



PÁGINA 03.

AEROLÍNEAS MEXICANAS: EN RESISTENCIA PARA SOBREVIVIR

EL MERCADO AÉREO MEXICANO TARDARÁ ENTRE TRES Y CUATRO AÑOS EN RECUPERARSE DEL GOLPE CAUSADO POR LA PANDEMIA DE CORONAVIRUS

La situación apremia a la industria aérea en el mundo, a finales de mayo más de una decena de aerolíneas habían pedido reestructurar sus adeudos en Estados Unidos”

PÁGINA 08.

EDUCACIÓN EN LÍNEA ¿OPORTUNIDAD O LUJO PARA LOS MEXICANOS?

Aprender y educar han sido otras de las actividades que se han visto trastocadas por la pandemia de Coronavirus, pero que han abierto ventanas de oportunidad en el servicio educativo, ahora digital.

PÁGINA 12.

CROWDFUNDING: OPORTUNIDAD DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO EN TIEMPOS DE COVID-19

En un escenario de crisis como la que se vive en México y en el resto del mundo por la contingencia sanitaria del Covid-19, la necesidad de financiamiento es imperante, lo que puede acercar a pymes y empresas a modelos alternativos para conseguir fondos y liquidez, y el crowdfunding, modelo de financiamiento colectivo.

PÁGINA 16.

HOME OFFICE: Es hora de hablar de desconexión laboral, traslados y pago de servicios

De cara a la 'Nueva Normalidad', la posible permanencia del modelo de trabajo desde casa o Home Office en algunas empresas emociona a muchos, pero para otros ocasiona ansiedad e invita a la reflexión.

LA CALLE QUE NUNCA CERRÓ PÁGINA 21.

Los más de 100 comercios de la Calle 310 en la colonia Nueva Atzacualco en la Ciudad de México nunca pudieron darse el lujo de cerrar

Son las 19:08 horas. El Dr. José Luis Alomía, director general de epidemiología de la Secretaría de Salud, anuncia desde Palacio Nacional un nuevo récord en el número de personas contagiadas y de víctimas mortales por covid-19. Las cifras son espeluznantes, similares a las de los peores días de la crisis sanitaria en Nueva York, Madrid o Lombardía. No obstante, a poco más de 10 kilómetros de ahí, sus palabras, cifras y recomendaciones son sólo sonido ambiente.

PÁGINA 24.

¿DEBES DESPEDIR PERSONAL EN TU EMPRESA?

Despedir o mantener a una persona inadecuada puede tener grandes consecuencias para tu organización.



AEROLÍNEAS MEXICANAS

EN RESISTENCIA PARA SOBREVIVIR

— POR JUAN LUIS GARCÍA



EL MERCADO AÉREO MEXICANO TARDARÁ ENTRE TRES Y CUATRO AÑOS EN RECUPERARSE DEL GOLPE CAUSADO POR LA PANDEMIA DE CORONAVIRUS

“La situación apremia a la industria aérea en el mundo, a finales de mayo más de una decena de aerolíneas habían pedido reestructurar sus adeudos en Estados Unidos”

Aunque el golpe más fuerte de la epidemia del coronavirus ya fue dado, al acogimiento de Aeroméxico a la ley de bancarrota en Estados Unidos le sigue una nube de incertidumbre sobre el resto de aerolíneas mexicanas y sus posibilidades de evitar concursos mercantiles en México, advirtieron diversos expertos. La situación que apremia a la industria aérea en el mundo y más de una decena habían pedido reestructurar sus adeudos en Estados Unidos a finales de mayo.

“La aviación es una parte del sector servicios y cuando hay crisis económica a los primeros que les pega es a ellos. Por ejemplo, en las fábricas los inventarios los guardan, aquí no puedes guardar pasajeros”, dijo Miguel Ángel Valero, expresidente del Colegio de Pilotos Aviadores de México.

Entre enero y mayo las aerolíneas nacionales e internacionales que operan en el país transportaron a 24 millones 269,662 pasajeros, una caída del 41.6% con relación al mismo periodo del 2019, y que equivale a 17 millones 330,000 pasajeros menos transportados este año.

El desplome de los pasajeros se exacerbó en el quinto mes del año con el transporte de 488,531 pasajeros, una caída de 94.24% en relación al mismo periodo del año pasado.”

A menor cantidad de pasajeros también disminuyó la cantidad de vuelos, los cuales sumaron 8,313 en mayo, una retroceso del 88.2% en comparación con el mismo mes del año pasado.

“El negocio de las aerolíneas es un negocio de volumen y con este tema del coronavirus el volumen baja considerablemente”, dijo el ingeniero Luis Salazar, presidente de la Asociación de Vehículos No Tripulados (AVENT).



AEROMÉXICO SE DESPLOMA

Aeroméxico siguió los pasos de las aerolíneas en otros países de América Latina, y el 30 de junio se acogió al capítulo 11 de la ley de Bancarrota en Estados Unidos.

“Hemos iniciado un procedimiento voluntario para implementar una reestructuración financiera bajo el proceso del capítulo 11”, expuso la aerolínea en un comunicado. “La capacidad de continuar sirviendo a nuestros clientes sin ninguna interrupción, es la razón por la que tomamos esta importante decisión”, agregó.

“Al tener la línea con Delta (Air Lines), le permite declararse en bancarrota con este capítulo 11, creo que lo están haciendo desde un punto de vista no prematuro. Creo que tenían la liquidez, pero en vista de como vienen hacia adelante las cosas, en Estados Unidos estamos viendo un rebrote y esto puede minimizar la actividad que ellos sostienen”, dijo Gabriel Casillas, presidente del Comité Nacional de Estudios Económicos del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF).

En reacción las acciones de Aeroméxico se desplomaron un 34.5% en la Bolsa Mexicana de Valores, al pasar de 5.83 pesos en la sesión del 30 de junio a 3.8 un día después.

Días antes el anuncio de Aeroméxico, la aerolínea confirmó a EconomíaHoy impactos en sus finanzas.

