

APUNTAN AL ESPACIO

Ante la crisis aérea por la pandemia, que provocó una caída en la exportación de piezas para aviones, la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial y la Agencia Espacial Mexicana firmaron un convenio para fabricar piezas de satélites para observación, informó René Espinosa, presidente de la Femia.

Vigila EU legitimación laboral en exportación

VERÓNICA GASCÓN

MÉXICO.- La validación de contratos colectivos en sectores como automotriz, autopartes, minero y aeroespacial estarán vigilados por Estados Unidos para verificar que se cumpla el T-MEC.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) emitió cambios al proceso de legitimación de contratos colectivos, en el cual los trabajadores podrán denunciar anomalías que se presenten en las votaciones.

Este proceso se hace para que los trabajadores apoyen el contenido de los contratos a través del voto personal, libre, directo y secreto.

“No existía una vía para que los trabajadores pudieran inconformarse con el procedimiento o resultado, de manera que esto ahora se formaliza para que puedan presentar reclamaciones”, sostuvo Héctor de la Cruz, abogado de De la Vega & Martínez Rojas.

Un comité de expertos en Estados Unidos que da seguimiento al cumplimiento del T-MEC emitió recomendaciones sobre el procedimiento de legitimación, entre éstas que la autoridad verifique y valide los procesos de consulta y que aunque haya presencia de un notario, la STPS debe intervenir para garantizar el cumplimiento

de las formalidades.

Si bien esto aplica para todas las empresas, añadió De la Cruz, habrá especial énfasis en los sectores de alto nivel de exportación, como automotriz, autopartes, aeroespacial, call centers y minería, que son considerados prioritarios en el T-MEC.

Los sindicatos tienen hasta el 2023 para hacer una consulta entre sus trabajadores, quienes deben decidir si reconocen el contrato que los rige.

Jorge Sales, abogado de Sales Boyoli, coincidió en que Estados Unidos observa de cerca la eliminación de los sindicatos de protección de las exportadoras.

“No todos los temas laborales que tienen lugar en México son del interés de Estados Unidos porque no todos le afectan, los que le afectan son los que suponen pérdida de empleos para la economía estadounidense y ventajas competitivas en el intercambio comercial para la economía mexicana”.

Los sindicatos tienen como fecha el 2 de mayo del 2023 para legitimar los contratos colectivos, de no hacerlo, éstos dejarán de existir.

Se estima que hay alrededor de medio millón de contratos colectivos, pero sólo se han validado 559, hasta el momento.

Padece China falta de contenedores

Provoca escasez la pandemia; se incrementa costo de traslado de carga

FRIDA ANDRADE

MÉXICO.- Tras largos cierres debido a la pandemia, un gran volumen de contenedores que salieron de China hace meses se han quedado varados en su destino de entrega.

Como consecuencia, en el país asiático ahora se enfrenta escasez de contenedores para enviar mercancías vía marítima a otros países, como México, lo que está provocando altos costos de logística, demoras y una guerra de precios por obtener contenedores.

“Las fábricas (chinas) sacan su producción a tiempo, pero ahorita hay una escasez de contenedores, ya que a mitad del año, cuando China empezó a producir, se comenzaron a mandar todos los productos a México, América Latina y Estados Unidos.

“Pero el resto del mundo empezó a tener los problemas de Covid y a cerrar sus economías y los puertos, entonces el problema ahí fue la recolección de los contenedores en los países de destino final”, explicó Samuel Maldonado, vicepresidente para la Región Asia Pacífico de la Concanaco.

Esta situación que comenzó a mediados del 2020 sigue vigente, expuso, pues muchas veces los contenedores no se llenan de productos para regresarlos a China y reducir costos, pues en México la producción no está a los mismos niveles preCovid.

“Cuando va el barco para América Latina, la primera parada es México y luego va ba-

Conexión portuaria

La actividad portuaria de México se concentra en cuatro principales puertos, donde Manzanillo es el de más participación y el que tiene la mayor actividad con Asia. (% actividad portuaria de cada país; 2020)

PUERTO	PAÍS	ACTIVIDAD PORTUARIA POR PAÍS
El Callao	Perú	86%
Freeport	Bahamas	85%
Caucedo	Rep. Dominicana	67%
San Antonio	Chile	60%
Valparaíso	Chile	31%
Manzanillo	México	42%
Buenaventura	Colombia	25%
Lázaro Cárdenas	México	19%
Veracruz	México	16%
Altamira	México	13%

Fuente: CEPAL

jando, y cuando viene de regreso la última parada es México, antes de embarcarse a China, entonces lo que tratan es de traer el mayor producto que se pueda de regreso para que no se venga el barco vacío”.

Algunos puertos y terminales sufrieron cierres parciales por la pandemia, lo que provocó que los contenedores vacíos no regresaran a tiempo e inició una guerra de precios, en la cual los mejores postores conseguían contenedores y el espacio dentro de los barcos, describió Christopher Pérez, director de Negociaciones en la empresa mexicana Henco, que cuenta con 250 empleadas en el área de logística.

Además, en el tercer trimestre del 2020, agregó, se disparó la demanda de productos, impulsada por el comercio electrónico, saturando de pedidos a las fábricas asiáticas.

En febrero del 2020, el precio de logística de mandar un contenedor de China a México, América Latina o Estados Unidos era de mil 500 dólares, pero ahora es de alrededor de 10 mil y se consiguen con mucha dificultad, refirió Maldonado.

Se espera que sea hasta julio o agosto próximos cuando los precios puedan volver a los valores preCovid, estimó.

Maldonado añadió que las demoras van de 2.5 a 3

meses, pues aunque ya está listo el producto en fábrica, éste no se puede recolectar porque no hay contenedores.

