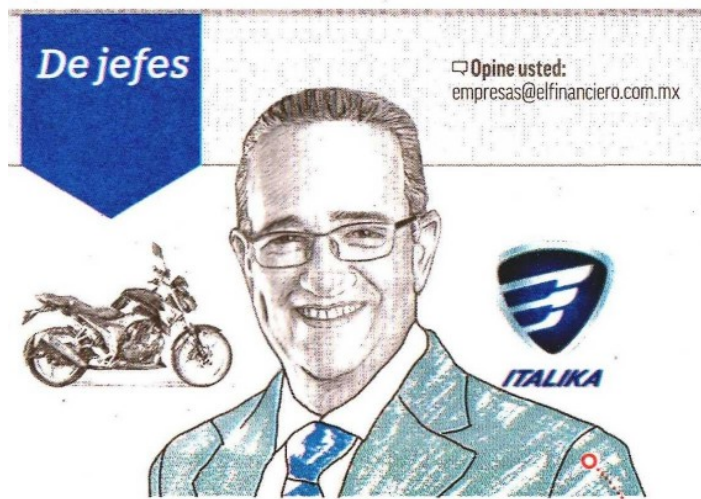


Fecha <b>05.09.2018</b>	Sección <b>Empresas</b>	Página <b>27</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------



### Salinas Pliego rebasa entre carriles

En este espacio ya le hemos contado del deprimido mercado de la venta de autos en México. Según datos de la AMDA, en los primeros siete meses de 2018 el número de vehículos comercializados acumuló una contracción de 8 por ciento, además de hilar 14 meses de caídas consecutivas en dicho rubro.

En contraste con esto, el negocio de las motos mantiene un desempeño robusto que se ha reflejado en una expansión de doble dígito en el número de unidades en circulación dentro del país. Según datos del Inegi, en los últimos 5 años el número de estos vehículos que rodaron en México creció a una tasa promedio de 16 por ciento y de 18.2 por ciento si se considera el periodo 2015-2017. Esto habla en buena medida del dinamismo en su demanda.

A fin de aprovechar esta tendencia, el próximo viernes Italika –empresa de Grupo Salinas que encabeza **Ricardo Salidas Pliego**– inaugurará su quinta línea de producción en la planta que opera en Toluca bajo el nombre de Ensamblika.

Con el aumento de capacidad, la empresa espera superar la producción de 650 mil motocicletas que manufactura al año no sólo para colocar en el país, sino también para exportar a Centro y Sudamérica. Según los de Italika, el encarecimiento que mantiene la gasolina en México seguirá impulsando la venta de motocicletas, ya que en general estos vehículos consumen menos de la mitad de combustible que un auto subcompacto. Así que espere una aceleración tanto en la producción como en las ventas.



Fecha <b>05.09.2018</b>	Sección <b>Empresas</b>	Página <b>27</b>
----------------------------	----------------------------	---------------------

## *La exitosa apuesta de Pernod Ricard en México*

Seguro ubica a Pernod Ricard. Es la multinacional de vinos y licores que desde el año pasado redefinió su estrategia de negocio en México, al desprenderse de sus marcas de brandy –que obtuvo con la compra de Pedro Domeq–, para concentrarse en las de whisky –a través de Chivas Regal y Passport–, así como del tequila Altos.

Al parecer este cambio, ya le generó buenos dividendos a la empresa de origen francés. **Alexandre Ricard**, presidente y director general del grupo a nivel global, dijo en conferencia con analistas que sus ventas en México crecen a doble dígito, ante la apuesta por licores de mayor demanda y de precios más altos.

De acuerdo con datos de Euromonitor International, entre 2012 y 2017 los volúmenes de venta del whisky en México crecieron 66 por ciento, al tiempo que los de tequila y mezcal juntos lo hicieron en 17.4 por ciento. El buen desempeño mostrado en ‘suelo azteca’ contribuyó a la expansión de un dígito alto en los volúmenes de venta del grupo en la región Américas. México determinante para la firma de origen francés.

## *Hidalgo simplificador*

¿Ya se enteró de lo que hace Hidalgo en simplificación administrativa? Nos dicen que a fin de atraer inversiones, facilitar el despliegue de infraestructura y colocarse a la vanguardia en la economía digital del Siglo XXI, la entidad adoptó el modelo de trámites de la SCT, que encabeza **Gerardo Ruiz Esparza**.

Se trata de un programa que simplifica los procesos de autorización para el despliegue de infraestructura de telecomunicaciones en toda la entidad y que fue desarrollado por la SCT en colaboración con la Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (CONAMER), autoridades estatales y municipales en materia de desarrollo urbano y obras públicas, así como la industria.

Cuentan que también servirá para instalar nueva infraestructura, además de realizar el mantenimiento y reparaciones a la existente. Con esto, ahora se prevén plazos de sólo 7 días hábiles en autorizaciones y avisos de ejecución para uso, mantenimiento y reparación. Con ello, Hidalgo ya presume en ser el primer estado en contar con este modelo. Pionero, pues.