“Esta es la peor crisis por la que atraviesa la aviación a nivel global. Aeroméxico ha visto sus finanzas impactadas por la baja demanda, cierre de fronteras y otros factores que se traducen en pérdidas. Durante junio observamos una mejora en nuestras operaciones del 63% contra mayo. Esperamos seguir mejorando durante julio y los próximos meses”, expuso Christian Pastrana Maciá, director de Comunicación y Asuntos Públicos de Aeroméxico.

Aeroméxico ha ido adquiriendo nuevos créditos. El 29 de junio, llegó a un acuerdo con la consolidadora de viajes canadiense AIMIA para recibir un apoyo 100 millones de dólares al extender 20 años, hasta 2050, un acuerdo con PLM, una empresa de programas de recompensas a viajeros. Aeroméxico recordó que a finales de junio se concretó un préstamo de 50 millones de dólares de PLM a la aerolínea “bajo la línea de crédito intercompañías existente”.

CAÍDA DE AEROLÍNEAS

“Yo diría que están en resistencia de sobrevivencia, (las aerolíneas mexicanas) están superviviendo para reactivar la economía, lo dice la propia IATA, el mercado aéreo va a tardar en recuperarse de tres a cuatro años”, expuso Valero.

La Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA), por su sigla en inglés estima que las aerolíneas mexicanas tendrán una reducción de 57% en sus ingresos en 2020 respecto al año pasado. Una contracción equivalente a 8,130 millones de dólares (mdd). La previsión es 27% mayor a la realizada en abril.

En mayo, el peor mes para la aviación, las aerolíneas mexicanas presentaron fuertes desplomes con relación al mismo mes en 2019.

PASAJEROS TRANSPORTADOS		
AEROLÍNEA	MAYO 2020	COMPARATIVO VS MAYO 2019
INTERJET	14,800	-98.92% ↓
VOLARIS	167,140	-90.60% ↓
AEROMÉXICO	131,310	-92.50% ↓
VIVAEROBUS	90,400	-92.00% ↓
AEROMAR	4,680	-92.35% ↓

Fuente Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT)

“La compañía informa que no inició, ni ha tomado la decisión de iniciar, un procedimiento de reestructura bajo el Capítulo 11 de la ley de reestructuras de los Estados Unidos de América”, atajó en un comunicado la aerolínea.

Interjet ¿hacia la quiebra?

A finales de abril la **IATA** dio aviso de que Interjet había quedado suspendida de la cámara Clearing House de la asociación. Esta cámara recoge el dinero de ventas por acuerdos interlineales y los reparte entre las aerolíneas, un método indirecto de venta de boletos.

Antes, en febrero, Interjet tuvo que arreglarse con el Servicio de Administración Tributaria (**SAT**) para el pago de impuestos y con la Aeropuertos y Servicios Auxiliares (**ASA**). Si bien el monto de impuestos no fue revelado, el adeudo por el consumo de turbosina con la (**ASA**) ascendió a los 8,000 millones de pesos.

Interjet inició el año con 66 aeronaves **Airbus**. Sin embargo, debido al retiro de arrendadoras de sus aviones, la flota de la aerolínea es de 30 aeronaves A320, A321 y Sukhoi.

American Exprés discontinuará su tarjeta vinculada con Interjet, a partir del 30 de agosto. “Son señales, que si bien no son directamente relacionadas con la parte de operaciones, se puede ir apreciando que ya la imagen de Interjet ya es una perspectiva hacia la quiebra”, dijo Salazar.

Sin embargo, desde la Asociación Sindical de Pilotos Aviadores de México (**ASPA**) aún hay optimismo para que las aerolíneas sigan operando.

“Desde nuestra óptica no vemos que alguna aerolínea mexicana deje de operar, si vemos un reacomodamiento en el mercado”, dijo el capitán José de Jesús Suárez Valdez, secretario de prensa y publicidad del **ASPA**.

Aeroméxico espera superar los 6,000 vuelos en julio, el doble respecto a junio, de acuerdo con un comunicado de la compañía.

“Nos abocamos ahora a un restablecimiento paulatino de nuestras actividades, que haremos conforme se flexibilicen las restricciones emitidas por los países a los que volamos y al aumento en la demanda. Estimamos que, aun cuando la contingencia pase, seguiremos operando con algunas reducciones”, explicó Pastrana.



PILOTOS CEDEN SUS SALARIOS

La **ASPA** representa los contratos colectivos de los trabajadores de **Aeroméxico** y **Aeromar**.

Han sido 1,176 pilotos de **Aeroméxico** y 656 en **Aeroméxico Conected**, quienes cedieron entre el 50 y 65% de su salario para sostener a la compañía, y una nueva renegociación vendrá en julio. “Decidimos hacer esta aportación, la que hicieron los pilotos de **Aeroméxico** es histórica”, dijo Suárez.

En cuanto a **Aeromar**, los 118 pilotos han logrado un mejor contrato que con **Aeroméxico**. “El esquema inicial en **Aeromar** que fue negociado a finales de marzo era para abril y mayo, y se trataba de una reducción del 44% del salario”, dijo Suárez.

En este convenio se disminuye la aportación salarial por los primeros 3 meses al 40%, y luego bajará paulatinamente a razón de 1% hasta llegar a diciembre, cuando los pilotos aportan alrededor del 32% de sus ingresos.

“

“Este fue un gran convenio porque se cuida que los 118 pilotos continúen con empleo, y también fue a manera de préstamo en 2022 la empresa empezará a pagarle, con un esquema pactado a los pilotos lo que se prestó. Te diría que ha sido de los mejores convenios que se han firmado en la industria”, dijo Suárez.



PROBLEMAS ARRASTRADOS

Desde antes de la epidemia las aerolíneas mexicanas ya se encontraban en una situación compleja a consecuencia los altos precios de la turbosina de una estrategia fallida de comercialización, explicó Fernando Gómez Suárez, analista independiente del sector aeroportuario, quien ha sido asesor de siete inversionistas en aeropuertos.



