

'ACELERARÁN' AUTOS

La producción de autos en México podría volver a los niveles mayores de 3 millones de unidades el próximo año, superados los efectos de la pandemia y la escasez de chips, de acuerdo con la consultoría J.D. Power México. FRIDA ANDRADE

Refuerza su control AMLO sobre Pemex

BLOOMBERG

MÉXICO.- Pemex está reemplazando a su director de finanzas, mientras el Presidente Andrés Manuel López Obrador refuerza su control sobre el gigante petrolero en apuros.

La petrolera nombró al director de gestión de riesgos Antonio López Velarde como su director financiero, en reemplazo de Alberto Velázquez García, quien dirigirá una nueva unidad.

Velarde asumió el cargo de manera interina desde ayer, informó la compañía en un comunicado, sin aclarar si permanecerá en el puesto o eventualmente será reemplazado.

Bajo el liderazgo de Velázquez, Pemex ha visto dispararse las deudas con proveedores y socios, mientras que la producción de petróleo ha disminuido durante casi una década y media.

Velázquez también fue criticado por no inspirar confianza a los inversionistas. En su primera gira en Nueva York como director financiero en el 2019, cuatro inversionistas dijeron que no había transmitido un mensaje claro y uno de ellos pidió su dimisión.

"La comunicación no era su fuerte y eso creó una percepción entre los

...Y preocupa transparencia de nueva filial

DIANA GANTE

La nueva filial de Pemex para controlar el mercado nacional de comercialización de combustibles genera preocupación por temas de transparencia y rendición de cuentas, señalaron especialistas.

Arturo Carranza, experto en temas de energía, explicó que las filiales no son entidades de Gobierno y se rigen a partir del derecho privado, por lo que aunque se les permite trabajar con más agilidad, tienen menos transparencia, ya que no están obligadas a reportar todas sus operaciones.

"Va a ser una empresa que va a poder decidir rápidamente, pero que no va a estar sujeta a temas de transparencia, lo cual es motivo de reflexión y debate", consideró.

inversionistas, no logró convencerlos", señaló Alejandra León, directora de upstream para América Latina de IHS Markit.

Reemplazarlo abre la posibilidad de cambiar, pero está lejos de ser una solución a los innumerables problemas financieros de Pemex, aseveró.

Acuerda VivaAerobus alianza transfronteriza

Impulsaría pacto con Allegiant la competencia con tarifas más bajas, afirman

BLOOMBERG

MÉXICO.- Allegiant Airlines y Grupo VivaAerobus SAB están buscando la aprobación de los Gobiernos de Estados Unidos y México para una alianza que les permita planificar conjuntamente tarifas, horarios de vuelos y rutas, en la primera iniciativa de este tipo para aerolíneas de grandes descuentos.

Además, Allegiant informó que invertirá 50 millones de dólares por una participación no revelada en su socio mexicano.

El acuerdo de las aerolíneas impulsaría la competencia transfronteriza con tarifas más bajas, aseguraron.

Allegiant, una unidad de Allegiant Travel Co, comenzaría a ofrecer vuelos a México, mientras que VivaAerobus expandiría su base de clientes, aprovechando la red de distribución de su socio estadounidense.

Los vuelos bajo el acuerdo comenzarían en el primer trimestre del 2023, a la espera de la aprobación de ambos Gobiernos para la inmunidad



Con la alianza, VivaAerobus pretende expandir su base de clientes, aprovechando la red de distribución de su socio estadounidense.

antimonopolio necesaria para coordinar los precios.

"Esta innovadora alianza reducirá las tarifas, estimulará el tráfico y, en última instancia, vinculará muchas nuevas ciudades transfronterizas con un servicio sin escalas", explicó Maury Gallagher, director ejecutivo de Allegiant, con sede en Las Vegas, que se unirá a la junta de VivaAerobus.

"En resumen, traerá una competencia significativa a las aerolíneas de ultrabajo costo en el mercado Estados Unidos-México por primera vez en la historia".

La alianza permitirá a los socios competir con aerolíneas más grandes para viajes entre Estados Unidos y México a un nivel que no podrían lograr por separado,

según las aerolíneas.

Se identificaron más de 250 oportunidades de rutas potenciales como parte de un informe que planean presentar al Departamento de Transporte de Estados Unidos, y los planes para el servicio se anunciarán después de la aprobación.

Las aerolíneas dividirán las ganancias en partes iguales en todas las nuevas rutas de la alianza y asignarán costos según la aerolínea que opere cada vuelo, agregó Gallagher en una entrevista. Los ingresos que superen los costos se dividirán en partes iguales.

Las aerolíneas declinaron especificar el potencial de ingresos de la asociación, pero dijeron que el mercado entre Estados Unidos y Mé-

xico históricamente ha sido el tercero más grande entre dos países, detrás de Estados Unidos-Canadá y Reino Unido-España.

