

OPINIÓN DE NEGOCIOS

CAPITANES

¿Lucha perdida?

Desde hace más de 5 años, los ex trabajadores de Mexicana de Aviación iniciaron una lucha cuyo aterrizaje para algunos se prevé forzoso y sin un buen fin.

Recuerde que se trata de alrededor de 8 mil 600 sindicalizados de tierra, pilotos, sobrecargos y empleados administrativos que buscan su liquidación.

Algo se logró hace unas semanas.

El Sindicato de Sobrecargos, que lidera **Ricardo del Valle**, consiguió que el Secretario del Trabajo, **Alfonso Navarrete**; la Profedet, que dirige **Aurora Cervantes Martínez**, y el presidente de la Junta de Conciliación y Arbitraje, **Jorge Alberto Juan Zorrilla Rodríguez**, otorgaran el pago de 4 meses a los pensionados de Mexicana.

Pero el panorama es difícil. Ayer el senador panista **Javier Lozano**, quien fuera uno de los protagonistas en la historia de la aerolínea para ser reestructurada, en su cachucha de Secretario del Trabajo, fue enfático: no se conseguirá el dinero suficiente para liquidarlos.

Recordó que la empresa se quedó sin activos de gran valor y lo poco que tiene no alcanzará para cubrir lo que se les debe a los trabajadores.

Y Lozano sabe de lo que habla. Como Secretario de Trabajo apoyó la entrada de PC Capital, la inversionista que en 2011 rescató la aerolínea y que levantaría en breve el vuelo. Al final, no cumplió.

Los trabajadores ya dijeron que no se cansarán de buscar su dinero, pero si los activos literalmente volaron, será difícil liquidarlos.

industriales, tiene presencia en 110 países y en México tiene un fabricante local.

Su expansión en el País comenzó en 2008, cuando se adquiere la marca Tornel, que tiene una producción de 6 millones 600 mil llantas al año, y a partir de ahí ha seguido creciendo. Considere que entre las tres fábricas instaladas en Ciudad de México y las 250 distribuidoras emplean a 2 mil personas.

Singhania se reunirá con **Raúl Tornel**, capitán de la división mexicana, para hablar de las perspectivas que tiene la compañía. Aparentemente, la idea está en seguir exportando a los 15 países que cubre la fabricación mexicana, así como reforzar el mercado interno.

Con el crecimiento de la producción automotriz en el País, de aquí al 2020 se requerirá una gran cantidad de neumáticos y muchos de ellos se importan porque la proveeduría local no se da abasto.

Aquí es cuando los llanteros se ponen las pilas para reclamar este mercado creciente.

Misión Comercial

Quien anda preparando sus maletas es **José Calzada Roviroso**, titular de la Secretaría de Agricultura.

Pero nooo, no piense mal. Encabezará una misión comercial a Medio Oriente del 13 al 20 de mayo.

Nos dicen que la idea es realizar una degustación con los sabores mexicanos y llevar algunos chefs para que se luzcan y muestren la forma de preparar los alimentos.

La "puesta de mesa" está destinada a los posibles importadores, como algunos dueños de supermercados, de Kuwait, Emiratos Árabes Unidos, Qatar y Arabia Saudita.



ALONSO DÍAZ ETIENNE

Socio fundador y director de Gerbera Capital, es el nuevo capitán de la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap). Pese al complicado entorno económico, estiman captar este año al menos 8 mil millones de dólares y lograr un acumulado superior a los 44 mil millones de dólares.

Recuerde que entre los alimentos que han dado la cara por México en la ya iniciada relación comercial con Medio Oriente son las berries y la miel.

Pero el Secretario no irá sólo. Como siempre, además de algunos productores, en la comitiva apuntarán también a funcionarios.

Por ahí estarán **Raúl Urteaga Trani**, coordinador de Asuntos Internacionales de la Sagarpa, y **Alejandro Vázquez Salido**, director en jefe de Aserca.

Vientos Renovados

Hay movimientos en la Asociación Mexicana de Energía Eólica (Amde).