Las aerolíneas mexicanas ofrecieron ofertas de vuelos baratos para competir en las rutas más rentables, a veces con vuelos de 1,000 pesos, ejemplificó Gómez. Lo que derivó en que estos vuelos de bajo costo fuesen subsidiados por las propias empresas.

“Es decir la industria de la aviación reportó en los últimos cuatro años crecimientos importantes de casi el 10% anual. Pero ese crecimiento no fue proporcional a las ganancias de las propias aerolíneas, porque subsidiaban las tarifas bajas con las normales de otras rutas que sí eran rentables”, explicó Gómez

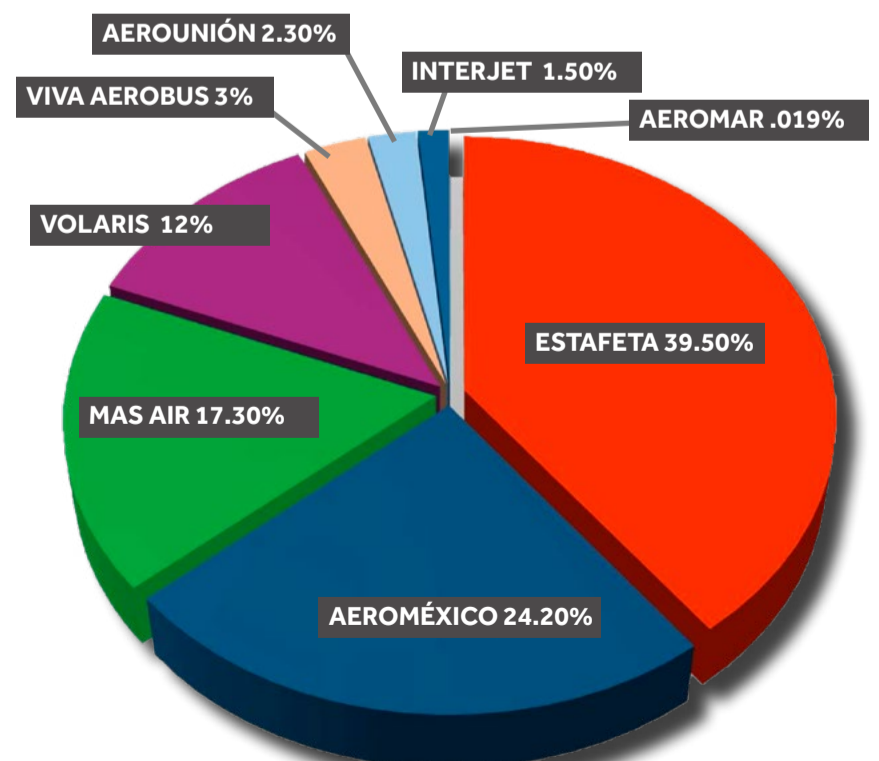
VUELOS DE CARGA, UN PALITATIVO

Los vuelos de carga han jugado un papel importante para las aerolíneas. Mientras que los niveles de transporte de carga han caído, no han sido tan drásticos como el del tráfico de pasajeros. En mayo se transportaron de México 4,800 toneladas de cargamento, esto es una caída del 54% en relación a mayo del 2019.

En cuanto a la carga internacional, en mayo se transportaron 10,700 toneladas, una caída del 36% en relación con el mismo mes del año pasado, de acuerdo con datos de la Aviación Civil en México de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte.

“Los pilotos estuvieron volando en marzo como lo hacían normalmente... En este momento no se puede detener la actividad comercial ni el transporte de insumos que es fundamental, este transporte no sólo es para México, están distribuyendo por Centroamérica, Sudamérica y el Caribe”, dijo Suárez.

MERCADO DE CARGA



¿Qué hizo el gobierno?

“Ya muchas aerolíneas están en terapia intensiva, y si no reciben un poco de oxígeno del gobierno. Va a ser muy difícil rescatarlas”, dijo Salazar.

Como el resto del sector privado, salvo las micro empresas, el gobierno federal no ha entregado apoyos a las aerolíneas. La **IATA** ha pedido más allá de un rescate financiero apoyos fiscales, patronales y otras facilidades de pago de costos operativos y tarifas aeroportuarios.

“Si por malos manejos han caído en crisis financiera estas empresas aéreas el gobierno no tiene por qué rescatarlas. y más con el discurso del actual gobierno federal , lo que puede hacerse es en toda la industria apoyar una estrategia integrada, entre varias secretarías de estado, como hacerle frente a esta recuperación de la industria. Pero no se ha hecho nada”, expuso Gómez.

También la falta de competencia hace que los costos para las aerolíneas sean mayores. Valero detalló que en el país no hay aerolíneas de bajo costo ya que dependen del combustible bajo que produce Pemex y la distribución de Aeropuertos y Servicios Auxiliares (**ASA**).

Al igual que otros combustibles la turbosina sufrió un bache, al pasar de 7.57 pesos el litro en marzo, a 5.23 pesos en abril y más tarde volver a 7.24 pesos en mayo.

Estas variaciones coinciden los expertos no compensaron la caída en el tráfico de pasajeros.

