de las más dinámicas a nivel mundial.

EJEMPLO EN RECURSOS

“Llevamos el tema binacional a la práctica. Iniciamos con alianzas, pero ahora somos socios promoviendo la economía de la región, gracias a organismos de San Diego y sur de California que nos brindaron la confianza para trabajar juntos”, expone David Mayagoitia Stone, ex dirigente y ahora consejero de Deitac.

“Nuestro esfuerzo es ejemplo a nivel federal. La iniciativa de mapeo de recursos binacionales realizada por Cali-Baja se tomará como base para realizar un proyecto federal que identifique en un solo mapa, las capacidades y recursos de negocios para Canadá, Estados Unidos y México”, añade.

Las oportunidades de la mega región están bien identificadas en los sectores industriales como el médico, **aeroespacia**, automotriz y electrónico, teniendo los centros de diseño y tecnología en California, y la logística y manufactura en Baja California.

scervantes@eleconomista.com.mx

200,000

MILLONES de dólares anuales representa la economía de la región.

“Nos estamos promoviendo ya desde hace algunos años como una mega región. Nos dimos cuenta de que unidos somos

más fuertes y representamos un destino de inversión más competitivo”.

Mariano Escobedo Lavín, Director de Relaciones Internacionales del gobierno de Baja California.

“Iniciamos con alianzas, pero ahora somos socios promoviendo la economía de la región”.

David Mayagoitia, consejero del Deitac.



Conexión comercial. La llegada de empresas de uno u otro lado beneficia a toda la región en los ámbitos de proveeduría y consumo. FOTO ARCHIVO: AFP