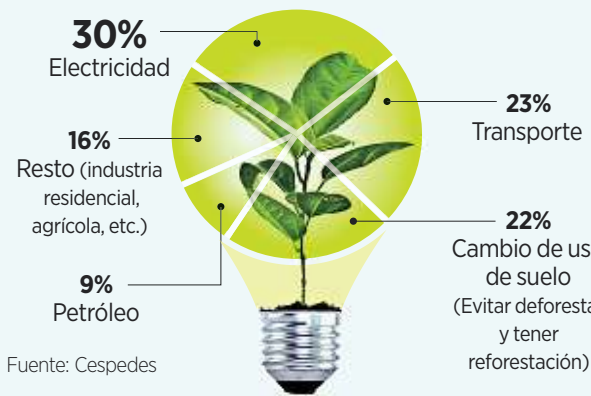


Contra la emisión de carbono

Se busca que para 2030 se registren 22 por ciento menos de las emisiones de gases de efecto invernadero de las que se podrían tener.

(Principales sectores que participan en reducción de gases de efecto invernadero en México, porcentaje)



Invierten privados y toman medidas ante cambio climático

FRIDA ANDRADE

MÉXICO.- En medio del cambio climático, declarado por la ONU en una situación de código rojo, el sector privado de México ha tomado diversas acciones para contrarrestarlo.

José Ramón Ardaín, director ejecutivo de la Comisión de Estudios del Sector Privado para el Desarrollo Sustentable, destacó que del 2010 a marzo del 2021 el sector privado ha invertido 20 mil 400 millones de dólares en proyectos de parques para generar energía eólica y solar.

Los recursos destinados en este momento aportan alrededor del 12 por ciento de la generación de electricidad del País, resaltó Ardaín, quien es interlocutor del empresariado con el Gobierno en estos temas y promueve proyectos de interés para los socios del Consejo Coordinador Empresarial.

A inicios de este mes, Antonio Guterres, secretario general de la ONU, declaró que el cambio climático se encuentra en código rojo.

Advirtió que las emisiones de gases de efecto invernadero generadas por la quema de combustibles fósiles y de la deforestación dañan el planeta y aumenta la temperatura.

“Este (aspecto) de energía es el más importante desde el punto de vista de la reducción de emisiones de carbono, no solamente en México, sino en todo el mundo. En el mensaje de António Guterres, el primer tema que toca es la generación de electricidad, cambiar de combustibles fósiles a fuentes renovables.

“Es la acción más importante y desgraciadamente en México, con la actual política energética estamos yendo al revés, traemos un retroceso tanto ambiental como económico”.

Otro punto, refirió, es la eficacia de las emisiones de gases de efecto invernadero de los sectores, pues hay algunas que emiten entre 20 y 30 por ciento menos por cada tonelada de producto, respecto a lo que se emite en el mundo.

Libran Fibras crisis tras diversificarse

Reconvierten sus edificios y hasta incursionan en negocio funerario

AZUCENA VÁSQUEZ

MÉXICO.- Las estrategias de los Fideicomisos de Inversión y Bienes Raíces (Fibras) del País para sortear la crisis por la pandemia van desde venta de propiedades, reconversiones de edificios y hasta la incursión en el negocio funerario.

Las Fibras se han visto afectadas por la crisis actual que provocó bajas en aforos de centros comerciales y ocupación de edificios de oficinas, propiedades que desarrollan y administran.

“A grandes rasgos, el sector se está recuperado, durante mediados del 2020 fue cuando mayores afectaciones vimos y fue cuando empezamos a ver estas estrategias de protección.

“(Unos) se dedicaron a reciclar activos, incluso Prologis vendió algunos para comprar otros más estratégicos”, ejemplificó Alejandro Delgado, director de Operaciones de la firma SiiLa México.

En febrero pasado, Prologis anunció que compró tres propiedades en CDMX y a su vez vendió tres edificios en Guadalajara.

Asimismo, añadió, las Fibras hoteleras Fibra Hotel y Fibra Inn, que fueron las más afectadas por la pandemia, dejaron de hacer distribuciones por certificado desde el cuarto trimestre del año pasado como una estrategia para hacer frente a la crisis. Fibra Uno (FUNO) optó

Resultados diferentes

Las fibras del País han tenido un impacto variado en el precio de sus acciones por la crisis generada por la pandemia de Covid-19.

VALOR DE ACCIÓN DE CADA FIBRA (Pesos)

FIBRA	PRECIO 2020	PRECIO 2021*	VAR. (%)
Hotel	4.3	5.7	32.6% ▲
Monterrey	11.5	12.0	4.3 ▲
Prologis	44.6	45.8	2.7 ▲
Terrafina	30.6	30.3	-1.0 ▼
Inn	4.0	4.0	0.0 =
Danhos	24.3	24.0	-1.2 ▼
FUNO	22.5	21.2	-5.8 ▼
Shop	7.6	6.8	-10.5 ▼
Macquarie	28.1	25.0	-11.0 ▼

* Al 20 de agosto / Nota: No se cuenta con información actualizada sobre los precios por acción de Fibra HD y Fibra Plus

Fuente: BMV



por la reconversión de ocho propiedades de oficinas y usos mixtos a hospitales y viviendas, debido al impacto que ha tenido el mercado de oficina.

Su segmento de oficinas tuvo una ocupación del 74.4 por ciento en el segundo trimestre de este año, mientras en igual lapso del 2020 fue

de 81.8 por ciento.