INCERTIDUMBRE

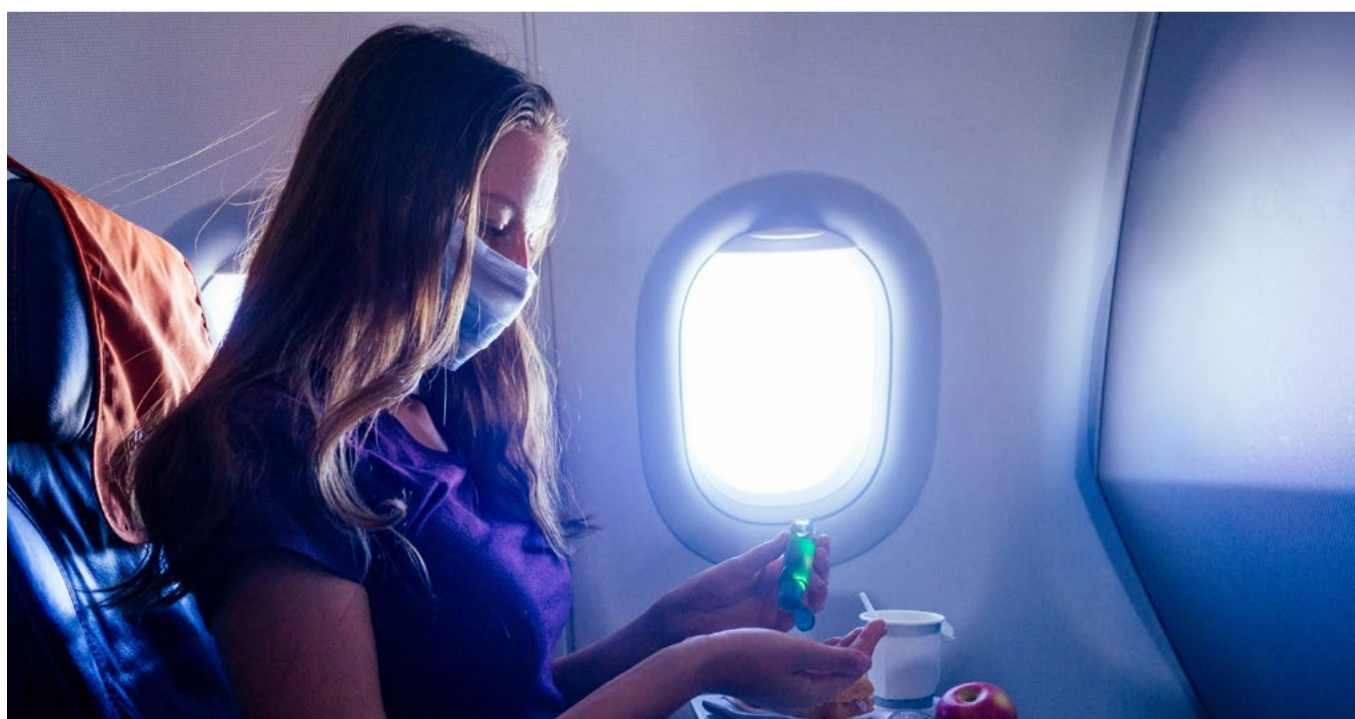
El futuro de la aviación está íntimamente ligado con las medidas sanitarias que apliquen los gobiernos ante la crisis sanitaria y económica del coronavirus.

“No porque hayamos llegado al fondo empezaremos a subir, dados los rebotes en otros países y han dictaminado otra vez el cierre de fronteras, yo creo que depende de eso”, dijo Gómez.

En mayo **IATA** tomó una postura decisiva en contra de espaciar pasajeros entre los asientos, o hacer readecuaciones de los aviones para mantener la distancia de un posible contagio. En su lugar, promueve el uso de cubrebocas obligatorio.

Espaciar pasajeros disminuiría la capacidad de transportar personas a 62% en promedio desde 77% en el que vuelan las aerolíneas. Una situación que elevaría los costos de los vuelos entre 43% y 54% por el número de asientos. Por lo que aerolíneas impulsan el cubrebocas para sus pasajeros, chequeos temperatura y sanitizaciones de cabina y asientos de pasajeros, como medidas de protección.

“El avión ya es el medio de transporte más seguro, pero también el medio sanitario más seguro, la forma en que recircula el aire, que cada dos minutos circula estamos respirando aire nuevo, los sistemas de filtrado tienen 99.9% eficiencia... Mucha gente que por estar encerrados en un tubo, el fusilaje del avión, están todos respirando lo mismo, en realidad, el aire del avión no fluye de adelante hacia atrás, sino de arriba hacia abajo... hay menos riesgo de contagiarse en un avión que en un súper, en el banco o un aeropuerto”, agregó.



Economía hoy.mx

Presenta

3er.
PANEL

EL T-MEC

¿Una herramienta de **recuperación económica**?

- ◆ Diferencias entre el T-MEC y el TLCAN
- ◆ Sectores más beneficiados en México
- ◆ Implementación de las nuevas normativas del T-MEC en medio de la pandemia

30 JULIO
12:00 PM

Panelistas especializados

LIVE 
GRATUITO

RESERVA TU LUGAR



EDUCACIÓN EN LÍNEA

¿OPORTUNIDAD O LUJO PARA LOS MEXICANOS?

POR ALMA SÁNCHEZ



Aprender y educar han sido otras de las actividades que se han visto trastocadas por la pandemia de coronavirus, pero que han abierto ventanas de oportunidad en el servicio educativo, ahora digital. Con un mercado que llevaba una curva de adopción de 10 a 20 años, la educación en línea se ha acelerado en el último semestre, cuando países comenzaron los cierres de escuelas, universidades y una gran parte de la población global se quedó en casa.

La situación ha beneficiado a quienes ya estaban en el negocio, como Open Education, que ha visto sus métricas avanzar con satisfacción mientras estudiantes descubren el e-learning y dejan atrás miedos y resistencia a tener clases por internet. Tan sólo Open English y NextU -que cuenta con 30 programas de carreras

