

Piden quitar desconexión de Paquete Económico

AILYN RÍOS

MÉXICO.- El Paquete Económico 2021 plantea desconectar temporalmente las plataformas digitales que no cumplan con el pago de impuestos, lo que es innecesario, pues todas colaboran bien con el SAT, aseguró la Asociación de Internet Mx (AIMX).

El bloqueo temporal, conocido como "kill switch", está contemplado en el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2022 para asegurar un mecanismo para que los proveedores de servicios digitales recauden IVA e ISR.

"Esta sanción no se ha aplicado a empresa alguna porque todas han colaborado. Todas las plataformas se han registrado y han estado entrando de manera regular al SAT lo que sea retenido a través de ellas.

"El Gobierno ha recaudado lo doble de lo que esperaba a través de las plataformas y eso habla de una colaboración constante. No ha habido necesidad de que se aplique esta sanción del 'kill switch'", expuso Alehira Orozco, vicepresidente de la AIMX.

Se calcula que se han recaudado alrededor de 8 mil millones de pesos.

Las discusiones en torno de los impuestos digitales tomaron relevancia en el Paquete Económico 2020, cuando se estableció la obligación de retención de IVA e ISR para las plataformas de intermediación, como Uber, Didi y Airbnb.

Avivará Musk competencia en internet satelital

Se sumará Starlink a un mercado mexicano que pelean nueve operadores

AILYN RÍOS

MÉXICO.- Starlink, la empresa de internet satelital de Elon Musk, está previsto que llegue a México el próximo 28 de octubre.

Aunque llega a un pequeño mercado de nicho, deberá competir con empresas que ya ofertan servicios como el suyo, en ocasiones a un precio menor, por lo que el reto no es pequeño para comenzar a crear base de clientes, señalaron especialistas.

En México los servicios satelitales representan apenas el 0.09 por ciento de participación de mercado y de ingresos del sector de internet, de acuerdo con el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT).

Según el IFT, los accesos de Banda Ancha Fija a diciembre del 2020, llegaron a 21.9 millones, de los cuales 40.58 por ciento corresponden a Cable Coaxial; 28.25 por ciento a DSL; 29.13 por ciento a fibra óptica y tan sólo 0.09 por ciento a internet satelital.

El porcentaje restante corresponde a otras tecnologías, entre ellas microondas.

Son minoría

Las conexiones a internet satelital son menos del uno por ciento del total del País.

(Acceso de banda ancha, 2020)

CATEGORÍA	ACCESO	PART.%
Cable Coaxial	8,902,034	40.58%
DSL	6,197,007	28.25
Fibra Óptica	6,389,876	29.13
Satelital	20,418	0.09
Microondas	426,796	1.95
TOTAL	21,936,131	100%

Fuente: IFT

"Ese 0.09 por ciento es la gente que no puede ponerse exigente y que quiere conectividad al precio que sea con las capacidades que sean, pero el grueso del mercado está en otra ruta", refirió Ernesto Piedras, CEO de la firma The Competitive Intelligence Unit (The CIU).

Los servicios satelitales llevan conectividad a lugares donde no hay infraestructura, los cuales en ocasiones coinciden con las comunidades con menores ingresos.

Dish, Hughes México,

Viasat México, Ubix, StarGo, SatPro, SatLink, Kabandnet y Grupo W Com son los operadores que darán batalla a Starlink por el mercado de internet satelital residencial en el País.

Algunas de las empresas que competirán con Musk tienen un precio de entrada más bajo que el que ofrecerá Starlink.

Los precios de entrada del internet satelital en el País inician desde los 999 pesos, de acuerdo con The CIU.

En contraste, para adquirir

los servicios de Starlink los usuarios requieren pagar 99 dólares mensuales, aproximadamente mil 900 pesos, por el servicio que da velocidades de datos que varían de 50 a 150 megabytes por segundo y latencia de 20 a 40 milisegundos.

Además se tienen que desembolsar 499 dólares, alrededor de 9 mil 900 pesos, por el kit que incluye el equipo para poder acceder a internet y los gastos de envío. La instalación la realiza el usuario.

"(Musk) está llegando a un lugar donde hay una decena de operadores que han estado durante cierto tiempo batallando y moviendo la oferta comercial y aún así es un nicho.

"Claro que hay un mercado, nada más que no es masivo. Hay muchísimas poblaciones que les falta cobertura. Lo que hacen es contratar estos servicios, muchas veces subsidiado por Gobierno o empresas, y lo mandan a un lugar para que ciertas familias puedan tener internet", explicó Gonzalo Rojón, director de The CIU.