Leopoldo Rodríguez Olive, gerente de Energías Renovables de Peñoles, queda por segunda ocasión al frente de la Amde, en lugar de **Adrián Escofet**, director de Zapoteca de Energía.

Para los socios de la Amde, entre los que figuran las filiales nacionales de Acciona Energía, de **Rafael Mateo**; Abengoa, liderada por **Antonio Fornieles**; Iberdrola, que lleva **José Ignacio Sánchez**

Galán, y **Gamesa**, de **Ignacio Martín San Vicente**, el gerente de Energía de Peñoles es un viejo conocido.

La empresa, parte del consorcio de Grupo BAL, de **Alberto Baillères**, tiene más de una década desarrollando proyectos eléctricos a partir de la fuerza del viento para autoabastecer sus operaciones minero-metalúrgicas.

En este momento tienen en operación 80 megawatts en un parque eólico de Oaxaca, además de procesos solares térmicos, con los cuales abastecen de electricidad y de calor sus fases minero-metalúrgicas.

Pero Peñoles va por más. En diciembre de este año inaugurarán un nuevo parque eólico en Coahuila, con 200 megawatts de capacidad.

Una tendencia "verde" que podría resultar aún más redituable. Recuerde que a partir de ese año, las industrias deberán acreditar que al menos el 5 por ciento de su electricidad es limpia, y si no generan megawatts verdes, tendrán que comprar el equivalente en Certificados de Energías Limpias (CEL's).

capitanes@elnorte.com

DE REGIOS



> **PATOS que les tiran a las escopetas, podrían decir algunos malos regios, al ver cómo se puso una empresa de la industria cementera de Costa Rica con Cemex.**

¿Y por qué? A la corporación global de cuna regia le quieren hacer por allá una investigación por supuestas prácticas monopólicas, ante la denuncia que interpuso un tercero, en una contienda que pareciera David contra Goliath.

Así que la Dirección de Competencia del Gobierno de la nación de los ticos le pidió información al gigante cementero para calcular su participación en aquel mercado.

Ninguna investigación formal está en marcha todavía, pero el asunto quizá no les quita el sueño a los de Cemex, porque pareciera que los ticos se están poniendo con Sansón a las patadas.

Además, desde sus muros de cemento salen ecos de que, si hubiera una investigación y un fallo en su contra, poco sería el impacto material adverso que traería sobre sus finanzas.

> ¡CIERREN las puertas, señores! No es que vaya a haber pelea de gallos, sino que ese grito dicen que aventaron ayer al aire los vigilantes de las plantas de Nemark en García.

No era para menos, pues traían a cuestas la responsabilidad de garantizar la seguridad del mero mero presidente de Tesla Motors, Elon Musk.

Dicen que el empresario estadounidense fue a conocer la nueva planta que esta filial de Alfa construye en el complejo industrial de aquel municipio, que alguna vez fuera blanco de la inseguridad.

Lejos quedó al parecer esa época en la que era Alcalde el ahora Gobernador Jaime "El Bronco" Rodríguez Calderón.

Y anfitrión de lujo tuvo en el recorrido por la planta de autopartes de aluminio, pues cuentan que lo recibió nada menos que Álvaro Fernández Garza, el director del Grupo Alfa.

> **METIDOS ya en terrenos del ramo automotriz, hay algunos regios en esa industria que andan practicando el protocolo japonés.**

Y es que les tocará recibir la próxima semana a Jyuo-Min Shyu, presidente de la firma japonesa del ramo químico Mitsui Chemicals & SKC Polyurethanes.

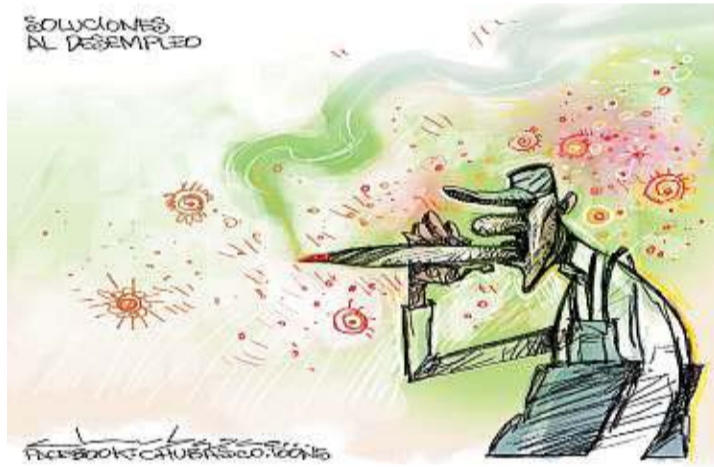
El interfecto viene a la inauguración de su nueva planta en Salinas Victoria. Domo arigato