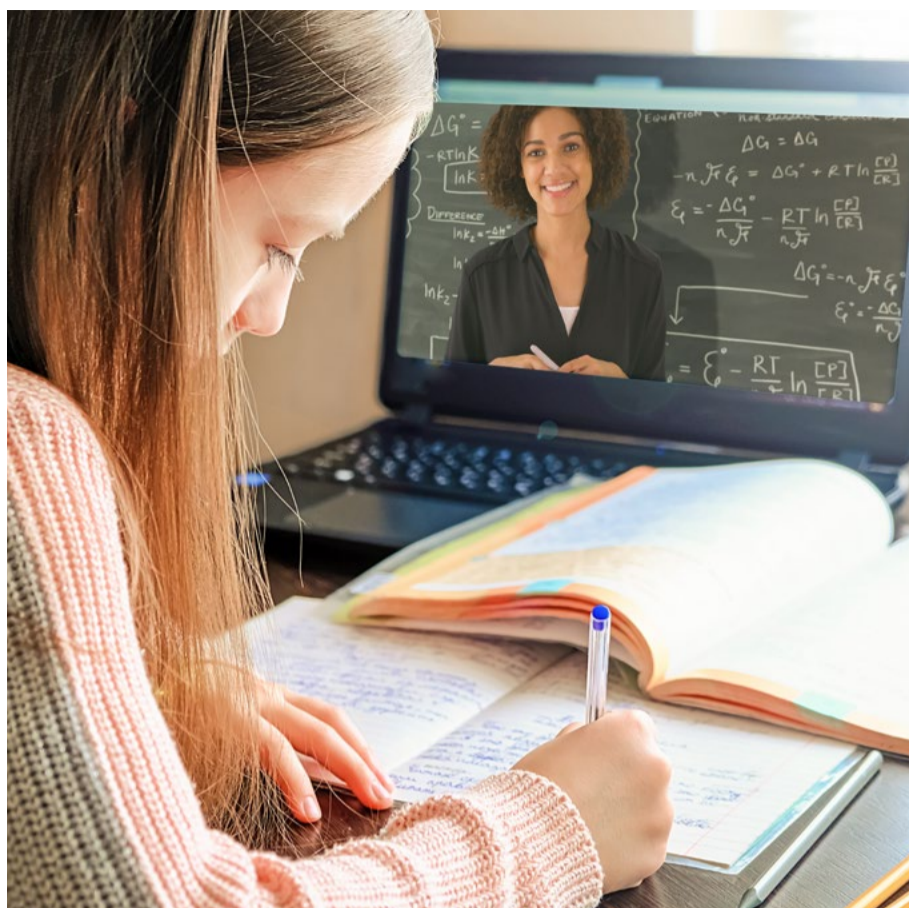
digitales- duplicaron el número de estudiantes nuevos, mientras que Open English Junior triplicó el volumen, de acuerdo a Andrés Moreno, CEO y director.

Sin embargo, muchas instituciones educativas viven el proceso de prueba y error y la gran mayoría nunca había tenido ese acercamiento tan profundo con el mundo en línea, ni con el uso de herramientas -lo que se llama LMS (Learning Management System), el sistema que usa Google Classroom o herramientas como las de Cengage que son de matemáticas-. **“El uso de esas plataformas había sido muy limitado, mucho más el uso de un aula virtual, entonces el que las instituciones hayan tenido que probar con diferentes estrategias y plataformas**

evidenció para el estudiante -desafortunadamente- una calidad inferior de lo que recibían antes y hubo mucha resistencia a este proceso”, comenta a Economía Hoy Renzo Casapía, Director General de Cengage para Latinoamérica.

“La gente que ya está en casa queriendo aprender inglés o una habilidad digital está usando la herramienta más que antes y en horarios diferentes, mucho más tiempo y así que están aprendiendo más rápido. Eso nos entusiasma muchísimo.” Comparte Moreno que los ratings y comentarios de sus estudiantes son en su mayoría experiencias positivas.

Pero no todas las historias son iguales, la implementación digital para la educación ha tenido algunos topes para algunas instituciones, como en la que Juani labora como docente en Monterrey, Nuevo León.



“Las jornadas de trabajo se intensificaron mucho; como maestros nos preocupa que los niños no entiendan bien las cosas; la forma de hacer las planeaciones cambiaron, la metodología y los recursos que usábamos también. No es lo mismo que la interacción en el salón, y más en mi caso que son niños de primer año de primaria”.

Apolo estudiaba inglés presencial y su curso fue trasladado a virtual con el uso de Zoom, a la escuela de la Ciudad de México donde aprende el idioma le ha dado la oportunidad de incorporar alumnos de otros estados. Por otro lado, Irvin decidió apoyar a conocidos con clases de Excel a través de la misma plataforma, pero él no tuvo tanta suerte con sus alumnos, que comenzaron a desinteresarse y comenzaron a fallar a las sesiones, pasando de 11 años.

“Los alumnos nunca tienen problema, los menores están esperando utilizar tecnología. En los alumnos no hemos encontrado una dificultad de adopción”, comparte Casapía y explica que el empleo de una plataforma apropiada es importante, para no sólo reproducir una clase presencial a través de un monitor. El directivo comparte que la herramienta que ellos ofrecen, WebAssing, a universidades como Harvard, NSU, Universidad de Singapur, Yale, NYU, ITESO y el Tec de Monterrey, entre otros, ofrece además de procesos virtuales de programación de tareas, evaluación de estas, exámenes y sus revisiones, un aprendizaje de la data que permite a los profesores detectar **“en qué pregunta falló la mayoría, por ejemplo; si la mayoría falla en pregunta tres quiere decir que a lo mejor no enseñó bien ese concepto; también puede saber bien qué alumno está fallando y en qué temas, qué no entendió y por qué está fallando en determinado tema o en esa evaluación”**.





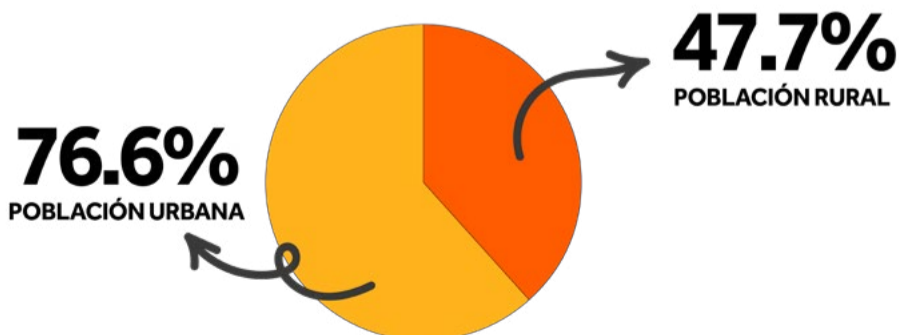
¿Cuánto va a durar el avance en la adopción de la educación en línea?

