

CRECE OPOSICIÓN A TLC CON COREA

El sector calzado en México se manifestó a favor de la industria manufacturera en oponerse a un TLC con Corea del Sur, pese a que podría beneficiar a esta industria. “No vamos a ser egoístas y ver sólo por los intereses del calzado, nos sumamos con los otros sectores”, dijo Alejandro Gómez, presidente de la Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato.

Buscan acuerdo previo en panel automotriz

FRIDA ANDRADE

MÉXICO.- Una vez que se conformó el panel para llevar el caso sobre la interpretación de las reglas de origen del sector automotriz, planteadas en el T-MEC, el siguiente paso es presentar los argumentos de cada uno de los implicados para encontrar una solución preliminar que podría llegar en agosto o septiembre.

Los cinco panelistas que se eligieron el 22 de marzo, donde Estados Unidos participó con dos propuestas de especialistas — en las cuales se incluye un mexicano—, realizarán la tarea de analizar y revisar lo que se presente tanto por México, Canadá y Estados Unidos, que son los tres países implicados, refirió Moisés Zavaleta, director de Estrategia en Anslay Consultores Internacionales.

“Al momento de que empiezan los trabajos del panel, las partes tienen la posibilidad de presentar todos sus argumentos correspondientes con respecto al caso.

“Hay audiencias en las cuales las partes (Gobiernos) lo que hacen es presentar la información que sustente sus argumentos, asimismo pueden enviar testigos (documentos específicos) que tenga información que ayude a sus argumentos que presente cada una de las partes”, explicó Zavaleta.

Cada país tiene oportunidad para realizar una presentación inicial y una réplica por escrito, añadió Luis Felipe Aguilar, socio del despacho Aguilar y Loera.

Incluso el sector privado, si lo considera necesario, puede presentar argumentos adicionales a los de las partes, pero esta participación tendría que solicitarla al panel, expuso Zavaleta.

Los expertos elegidos tomarán su decisión por consenso, pero si no llega a uno se hará por mayoría de votos y se tendrá un primer informe preliminar en 150 días, contados a partir del 22 de marzo, que fue cuando se formó el panel, detalló Aguilar.

‘Falta a Cenace visión en sistemas renovables’

Ven que organismo se resiste a energías verdes porque no está acostumbrado a operar con ellas

DIANA GANTE

MÉXICO.- El Centro Nacional de Control de Energía (Cenace) aún requiere de conocimiento para poder operar un sistema eléctrico con incorporación de energías renovables.

Así lo señaló Ramón Fiestas, presidente del Global Wind Energy Council (GWEC), quien aseguró que además de la falta de visión, parece existir un miedo al cambio en la manera de operar el sistema eléctrico con energías renovables y menor cantidad de combustibles fósiles.

“Creo que en México falta una visión por parte del operador del sistema sobre cómo se gestiona un sistema eléctrico con una alta penetración de generación variable.

“Nosotros hemos procurado traer esa visión con experiencias en otros países con generación renovable, incluso superior al 70 por ciento, que no son ningún problema desde el punto de vista de la seguridad del suministro”, expuso Fiestas en entrevista.

Participación mínima

Las energías eólica y solar apenas representan el 12 por ciento de la generación total del sistema.

(Datos a septiembre 2021, en gigawatts-hora)



Fuente: Cenace



Agregó que el Cenace se resiste a la entrada de energías renovables porque es una nueva fuente con la que no está acostumbrado a operar y le produce cierto temor.

“Es una cuestión de vencer esa resistencia y de vencer el miedo”.

La semana pasada, Ricardo Mota Palomino, director general del Cenace, acusó

que durante el sexenio pasado se permitió una incorporación masiva y acelerada de parques de energía solar y eólica sin tener una planeación ni asegurar la operación de las redes eléctricas, lo que generó un desajuste del sistema.

Sin embargo, Fiestas aseguró que el proceso de incorporación de renovables lleva consigo un proceso de modernización y refuerzo de las redes eléctricas, y es posible gestionarlas de forma segura y ayudan a bajar los costos de la electricidad.

“No es masiva (la incorporación de renovables), estaba planificado así con la visión del operador del sistema, no ha habido nada extraordinario en el proceso de crecimiento de las renovables en México.

“Y quiero recordar que cuando llegó este Gobierno al poder lo primero que hizo en materia energética fue suspender el desarrollo de proyectos de transmisión eléctrica que eran estrictamente necesarias para continuar el proceso de implantación de las renovables, estoy hablando de la línea de Oaxaca, de la de Baja California, y lo siguiente que hizo fue suspender la licitación de proyectos de generación de energías renovables”.