“El origen es el tema de la pandemia, veíamos que las oficinas estaban tomando un camino diferente, aunque temporal, por otro lado, se vio a los ojos de todo mundo, la falta de infraestructura que había en el País, fue cuando vino la primera idea de con-

vertir edificios en hospitales”, dijo en entrevista Gonzalo Robina, director general adjunto de FUNO.

Recientemente, FUNO también detectó una oportunidad en CDMX: reconvertir edificios en viviendas en renta, que es un mercado con mayor demanda que oferta, sostuvo.

No sólo eso, también adquirió 18 inmuebles de Gavyos, firma de servicios funerarios, ubicados en CDMX al considerarlo un negocio atractivo.

Robina también dijo que FUNO analiza vender cuatro activos, como reservas territoriales y edificios de oficinas, que forman parte de su portafolio.

En tanto que Fibra HD y Fibra Plus optaron por una fusión que las llevó a concentrar 57 propiedades inmobiliarias.

Esta fusión, señaló el directivo de SiiLa México, es una combinación de negocios que pinta para ser un ganar-ganar para ambas.

Delgado agregó que la palabra clave es diversificación, por lo que es probable que haya quien la busque bajo alianzas de este tipo.

Robina dijo que FUNO no descarta la posibilidad de fusionarse con otra Fibra, aunque aclaró que únicamente es una posibilidad, ya que no hay ningún acuerdo firme.

Por otra parte, Fibra Monterrey optó por seguir ofreciendo descuentos a sus inquilinos en las rentas para mantener ocupadas sus propiedades, según reveló en su reporte financiero del segundo trimestre de este año.

Impulso PYME

CASO DE ÉXITO: CECSAMEX

Se suben a la era digital

ALFREDO GONZÁLEZ

Una fuerte transformación e inclusión de tecnologías digitales son el sello en la producción y comercialización de alambre galvanizado de Cecsamex, empresa que desde Puebla logró en los últimos 20 años expandir su presencia hacia el norte, sur y sureste de México.

Yesica Coatl Caballero, gerente administrativa de la compañía, destaca que a través del programa de desarrollo de clientes y proveedores Propyme de Ternium México, la compañía ha innovado con proyectos de gran envergadura.

“Una de las mayores pruebas para Cecsamex ha sido buscar los procesos ideales para lograr productos de calidad que satisfagan a los clientes brindándoles seguridad en sus compras”.

Su actividad la concentra en la producción y venta de productos específicos como alambre galvanizado, recocado, lámina, clavos, criba, malla ciclónica, malla hexagonal, multimalla, tubería galvanizada, alambre de púa, grapa



Yesica Coatl Caballero, gerente administrativa de Cecsamex.

y accesorios de acero.

“Nos enfocamos en agilizar nuestros procesos de compra ya que al principio no se contemplaba los obstáculos que debíamos afrontar al momento de la entrega del producto”.

Entre los proyectos que la compañía ha desarrollado, algunos con la ayuda del programa Propyme de Ternium México, destaca la creación de un nuevo Centro de Desarrollo Industrial (Cedis) en Puebla.

5 SECRETOS DE SU ÉXITO

- 1 Tenacidad para el logro de los planes de negocio.
- 2 Perseverancia para sostener el logro de sus proyectos.
- 3 Estar al pendiente de los cambios en los mercados para no sufrir algún contratiempo.
- 4 Producir productos de calidad y precios competitivos.
- 5 Aprovechar los medios electrónicos en su operación.

¿Qué oportunidades ve con el T-MEC?

Mayor oportunidad de crecimiento para las empresas saneadas y competitivas. No obstante, como industria nos da la pauta de seguir siendo más profesionales ya que esto atraerá mayor competencia en el mercado.

El mejor consejo que he recibido

No he recibido un consejo. Aprendí que es importante estar preparados, actualizarnos y siempre dar lo mejor.

El peor error que he cometido

Sentirnos confiados”

Mi frase preferida

Nunca bajar la guardia”

¿Sabías qué?

4.96

millones de personas se dijo afectada laboralmente por la pandemia al mes de julio, reveló el Inegi.



Consultorio

¿Qué recomendarían para implementar el teletrabajo? Designar coordinadores, capacitación, diferenciar entre home office, que es desde su hogar, y el teletrabajo, que es remoto y con horario, y promover la colaboración digital en equipo.

Emmanuel Zaragoza, Ejecutivo de Cuenta de Another Soluciones de Teletrabajo

El tip

En la sana administración es fundamental separar sus cuentas. Una para sus gastos personales y familiares, y la otra para gastos e ingresos de la empresa.

Desde la trinchera



“Arrancamos en enero del 2017 con soluciones para resolver situaciones mediante tecnología digital de la Cuarta Revolución Industrial o Industria 4.0, de inteligencia artificial o internet de las cosas como traje a la medida. Hoy tenemos soluciones uniformes para uso de empresas de menor escala”.

Marcelo de la Garza Clariond (izq.), director de Gesta Labs y su socio Rafael R. Páez

Agéndalo

ENTREGA PREMIO AL MÉRITO EXPORTADOR “RODOLFO GONZÁLEZ GARZA” 2021

Organiza: Comce Noreste

Lugar: Club Industrial (60 personas) y virtual. Registro en aguer@comcenoreste.org.mx

Fecha: 14 de septiembre

AHR EXPO MÉXICO 2021

Lugar: Cintermex
Fecha: 21-23 de septiembre

El profesionalismo de México

Nuestro personal se capacita de manera constante para estar a la vanguardia y trabajar con los más altos estándares de profesionalismo y excelencia. Porque el profesionalismo de México es el acero de México.



www.ternium.com

Ternium
TerniumMexico
aceroternium