Para Andrés Moreno “muchos cambios que estamos viviendo van a persistir, se van a quedar. (...) Si bien algunas personas volverán a las escuelas tradicionales, creo que mucha gente se puede quedar en la educación en línea como una solución”. En tanto, Renzo Casapía considera que “el mundo nunca va a ser totalmente en línea o totalmente tradicional. Vamos a vivir en un mundo híbrido”, pues “el alumno siempre va a preferir algún elemento de interacción física”.

Los estudiantes de todos los niveles esperan mucho más del ambiente en línea de lo que hoy se está dando en las universidades. Escuelas fueron capaces de continuar luego de experimentar con herramientas, sin embargo, algunas tuvieron que hacer un alto y ‘esperar que todo regrese a la normalidad’ para decidir cómo ponerse al día.

La limitación de aquellas instituciones educativas que pararon suma a un México en donde hay 80.6 millones de usuarios de internet, con un alcance del 76.6% en la población urbana y del 47.7% en la población rural. Donde, sólo el 44.3% de las viviendas del país dispone de computadora. Y donde las principales actividades en línea son el entretenimiento (91.5%), la obtención de información (90.7%) y comunicarse (90.6%), de acuerdo a la Encuesta Nacional sobre Disponibilidad y Uso de Tecnologías de la Información en los Hogares 2019 elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Internet en México



Fuente: INEGI

Para la educación en línea se requiere una computadora, un celular o tableta, cualquiera con conexión a internet, como básico, ha compartido el CEO de Open Education; el perfil del alumno o de los profesores puede ser variable y desarrollarse en el proceso, según comenta el directivo de Cengage. El pago de licencias es otro requerimiento para acceder a varios servicios educativos digitales de calidad. Mientras, aunque estos servicios no son para todos, el mundo del e-learning ya está creando data, como lo hacen muchas otras industrias que conforman la economía digital.

- 750,000 estudiantes han cursado en Open English
- Al año están agregando como 150,000 estudiantes nuevos
- En NextU hay cerca de 120,000 estudiantes que han cursado alguno de sus 30 programas

Fuente: Open Education



LA LEGALIDAD DE UN PAÍS DESDE LA PERSPECTIVA DE UN EXPERTO.

HABLANDO DERECHO

CON:

Hamlet González.



CENTRAL **FM**
EQUILIBRIO

TODOS LOS MARTES A TRAVÉS DE: WWW.CENTRALFMONLINE.COM

CROWDFUNDING:

OPORTUNIDAD DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO EN TIEMPOS DE COVID-19

POR ROCÍO MELGOZA

En un escenario de crisis como la que se vive en México y en el resto del mundo por la contingencia sanitaria del COVID-19, la necesidad de financiamiento es imperante, lo que puede acercar a pymes y empresas a modelos alternativos para conseguir fondos y liquidez, y el crowdfunding, modelo de financiamiento colectivo, donde distintas personas de cualquier parte del mundo contribuyen con pequeñas o grandes aportaciones financieras a un proyecto, puede ser un camino para salir adelante e incluso seguir creciendo. La sobrevivencia de miles de pymes o empresas en México en medio de la pandemia COVID-19 está en juego ante incertidumbre por los tiempos para la reapertura y reactivación de actividades económicas que dependen del Semáforo Epidemiológico Nacional, emitido de acuerdo con criterios establecidos por la Secretaría de Salud.

Miguel Ángel Mejía, director General de la Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo (Afico), organización que agrupa a las principales plataformas de crowdfunding en México, dijo en entrevista para EconomíaHoy que a pesar de los tiempos y la incertidumbre, la oportunidad es “sumamente grande”.

Señala que quienes manejan, por ejemplo, una estética, una fonda o una tienda de abarrotes y que necesitan liquidez, pueden obtener préstamos de hasta 400,000 pesos. Las pequeñas empresas pueden solicitar inversión o fondeo en el que varias personas pueden invertir desde 1,000, 5,000 o 50,000 pesos, dependiendo de la campaña que lance cada plataforma.

El crowdfunding aprovecha los esfuerzos colectivos de un gran grupo de personas, que principalmente a través de las redes sociales y plataformas digitales utiliza el alcance de las tecnologías para capitalizar proyectos de todo tipo.

Ante la contingencia sanitaria y la necesidad de mantener la ‘Sana Distancia’, el sistema del crowdfunding resulta ventajoso, ya que todos los procesos se manejan digitalmente.

“

“La gran ventaja es que todo el proceso es en línea, sin ningún riesgo y a la velocidad con la que nosotros hacemos el análisis crediticio el otorgamiento del crédito también es bastante interesante y ventajoso”, señala el director de la Afico, organización que nació en 2014 como una iniciativa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y del extinto Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

La mayoría de las plataformas ofrecen rendimientos de hasta 16%, por ejemplo, si una persona solicita algún préstamo se le cobra ese 16% y éste se devuelve a los inversionistas, personas que decidieron poner a trabajar su dinero, desde 100 pesos hasta 5000 o más, dependiendo de la plataforma.

“Es una oportunidad para la gente ya que su dinero puede valer más y obviamente hay mucha hambre de empresas por buscar financiamiento”, destacó.





EL COVID-19 NO NOS DETIENE

Antes de la pandemia, señala Mejía, tenían perspectivas de expansión que lejos de estancarse, se aceleraron tras la contingencia, por lo que los planes del sector es seguir ofertando sus servicios “mostrarle a nuestros clientes las capacidades que tenemos, que hay gente seria manejando estos temas.