NECESITA TRANSICIÓN DE IP Y GOBIERNO

Para que las economías logren avanzar encaminadas con los temas de transición energética y combate al cambio climático, es indispensable que se sigan destinando recursos por parte de los Gobiernos y del sector privado, señaló Sandra Guzmán, gerente del programa de financiamiento climático Climate Policy Initiative. DIANA GANTE



Impulso PYME

CASO DE ÉXITO: RGF Manufacturing

Exporta como una grande

ALFREDO GONZÁLEZ

Aunque es una empresa pequeña de apenas 45 colaboradores, la compañía del ramo de estantería RGF Manufacturing tiene más vocación exportadora que algunos grandes consorcios.

Lázaro Guerra Cantú, director de la compañía, revela que la pandemia incrementó las ventas vía comercio electrónico de muchos productos en Estados Unidos, por lo que las empresas abrieron almacenes, lo que aumentó la demanda de estantería, un nicho que aprovechó su empresa para crecer más en ese país.

“El 92 por ciento de nuestras ventas van al mercado exterior, la empresa nació con un contrato para exportar y nuestro socio en Estados Unidos quebró, pero seguimos trabajando con los contactos que hicimos y con gente de aquella empresa que ahora son empleados nuestros”, afirmó.

“Ahora la expectativa que tenemos es de un 250 por ciento de crecimiento en nuestras ventas del 2022 con relación a las del año pasado,



Lázaro Guerra Cantú

cuando ya tuvimos un aumento en ventas de un 100 por ciento”.

La empresa participa en el Programa Propymes para desarrollo de clientes y proveedores de la siderúrgica Ternium México desde el 2014 con una destacada trayectoria en el impulso y promoción de las exportaciones.

“La industria que ahora nos está dando bastante trabajo es el comercio electrónico puesto que se necesitan almacenes para los productos que van enfocados a ese nicho, pero también les surtimos a centros de distribución e incluso a tiendas departamentales y de autoservicio”, destacó.

5 SECRETOS DE SU ÉXITO

- Mucho esfuerzo.** Todo el equipo debe trabajar en conjunto para cumplir las metas.
- Confianza en el futuro.** Frente a la incertidumbre siempre confiar que vendrán cosas buenas.
- Excelentes colaboradores.** El apoyo persiste en época de mucho o de poco trabajo.
- Innovación.** Buscar nuevos equipos y sistemas de trabajo.
- Proveeduría.** Contar siempre con proveedores confiables.

¿Qué retos u oportunidades ve con el T-MEC?

“Ayuda estar cerca de EU porque vivimos en un mundo de “near shoring” en el que se complica por cuestiones logísticas confiar en proveedores lejanos”.

El mejor consejo que he recibido

“Siempre trabaja como si estuvieras ganando el doble de tu salario. Me lo dio un profesor cuando yo era estudiante”.

El peor error que he cometido

“Emprender proyectos ambiciosos sin planeación de flujos de efectivo. En 2005 casi nos cuesta cerrar el negocio”.

Mi frase preferida

“Lo más importante es el compromiso y los valores de la gente y después la educación y profesionalización”.

¿Sabías qué?

0.7%

descendieron las horas trabajadas en las empresas constructoras en enero, con datos ajustados por estacionalidad, reveló el Inegi.

Consultorio

¿Cómo pueden las pymes lograr una declaración anual de impuestos exitosa?

No espere hasta la declaración para organizar sus finanzas porque puede limitar el crecimiento. Una buena organización financiera evitará errores o imprevistos en el cálculo final de sus obligaciones.

Sebastián Kreis, co-fundador y co-director de Xepelin, fintech especializada en pymes

El tip

La Secretaría de Economía otorga créditos preferenciales a pymes hasta por 2 millones de pesos con tasas y plazos blandos a través de su Programa Impulso Nuevo León.

Desde la trinchera



“En menos de un año lanzamos nuestro cuarto llamado de capital para adicionar activos por 50 millones de dólares en nuestro portafolio y ya estamos nominados en la lista de South Florida Business Journal entre las 50 de más rápido crecimiento”.

Andrés Lankeau y Marcelo Marcos
Socios de Impulso Capital

Agéndalo

EVENTO: Proceso de Aplicación del Distintivo Empresa Socialmente Responsable en Pymes

ORGANIZA: Caintra de Nuevo León y Centro Mexicano para la Filantropía.

FECHA: 7 de abril

LUGAR: Webinar Gratuito.

INSCRIPCIÓN: <https://bit.ly/3vRNyc6>

Quando México se levanta, estamos ahí.

www.ternium.com



El acero de México

[f Ternium](https://www.facebook.com/Ternium)

[@TerniumMexico](https://twitter.com/TerniumMexico)

[@aceroternium](https://www.instagram.com/aceroternium)