En tanto, Elena Estavillo,



Starlink, de Elon Musk, llegará a México el próximo 28 de octubre.

directora del think tank Centro-i, consideró que la entrada de Starlink al País es una señal positiva para la voluntad de inversión en el mercado satelital mexicano.

Además, trae como consecuencia un aumento en la competencia del segmento, lo que provocará que los operadores que ya cuentan con presencia en el País mejoren sus ofertas a los consumidores.

Impulso PYME

CASO DE ÉXITO: Grupo Delmex

Forja cadenas de valor

ALFREDO GONZÁLEZ

Con su experiencia de poco más de dos décadas y un crecimiento de doble dígito en ventas, Grupo Delmex basa su éxito en convertirse en un eslabón protagónico en el suministro de productos de acero a las cadenas productivas de industrias como la construcción, agrícola, petrolera, minera y ferroviaria.

Javier Ortiz, director general del fabricante y distribuidor de aceros, destaca el esfuerzo por mantenerse como eslabón importante en el funcionamiento de la cadena de valor de estas industrias como la fórmula que lo llevó al éxito y uno de los mayores exponentes de Propyme, el programa de desarrollo de clientes y proveedores de Ternium México.

Hoy cuenta con dos plantas productivas en Nuevo León, una es la planta de Construcción y Metal Desplegado, así como la de Forja y Maquinados, de las que salen productos como perfiles galvanizados, metal desplegado industrial, mosquitera, plafón y reja, laminas galva-



Javier Ortiz, director general Grupo Delmex.

nizadas lisas, acanalada, rectangular y ondulada, así como placas y acero estructural. También diseña y fabrica piezas en prensa y en forja en frío, tibio y caliente para la industria del petróleo, automotriz, agrícola, aeroespacial entre otros.

La empresa cuenta con tres divisiones: construcción, forja y maquinados, y aceros especiales. Además tiene 10 comercializadoras.

El empresario considera que el último trimestre del 2021 será de muchos retos y proyectos nuevos, pero siempre en crecimiento, a pesar de la incertidumbre del mercado al consolidar relaciones comerciales nuevas.

"Nos consideramos una

empresa en constante aprendizaje y capacitación, no solo como institución sino también en la fuerza laboral, ya que el éxito se logra gracias al factor humano".

5 SECRETOS DE SU ÉXITO

- 1 Capacitación
- 2 Adaptación
- 3 Calidad
- 4 Servicio
- 5 Honestidad

¿Qué oportunidades ve con el T-MEC?

Hay muchas oportunidades sobre todo que manejamos muchas gamas, toda esta variedad de procesos con diferentes aceros nos hacen ser atractivos ante la industria".

El mejor consejo que he recibido

Siempre busca la mejora continua".

El peor error que he cometido

Dejar tiempo sin capacitación".

Mi frase preferida

Sueña porque algún día, si trabajas en tus sueños, y te esfuerzas en alcanzarlos, se pueden hacer realidad".

¿Sabías que...?

5,202

fue el número de establecimientos de la industria manufacturera de exportación en México registrados a junio, según el Inegi



Consultorio

¿Cómo pueden las pymes ser menos vulnerables al negociar con empresas más grandes o bancos?

El 80 por ciento de las pymes carece de capacidad de negociación que les impide acceso a créditos. Por ello, hay que rehusarse a poner por escrito o al trabajo en equipo y ver a la contraparte como "enemigo", entre otros.

Edgar Schwartz, director de Solventium, reparadora de crédito.

El tip

Con la pandemia, la salud emocional es relevante en las empresas pues incide en enfermedades que ocasionaron una baja de 33 por ciento en la productividad por estrés.

Desde la trincheras



"Más por necesidad que por inspiración, empezamos a trabajar en 1995 con un grupo italiano y en 2000 empezamos vendiendo pisos, y hoy instalamos fachadas ventiladas con 28 colaboradores en la innovación disruptiva con piedras y mármoles, en proyectos de construcción".

Joaquín Armendáriz Cantú, director de Versitalia, Masterbilde y Trendivity

Agéndalo

FORO LABORAL

Panelistas tratarán las tendencias en el mundo del trabajo.

Lugar: Virtual

Organiza: Coparmex Nuevo León

Fecha: 14, 21 y 28 de octubre

Contacto: eventos@coparmexnl.org.mx

FORO INTERNACIONAL IMEF 2021

Lugar: Virtual

Fecha: 28 y 29 de septiembre

Contacto: forointernacionalemf.org

El valor de México

Nuestra pasión industrial se traduce en altos estándares de calidad, seguridad y capacitación, pero más que nada en el orgullo de poder contribuir por el crecimiento de México. Porque el valor de México es el acero de México.



f Ternium

Twitter TerniumMexico

Instagram aceroternium

www.ternium.com