Xu Yu, directora ejecutiva en Prodensa, dijo que antes de la pandemia las empresas que enviaban productos a China requerían sólo de una semana para hacer la reserva de contenedores, pero ahora se necesitan tres.

Antes, expuso Maldonado, las navieras, que usualmente son las dueñas de los contenedores, daban periodos de 15 a 30 días para descargarlos.

Ahora ya no se dan esas facilidades, reveló, pues se pide que se descargue la mercancía el mismo día en que llega para regresarlo.

Incluso, las navieras han preferido retornar vacíos los contenedores de México a China.

Eso, indicó Yu, provoca que en principio las navieras absorban los costos, los cuales compensarán con los altos precios que se están dando de sacar la mercancía del país asiático.

Para el caso de Henco, su oficina ubicada en Shanghai y liderada por personal mexicano le ayuda a lidiar esta situación, dijo Pérez.

Yu señaló que por orden del Gobierno, en China se redujeron los envíos de contenedores por tren hacia Europa, pues tardan más en ser regresados que por vía marítima.

En México, apuntó Maldonado, hay industrias como la automotriz que no pueden esperar tanto tiempo a que lleguen sus piezas porque operan “justo a tiempo”, entonces en algunos casos se ha mandado la carga vía aérea y en tarimas, lo cual no es muy común porque el precio del producto es casi el mismo que el valor de envío.

Impulso PYME

CASO DE ÉXITO: Sistemas Eléctricos de Potencia (SEPSA)

Es vital adaptarse a cambios

ALFREDO GONZÁLEZ

Frente a recurrentes crisis económicas de México, desde que inició su negocio en 1985 y hasta la actual pandemia, para el empresario Héctor Javier Sánchez García, fundador y director de Sistemas Eléctricos de Potencia (SEPSA), ha sido vital adaptarse a entornos adversos con innovación y velocidad a los cambios.

En el ramo de la energía eléctrica mantiene una constante diversificación de sus productos y servicios, afirma, lo que llevó a la compañía a obtener el Premio Propyme Ternium Award en 2019, como el proveedor de la siderúrgica Ternium México que más destacó en Sustitución de Importaciones.

“Logramos desarrollar productos que antes se compraban en Canadá y en Italia, pero ahora los estamos produciendo nosotros aquí en Monterrey”.

La empresa logró evitar la importación de productos por un millón de dólares.

Con instalaciones en Apodaca, desde el 2020 empezó a conquistar exporta-



Veila De la Cruz

■ Héctor Javier Sánchez García, director de SEPSA.

ciones, las cuales ya representan un 25 por ciento de sus ventas.

Al iniciar la crisis por el Covid-19, la empresa se reinventó para empezar a dar servicio de mantenimiento más riguroso a plantas industriales, en lugar de 8 horas du-

rante cinco días y por el mismo costo, lo que los llevó a cumplir sus objetivos anuales de ventas.

“La adaptabilidad de la empresa a las nuevas circunstancias ha sido realmente la fuerza que nos ha motivado a no dejar de crecer”.

5 SECRETOS DE SU ÉXITO

- 1 Primero es el compromiso con el cliente y después la utilidad que vendrá por añadidura.
- 2 Buscar oportunidades disruptivas en crisis económicas, como la pandemia, para poder innovar.
- 3 Adaptarse con velocidad ante situaciones adversas a nuevas situaciones de mercado.
- 4 Ver al equipo de trabajo como un sólo elemento independientemente de rangos o jerarquías.
- 5 Reinvertir las utilidades y no endeudarse en demasía para alcanzar objetivos.

¿Qué oportunidades o retos ve con la entrada en vigor del T-MEC?

/// Dará ventajas competitivas y atractivo para la inversión, siempre que a lo económico no se antepongan ideas políticas”.

El mejor consejo que he recibido

/// Como emprendedor, siempre permanece abierto a nuevas oportunidades y nuevas posibilidades que lleven a la empresa a la excelencia”.

El peor error que he cometido

/// No escuchar al experto en algunos ámbitos o no actuar a tiempo”.

Mi frase preferida

/// Para hacer algo extraordinario, con gente ordinaria, lo que se requiere es trabajar en equipo”.

¿Sabías qué?

4.2%

del total del sector manufacturero representaron los establecimientos pequeños (de 11 a 50 personas), de acuerdo con los Censos Económicos del Inegi 2019.

Consultorio

¿Cuál sería su recomendación para que una pequeña empresa logre acceder al crédito?

Contar con estados financieros actualizados de los últimos dos años. Es imprescindible para que las instituciones lo evalúen como candidato. Pida a su contador esa información y tenga su información jurídica a la mano como el acta constitutiva.

Arnulfo Portales, director de la Consultora Portales y Asociados

El tip

En el 2021 será muy importante para la reactivación de su actividad como pyme, cuidar y evitar caer en un reporte negativo ante el Buró de Crédito.

Desde la trincheras

Agéndalo

ENCUENTRO DE ARTICULACIÓN DE CADENAS DE VALOR

Requerimientos de proveeduría de 20 empresas grandes

- Organiza Centro de Competitividad de Monterrey
- Fecha: 25 de febrero, 9:00 -13:30 horas.
- Registro: <https://blog.ccmtty.com/encuentro-de-articulacion-de-cadenas-de-valor-2021>

“En el inicio de los noventa, visualice un horizonte de posibilidades, creando un portafolio de productos y servicios en seguridad, acorde a las necesidades de las empresas”.

“Inicié con cinco servicios, y ahora somos más de 700 empleados, distribuidos en Nuevo León, Querétaro, Sonora, Coahuila, CDMX y Estado de México”

Juan Anderson, director de Grupo Ander's

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.

Ternium

www.ternium.com

f Ternium
 TerniumMexico
 aceroternium