



PIDEN LLEVAR A CORTE INTEGRACIÓN DEL IFT

El Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) debe promover una controversia constitucional ante la Suprema Corte para que el Presidente Andrés Manuel López Obrador nombre las comisionadas pendientes, consideraron especialistas. AILYN RÍOS

Ahora legalizarán vía 'fast track' a autos 'chuecos'

EL NORTE / STAFF

MÉXICO.- El Gobierno federal decidió cambiar sin aviso alguno el decreto para la regularización de autos "chuecos" que se había publicado el 19 de enero y ahora el proceso se hará en "fast track" y prácticamente sin supervisión.

Además sumó a Sinaloa y Zacatecas a las 10 entidades que fueron autorizadas, expuso Guillermo Rosales, presidente ejecutivo de la Asociación Mexicana de Distribuidores Automotores.

El anterior decreto consideraba que el proceso de regularización estaría a cargo de la Agencia Aduanal Mexicana y la figura del agente aduanal, quien se encargarían de verificar físicamente la existencia del auto e integrar el expediente conforme al decreto y reglas para iniciar el procedimiento de importación.

Ahora se deja sin efecto

la participación de la Agencia y la figura del agente, por lo que sólo será el Registro Público Vehicular (Repuve) el que reciba la solicitud de regularización mediante un escrito libre del poseedor del vehículo, quien manifestará que no es robado y está en condiciones seguras de circulación.

Así, con sólo un aviso electrónico el Repuve notificará a Aduanas y ella dará por concluido el trámite de regularización para que los Gobiernos estatales expidan las placas al vehículo, aseguró Rosales.

"Esto nos parece muy grave porque elimina cualquier posibilidad real de un control efectivo para verificar antecedentes de los vehículos que se pretenden regularizar en nuestro País".

El nuevo decreto está vigente desde ayer y hasta el 20 de septiembre.

Prevé Lamosa en 2022 más resultados récord

Alcanzaría compañía ingresos netos por 29,905 mdp y un Ebitda de 7,884 mdp

MOISÉS RAMÍREZ

Tras haber superado el año pasado por primera vez en su historia los mil millones de dólares en ingresos netos a nivel global, ahora Grupo Lamosa, que en el 2021 se convirtió en el segundo productor de revestimientos más grande del mundo, proyecta seguir marcando nuevos récords en sus resultados operativos en el 2022.

E incluso, sigue interesado en comprar más empresas del ramo a mediano plazo.

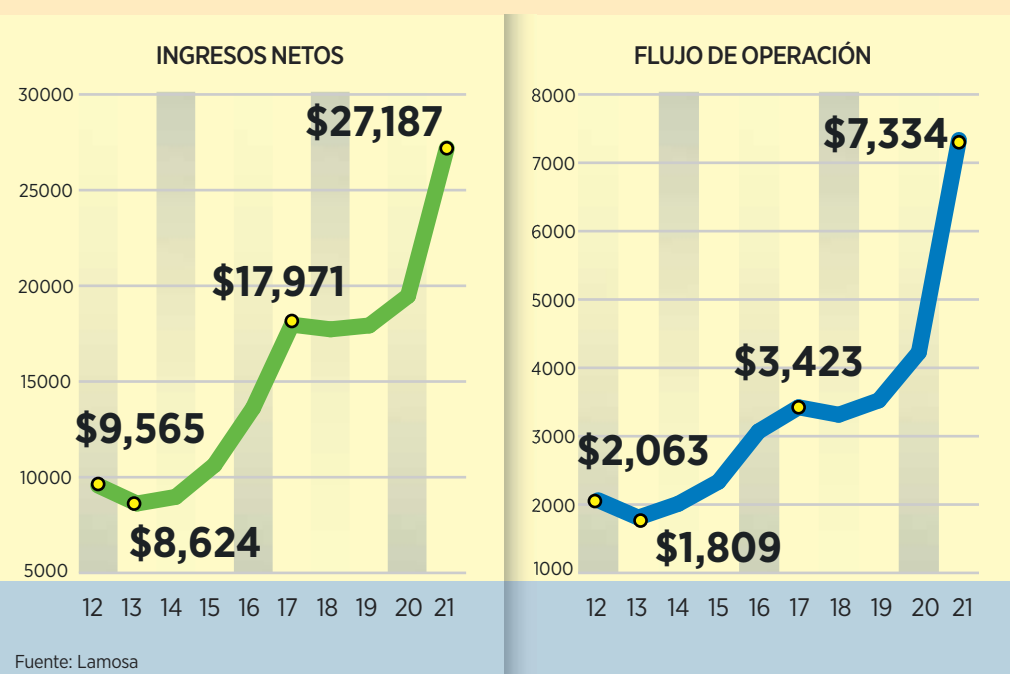
De los ingresos netos, Jorge Antonio Touché Zambrano, director de Finanzas de Lamosa, indicó que la compañía estima un crecimiento anual de doble dígito, lo que derivaría al menos en unos 29 mil 905 millones de pesos (mil 459 millones de dólares) en contraste con los 27 mil 187 millones de pesos (mil 326 millones de dólares) del año pasado.

Del flujo de operación (Ebitda) indicó que se estima un alza de un medio dígito alto, con lo que estaría llegando a un monto récord de 7 mil 884 millones de pesos (385 millones de dólares).

En entrevista con EL NORTE, Touché Zambrano explicó que la expectativa está basada en la fuerte demanda de productos que sigue teniendo la compañía en México, país que aporta el 60 por ciento de los ingresos, y en el extranjero, principalmente en Brasil —el segundo mercado más grande

Cosechando frutos

La fuerte demanda de revestimientos y la plataforma de producción y centros de distribución que ha construido, le permitieron a Lamosa lograr resultados récord en 2021. (Ingresos netos y flujo de operación en millones de pesos)



del mundo en el consumo de revestimientos— y después en Estados Unidos, Argentina, Chile, Colombia, Perú y Guatemala.