Además, dice, la llegada de las fintech han generado que aquellas entidades que ofrecen esquemas de financiamiento tradicional “tengan que mejorar sus servicios y estrategia de seguir evolucionando, pero nosotros con las tecnologías que traemos no estamos detenidos y obviamente visualizamos todas las nuevas innovaciones y esquemas de ciberseguridad están a la altura de los mejores del mundo”.

La estrategia que mantienen tras la contingencia es “que la gente sepa que existimos”, ya que no tienen que pagar una tasa de interés que en muchas veces va hasta 90% anual.

En el crowdfunding obtener un financiamiento es más rápido y sencillo por lo que resulta una excelente alternativa para aquellos emprendedores o empresarios que quieren expandir su producción y en ese camino, dice Miguel Ángel Mejía, los integrantes de la Afico apuestan a la innovación para convencer a sus clientes de los beneficios.

Además, destaca que la iniciativa privada no es solamente aquellos empresarios que mediáticos, sino “somos todos todas aquellas personas que tenemos 100, 200, 300 pesos o 5,000 y que lo podemos poner a trabajar”.

Así, dice, la suma de miles de fondeadores pueden generar masas interesantes de dinero que, si se manejan de manera inteligente, pueden generar mucho beneficio al país”.

Esperan que durante el mes de julio la Comisión Nacional Bancaria (CNB) vuelva a la actividad para el registro de más “jugadores” interesados, al menos 12 en lista, en dar soluciones crowdfunding. Cabe recordar que el 25 de septiembre de 2019 se llevó a cabo el registro de las primeras 25 plataformas fondeo colectivo.

De acuerdo con Mejía, el sector de crowdfunding cerró 2019 otorgando alrededor de 2,000 millones de pesos en créditos, con una tasa promedio del 16% anual “entonces este 16% es una tasa bastante competitiva si nos comparamos con esquemas de financiamiento tradicional de particulares estamos más altos que en banca de desarrollo, pero en particulares somos sumamente atractivos”.

MANTENER UNA CULTURA DE INNOVACIÓN



Marion Benítez, directora general de la plataforma de crowdfunding Cumpló México, indicó para EconomíaHoy que las plataformas de tecnología financiera (fintech) tienen una capacidad única para extender la inclusión financiera, impactar el desarrollo económico y estimular el crecimiento.

La directora de Cumpló señala que el covid-19 los obligó a ajustar su forma de operación y a tomar ciertas medidas para evitar riesgos y proteger a los inversionistas, pero a pesar del escenario, han salido bien y más comprometidos con la causa.

“Si bien no se puede predecir cuáles serán los resultados después de la crisis, el sector fintech seguramente seguirá siendo un ecosistema que continúe innovando y dando soluciones disruptivas a personas y empresas.” Marion Benítez.

Al respecto, destacó que aún con la contingencia, a Cumpló se sumaron 200 inversionistas nuevos. “Se están dando cuenta de lo importante que es diversificar y buscar alternativas, por eso también hemos visto mucho dinamismo en la plataforma y de hecho rompimos récord de visitas, esto nos ha sorprendido de cierta manera y una de las razones es porque resultan atractivos los rendimientos y buenas tasas que tenemos en comparación con otros mecanismos”.

Además, para Marion Benítez, ante este escenario, es necesario que las pymes mantengan una cultura de innovación, utilicen la tecnología y se enfoquen en mantener bajos gastos y en generar ingresos que les permitan mantener su operatividad.

Hay empresas que, por ejemplo, anteriormente vendían en tiendas físicas y ahora han migrado al e-commerce, venta a través de redes sociales o tiendas online. Fabricantes de ropa que ahora producen tapabocas y ropa para personal médico, restaurantes que hacen delivery de menús a tu casa o venden por plataformas digitales, clínicas migrando a consultas online, entre otros.

“Hemos visto sin duda mucha innovación que ha surgido por la pandemia y la realidad es que no se sabe con certeza cuándo podrá ser el regreso a labores, por lo que es necesario reinventarse para poder sobrevivir y crecer. Claro que no es fácil y algunas industrias y empresas lo tienen más complejo que otras pero lo importante es adaptarse al cambio e incertidumbre que todos vivimos hoy”, declara la directora para México de Cumpló.

PROCESO DE CROWDFUNDING



DIVERSIFICAR INVERSIÓN

Karla Jiménez, Head de Desarrollo de Negocio de Propeler, plataforma que ha fondeado por arriba de los 60 millones de pesos desde 2017, señala que han mantenido contacto con sus inversionistas por la contingencia del covid-19 para estar pendientes de cómo les ha afectado.

Señaló que algunos de sus inversionistas vieron mermados sus ingresos y ello complica que puedan poner a trabajar su dinero.

Sin embargo, dice, desde que comenzó la contingencia empezaron a hacer tres cosas fundamentales: seguir optimizando la parte digital y tecnológica, escuchar a sus usuarios y saber el sentimiento del mercado y sus necesidades y, en tercer lugar, hacer un ajuste en su modelo de negocio con el objetivo de no poner en riesgo ni el sueldo de empleados y la operación.

“Hemos fondeado a más de 20 empresas que son líderes en el sector al que pertenecen y no estamos casados con algún tipo de industria, de hecho, tenemos algunas fintech, algunas de consumo como Mezcal Amores Zoé Water, Cervecería de Colima, que ha sido todo un hit dentro de nuestra plataforma” señala Karla Jiménez.

Además, destaca que definitivamente “es un gap que se abre el para el tema fintech”, ya que el que sea digital y sea una comunidad que apoya empresas mexicanas, definitivamente le da un plus a dicha industria.

Por lo anterior, ella nos da tres consejos de Karla Jiménez para entrarle al crowdfunding:

- **¡Arriesgate!** Prueba con un monto bajo, aprende e invierte en algo que te apasione y entiendas.
- **Si le diste al clavo**, puedes volver a invertir y diversificar en otros proyectos.
- **Si te gustó, recomienda** “es una forma de hacer crecer esta experiencia y esta democratización y encontrar cada vez más beneficios para los que formamos parte de esta comunidad”.