"Ha sido el mercado más grande este año, con 31 millones de pasajeros, ya que las restricciones de coronavirus se mantuvieron en muchos países", señaló el director ejecutivo de VivaAerobus, Juan Carlos Zuazua.

La asociación propuesta podría enfrentar un mayor escrutinio en Estados Unidos, luego de una orden ejecutiva emitida en julio por el Presidente Joe Biden, que busca aumentar la competencia, quien citó a la industria de las aerolíneas como un área donde la consolidación ha reducido el número de competidores.

CONFIRMA RETRASO

La petrolera anglo-holandesa Royal Dutch Shell confirmó que se tuvo que reajustar la fecha para concluir con el proceso de venta de la refinería Deer Park a Pemex. Vender su 50 por ciento a la petrolera mexicana sigue pendiente de las aprobaciones regulatorias por parte del Gobierno de Estados Unidos, informó vía Twitter.



Impulso PYME



¿Sabías que...?

8%

crecieron las horas trabajadas del personal ocupado en empresas de construcción en México en septiembre, respecto al mismo mes del 2020, dijo el Inegi.

CASO DE ÉXITO: Carbograf

Lo inspiran clientes a innovar

ALFREDO GONZÁLEZ



Jesús Alberto Garza Salinas, director de Carbograf.

Las necesidades de sus clientes han sido la fuente de innovación en Carbograf, empresa productora de derivados de carbón que convierte en proyectos la demanda de productos o servicios dentro de toda la cadena productiva de industrias como el acero.

Jesús Alberto Garza Salinas, director de Carbograf, atribuye su éxito a la búsqueda de necesidades de sus clientes, como Ternium, con la que participa en el programa Propymes para desarrollo de clientes y proveedores.

"El éxito de la compañía está en buscar un punto de dolor o una necesidad real y concreta de sus clientes, como es el caso de la siderúrgica Ternium, para convertirla en propuesta y solucionarla en todos sus aspectos".

Entre las áreas de solución de necesidades están los temas ambientales, económicos o técnicos, afirma, y todos ellos deben estar dentro de su proyecto para industrias como la metalúrgica, siderurgia, fundición o procesos de reducción química.

"Entre los procesos de

transformación que realizamos se encuentran el quebrado, molienda, pulverizado, cribado, mezclado, secado, briquetado, empaque y análisis de materiales".

La empresa cuenta con capacidad para procesar 10 mil toneladas de carbón y grafito mensuales para los hornos de fundición.

El mejor consejo que he recibido

Si es posible solucionar algo, hazlo al momento, no lo dejes para después".

El peor error que he cometido

Dejar de tomar decisiones y mantener la duda en espera de toda la información".

Mi frase preferida

Somos la primera generación en sentir el impacto ambiental y la última en hacer algo al respecto".

ESLABÓN CATALIZADOR

La empresa Carbograf destacó con un proyecto de sustentabilidad dentro del Programa de Desarrollo e Innovación Empresarial para la cadena de valor de Ternium México, cuya edición finalizó el pasado 10 de noviembre en la Egade Business School, reveló José Guadalupe Olvera, director del Programa Propymes de la gigante siderúrgica.

"A este proyecto que planteó Carbograf ahora integramos a otras cinco empresas de nuestra cadena de valor para que juntos encontraran una solución y con muy buenos resultados", indicó.

"Ahora la idea es que esta forma de operar contagie a otras empresas para que se animen a presentar sus proyectos y lograr soluciones colaborativas en beneficio de toda la cadena", señaló.

Consultorio

¿Qué aconsejan a las pymes para reducir tiempo y costos en nuevos contratos?

Hay tecnología legal para realizar tareas que antes requerían reuniones presenciales, entre ellas, el uso de la forma electrónica, lo que reduce tiempos y da control desde la creación, edición, revisión y firma del contrato.

Ignacio Bermeo, fundador y presidente de Trato, empresa de gestión de contratos digitales

El tip

Tras recibir en julio 230 millones de dólares, la fintech Xepelin, destinará 200 millones a servicios financieros para pymes en México, pues sólo 7 por ciento de ellas recibieron apoyo gubernamental frente al Covid-19.

Desde la trinchera

"Desde 1992 formé alianzas con marcas extranjeras y nacionales para proveer vehículos al autotransporte de carga y desde el 2012 surgió Difrenosa para surtir de nuevas tecnologías de la marca Daimler Vehículos Comerciales México".

Jaime Tamez, director de Difrenosa



Agéndalo

ASAMBLEA ANUAL DE CANACERO

Fecha: 15 de diciembre Hora: 10:30 A.M.
Lugar: Hotel Quinta Real, San Pedro Garza García

El compromiso de México

Estamos comprometidos con la producción de acero de alta calidad, innovación y tecnología, para abastecer a todas las industrias con los mejores aceros. Porque el compromiso de México es el acero de México.



www.ternium.com
Ternium
TerniumMexico
aceroternium