Llantas Indias

Hoy llega a México **Raghupati Singhania**, director general de JK Tyre, la compañía de llantas más grande de India y una de las más importantes a

nivel mundial.

Para que la conozca un poco, sepa que esta compañía se especializa en producción para camión y autobús, aunque también fabrica para automóviles, tractores y equipos



BENCHMARK JORGE A. MELÉNDEZ RUIZ

Administrar 'a la mexicana'

Le propongo un curso de "Management" autóctono, basado en nuestra sabiduría popular. Administrar con refranes.

Va un experimento por temas. En **bold** el refrán y en *itálicas* su aplicación a los negocios (o a la vida).

MARKETING Y SERVICIO AL CLIENTE

1. Barriga llena, corazón contento. Buen producto y servicio, cliente feliz, ventas crecientes... y empresa exitosa.

2. De lengua me como un taco. Las promesas de marketing son irrelevantes, lo que cuenta es lo realmente entregado al cliente.

3. Te juzgué sandía y resultaste calabaza. Créi tu mensaje... y tu producto es un fiasco. Ah, también aplicable a personas.

4. El marrano más trompu-

do agarra la mejor mazorca. Ganará el que tenga la mejor combinación producto/servicio y campaña.

FRACASO, ESTRÉS Y CRISIS

5. Cuando el hambre entra por la puerta, el amor sale por la ventana. Sustituya "hambre" por: crisis, estrés y fracaso. Cambie "amor" por: motivación, salud y ánimo, respectivamente.

6. Cada quien escoge el tamaño de la cebolla con la que va a llorar. Muchas veces las semillas de los fracasos en una organización las siembran sus miembros por lo que hacen... ¿o dejan de hacer!

7. Del plato a la boca, se cae la sopa. Sobre todo si no se está al pendiente de competidores y cambios tecnológicos.

8. Te quedaste como el perro de las dos tortas. No medir bien las fuerzas puede

ser fatal en el mundo hipercompetitivo.

9. Si del cielo te caen limones, haz limonada. Hay que aprender del fracaso. Muchas historias de éxito inician con una falla (Relea "Fracasar para triunfar").

RECURSO HUMANO: VIRTUDES Y DEFECTOS

10. Mucho ruido y pocas nueces. En la chamba, no es de rollos, es de "entregables". Hablar es barato.

11. El que tiene más saliva, traga más pinole. El que "se prepara, esfuerza, hace la tarea, crea relaciones productivas", "tiene más proyectos, progresa y es mejor remunerado".

12. Camarón que se duerme, se lo lleva la corriente. El éxito pasado debe quedarse... en el pasado. La arrogancia es mala compañera de viaje.

13. Hasta al mejor cazador se le va la liebre. Los errores acechan a cualquiera. Nadie está exento.

14. En la forma de agarrar el taco se sabe quién es tragón. ¡Y por sus resultados se sabrá quién es apto e inepto!

15. De gordos y tragones están llenos los panteones. El camosanto corporativo está lleno de excesos, tanto en estrategias como en

prácticas operativas.

16. Hay que medir el agua a los camotes. Nunca estorba a la pasión una buena dosis de datos, análisis y razón.

17. El comal le dijo a la olla. Olvida grillas y peleas: no conducen a nada.

ESTRATEGIA DE VIDA

18. No se puede chiflar y comer pinole al mismo tiempo. Cuidado con hacer demasiado. Como bien decía Steve Jobs: elegir qué NO HACER es tan importante como decidir qué hacer.