Añadió que la perspectiva también está sustentada en la consolidación de resultados que hará ahora para todo un año completo de las plantas y comercializadoras de revestimientos que adquirió en octubre del 2021 en Brasil, España y Estados Unidos.

A ello agregó el cierre de la compra de Fanosa, compañía líder en la fabricación de productos de poliestireno expandido (EPS), conocido también como unicel, que concretó en enero pasado con el pago de 115 millones de dólares y la cual ya empezó a consolidar en sus cifras

operativas.

"Los resultados que tuvimos en el 2021 fueron muy fuertes y ya rebasamos los mil millones de dólares, y somos ya el segundo productor de revestimientos más grande del mundo en términos de capacidad de producción, después de Mohawk, y estamos a nada de estar igual que ellos", resaltó el directivo de Lamosa, empresa cuya acción en los últimos 12 meses acumula un alza de 171 por ciento.

"Además, de las empresas públicas de nuestro sector y tamaño somos la que traemos el margen Ebitda más alto a nivel global. Para este año anticipamos un crecimiento en ventas de doble dígito y de medio dígito alto en Ebitda".

Touché Zambrano explicó que el crecimiento del 73 por ciento de Ebitda que tuvo Lamosa en el 2021 derivó de la fuerte demanda de revestimientos que hicieron los consumidores, los cuales, por el confinamiento por la pandemia, redireccionaron sus gastos en viajes a la remodelación de varias áreas de sus casas.

De la estrategia de expansión, indicó que Lamosa se concretará en consolidar las recientes adquisiciones.

"Estamos muy fuertes en las Américas y aún así seguimos buscando oportunidades allí y nos gustaría seguir buscando oportunidades de compra en Europa, pero todo esto a mediano plazo, tenemos una palanca financiera muy baja para hacerlo".

Impulso PYME

CASO DE ÉXITO: Camas y Muebles (CYM Furniture)

Amueblan mercado de EU

ALFREDO GONZÁLEZ

Ocho de cada 10 bancos, literas, camas, percheros, sillas y mesas metálicas que fabrica una pequeña empresa familiar nicolaíta van a dar al mercado estadounidense, en donde compiten con productores asiáticos.

Francisco Manrique, director de operaciones de Camas y Muebles (CYM Furniture), destaca como fórmula de su éxito la persistente búsqueda de innovación de sus productos, que concretan con base en una patente de su propiedad la cual centran en el armado rápido y hermético en apenas un minuto.

"Del 2018 a la fecha las ventas se han elevado en 28 por ciento, hemos invertido un millón de dólares y pasamos de 285 a 380 trabajadores", enfatiza.

"CYM incorpora un 80 por ciento de sus ventas a la exportación".

La empresa, que inició hace 62 años con la fabricación de camas metálicas, hoy participa en el programa Propyme con el que Ternium México desarrolla



Francisco Manrique, director de operaciones de Camas y Muebles.

clientes y proveedores nacionales.

En ese programa, la empresa destacó en la incursión de nuevos segmentos de mercado y capacitó a 57 de sus líderes en el fortalecimiento de su rol para detonar proyectos de inversión por 700 millones de dólares.

Manrique destaca las entregas justo a tiempo para estar siempre en los anaqueles.

"Vendemos a los más grandes retailers de Estados Unidos y México, por lo que la excelencia en la calidad de nuestros productos, servicio personalizado y precios competitivos han sido clave".

5 SECRETOS DE SU ÉXITO

- 1 Trabajo en equipo
- 2 Innovación en procesos de manufactura
- 3 Calidad de nuestros productos
- 4 Excelencia en servicio al cliente
- 5 Adaptabilidad al mercado

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

No vemos amenazas. Tenemos áreas de oportunidad por nuestra mano de obra y cercanía con clientes".

El mejor consejo que he recibido

La suerte llega cuando se trabaja en equipo y se toman decisiones en el momento y lugar indicado".

El peor error que he cometido

Juzgar situaciones del pasado con información del presente es muy cruel. Mejor aprender de las decisiones y llegar preparados para los retos".

Mi frase preferida

Cuando ya no somos capaces de cambiar una situación, el desafío es cambiarnos a nosotros mismos".

¿Sabías qué?

83%

de las empresas prevé lograr un crecimiento en los próximos 12 meses, según encuesta realizada por HSBC.

Consultorio

¿Qué recomienda a las pymes ante la falta de financiamiento?

"Con el sector fintech, las pymes han encontrado opciones accesibles y ágiles a sus necesidades de financiamiento".

Bernardo Prum, director de Creze, plataforma de préstamos en línea para pymes

El tip

El banco HSBC lanzó su programa "Mujeres al Mundo" en México, para que las empresarias obtengan mejores condiciones de financiamiento, redes de contacto, herramientas digitales y medios de pago.

Desde la trinchera



"Arrancamos en la industria solar desde una casa compartida con otras dos startups en el 2013 y con la reforma energética un año después teníamos seis oficinas y 80 empleados. Hoy sumamos más de 4 mil clientes en diferentes segmentos y más de 100 mil paneles solares instalados".

José Hernán Zambrano, Director de Galt Energy

Agéndalo

QUINTO ENCUESTO ENERGÉTICO

Se realiza a través de plataforma virtual con conferencias, exposición con stands en 3D y encuentro de negocios B2B

Fecha: 28 de marzo al 1 de abril

Organiza: Cluster Energético de NL

Informes: Portal del Cluster Energético de Nuevo León

Cuando México se levanta, estamos ahí.

www.ternium.com



El acero de México

Ternium

@TerniumMexico

@aceroternium