19. Agua que no has de beber déjala correr. Me recuerda a otro viejo proverbio: ¡del 100% de problemas que tengo, 10% son míos y el resto son por metiche!

20. Gallina vieja hace buen caldo. Nunca se debe ignorar la experiencia acumulada, sobre todo cuando ésta ha sido exitosa. Hay que balancearla con lo nuevo.

21. Donde come uno, comen dos. Para poder generar y repartir en la abundancia, habrá que hacerlo primero en las épocas normales... y más aún en tiempos de crisis.

22. El que parte y reparte, se queda con la mejor parte. Ser jefe tiene sus ventajas y el poder organizacional se puede acumular sistemáticamente. Relea "Poder. Triunfar".

23. A cada uno le toca escoger la cuchara con la que ha de comer. Es cierto que el triunfar en parte tiene que ver con suerte y circunstancias. Pero también con lo que se hace a través del tiempo.

Cierro con dos de Chile, sal y de manteca. Para vivir mejor:

24. Sólo la cuchara sabe lo que hay al fondo de la olla. Vivimos en un mundo que compara todo, sobre todo en las redes sociales. Es mejor enfocarse a disfrutar lo que se tiene. Recuerde: la felicidad "de imagen" es muchas veces falsa.

25. ¿ves que el niño es pedorro y le das frijoles! A veces los problemas empeoran por nuestras propias acciones.

Es común que las lecciones más útiles vengan en vueltas de forma sencilla, ¿a poco no? ¿Qué le agregamos a la lista? Mándeme el refrán y con gusto lo comparto por Twitter. Buen fin de semana...

En pocas palabras... "Ningún hombre llega a ser sabio por casualidad".

Séneca

benchmark@elnorte.com

Twitter: @jorgemelendez



David Jacoby, presidente de la consultoría BSI, que comprime el tiempo y la inversión en programas de capital de firmas energéticas.

Ofrecen ahorros en proyectos energéticos

LUIS VALLE

Con el objetivo de lograr ahorros de hasta 10 mil millones de dólares en las obras de infraestructura de gas natural y centrales de generación eléctrica para la CFE y Pemex, la consultoría trasnacional Boston Strategies International (BSI) inició operaciones en México.

BSI es una consultoría que comprime el tiempo y la inversión necesarias en los programas de capital de empresas de petróleo, gas y de electricidad, dijo David Jacoby, presidente de la compañía.

La firma ha trabajado con

empresas como BP, Chevron, Gazprom, PDVSA, Saudi Aramco y Total, así como de otros sectores, entre las que destacan ArcelorMittal, Dupont y Thyssen Krupp; tiene oficinas en Arabia Saudita, Bahrein, China, Colombia, Estados Unidos, India, Iraq, Nigeria, Qatar y Reino Unido.

En México, afirmó el directivo, podrían ahorrarle al Gobierno federal al menos hasta 2 mil millones de dólares en los proyectos de infraestructura de gas natural y unos 8 mil millones más en la construcción de centrales eléctricas durante los próximos 15 años.

En cuanto a los proyectos petroleros, podrían incrementar los rendimientos de la inversión hasta por 10 por ciento, desde el punto de vista de los contratistas privados y para Pemex, añadió Jacoby.

"Podríamos reducir entre 13 y 30 por ciento las carteras de inversión en toda la gama de proyectos energéticos, tal como lo hemos hecho con otras compañías en otras partes del mundo", aseguró.

El directivo consideró que, de haber asesorado a algunas de las empresas que licitaron por los campos en tierra en la tercera fase de la Ronda Uno, habrían adver-

tido sobre los efectos de ofrecer regalías altas, que les perjudicarán su operación y sus márgenes de ganancias.

"Pujamos por metodologías que les ayuden a estas compañías a ser buenos licitantes en las rondas petroleras, aunque en algunos casos, si el precio del petróleo está muy bajo, el trato sencillamente no debe hacerse", dijo Jacoby.

"Nos enfocamos en las cadenas de valor mediante 14 maneras diferentes de lidiar con los costos extras de capital, problemas de economías de escala, entre otros métodos, para ganar-ganar".