ACERCARSE AL CROWDFUNDING LEGAL

Miguel Ángel Mejía de Afico reitera que las plataformas de crowdfunding cuentan con certeza legal por la Ley Fintech promulgada en 2018, si bien, aún falta su legislación secundaria, operan bajo el octavo transitorio y están supervisados por la Comisión Nacional Bancaria (CNB), la Secretaría de Hacienda (SHyCP), el Banco de México (Banxico) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef).

El director de Afico señala que uno de los retos del sector fintech es que la gente los empiece a conocerlos y “evangelizarlos” sobre cómo es que funcionan, y advierte que lamentablemente existen plataformas que no están registradas y operan fuera del marco legal.

“El reto más importante es que la gente sepa que existimos y que tengan mucho cuidado con las suplantaciones o con plataformas que no están en el radar de la autoridad y que están ofreciendo servicios pero totalmente fuera de la ley, entonces ahí es fundamental que se acerquen a las plataformas que están en nuestro listado y que están registrados ante la CNB. Cualquier otro que ofrezca estos servicios está haciendo una actividad ilícita y la gente puede ser víctima de un fraude”.

En

FACTOR Capital Humano

Tu aliado en la gestión eficaz del mundo Laboral

Te apoyamos con **ASESORÍA PERSONALIZADA**
de tu sector para estar listo y **"Regresar a la nueva normalidad"**



EXPLICACIÓN
DE TODO
EL PROCESO
PASO A PASO

UN MANUAL CON LOS
FORMATOS
QUE REQUIERES

1 HORA Y MEDIA DE
ASESORÍA
PERSONALIZADA
(WEBINAR)
CON UN EXPERTO



55.7958.6914

oscar.beltran@ginmedia.com.mx

factorcapitalhumano.com



/Factor Capital Humano



/CapitalHumanoEE



/CapitalHumanoEE



/Factor Capital Humano

EL ECONOMISTA
Información Inteligente

ide
Asesor
Fiscal,
Jurídico
y Laboral



HOME OFFICE

ES HORA DE HABLAR DE DESCONEXIÓN LABORAL, TRASLADOS Y PAGO DE SERVICIOS

POR JORGE LUIS CÓRTEZ

De cara a la 'Nueva Normalidad', la posible permanencia del modelo de trabajo desde casa o Home Office en algunas empresas emociona a muchos, pero para otros ocasiona ansiedad e invita a la reflexión.

No dejan de advertirlo: aunque la reapertura de las economías está llegando, muchas de las costumbres que conformaban nuestra vida tendrán que desaparecer o ser modificadas; los hábitos que habrán de ser repensados no corresponden únicamente al de la vida social, ya que la pandemia de coronavirus que afecta a México y a todo el mundo advirtió que también la normalidad en la vida laboral debe ser analizada e incluso cambiada.

Durante la presentación de su plan hacia la '**Nueva Normalidad**', Claudia Sheinbaum, jefa de Gobierno de la Ciudad de México, una de las entidades más azotadas por el COVID-19, explicó que de no haberse impulsado el confinamiento voluntario, en la capital del país se habría llegado a la cifra de 60,000 hospitalizados por complicaciones tras contagio de coronavirus, lo que habría hecho colapsar los sistemas de salud, que ya de por sí trabajan a vuelta de rueda.

Sheinbaum comentó que el regreso a la normalidad supone una nueva relación "con el espacio humano, disminuir viajes, los impactos que generamos en el medio ambiente, una sociedad más justa que privilegie a los más vulnerables".

En el sector laboral, que deberá seguir promoviendo la sana distancia, la sanitización y el monitoreo de los posibles contagios, uno de los aspectos que más llama la atención es el esquema 4x10, que consiste en que las personas acudan a su centro de trabajo cuatro días para, posteriormente, laborar a distancia durante los siguientes 10.

De impulsarse el trabajo a distancia en el futuro cercano, lo ideal sería que éste se basara en un escenario conjunto en el que ambas partes, empleados y patrones, expongan la conveniencia y las necesidades de los trabajadores respecto a este modelo, comentó en entrevista para **Economía Hoy** Emilio Gárate, experto en Derecho corporativo y socio de la firma legal y de negocios BC&B, que basada en un estudio de PwC, dio a conocer que en empresas mexicanas el 64% de los directores de finanzas consideran que el trabajo remoto llegó para quedarse: "Creo que debe haber apertura de las dos partes para lograr llegar a un acuerdo y a un beneficio para la empresa".



Gárate dejó claro que las personas deben estar conscientes de que no todos los trabajos son posibles de realizar a distancia, pero que muchas veces el jefe que prueba el modelo “puede darse cuenta que recibe el mismo trabajo, a veces inclusive con mayor calidad”.

Poner en marcha el home office, señaló Emilio Gárate, dependerá de un análisis que permita visualizar qué posiciones en cada compañía son compatibles con el trabajo a distancia.



Emilio Gárate, el socio de BC&B, llamó también a estar preparados para atender las necesidades de los empleados que no gustan de hacer home office: “creo que hay trabajadores a los que les gusta ir a la oficina, apartarse un momento y dividir el espacio familiar del espacio de trabajo”.



Para Narciso, el home office ha venido a demostrar que “las ‘horas nalga’ (término con el que se hace referencia a la jornada de quienes pasan más tiempo dentro de una oficina, pero con un índice de productividad mucho menor al promedio) son innecesarias”.

Sobre la responsabilidad y la productividad de los empleados también habló Emilio Gárate, quien recordó que la tecnología puede ser aliada para los patrones y el personal de las empresas en las que se aplique home office mediante mecanismos que permitan controlar las horas de entrada, comida y salida, los cuales podrían ser evadidos, pero a esto recurrirían los empleados incumplidos con comportamientos cuestionables en el modelo presencial actual “que sólo llegan, checan, y se dedican a no hacer nada durante el día”.

Janet, por su parte, opina que trabajando desde casa puede cuidar más de su salud, comer más sano, terminar a tiempo sus labores sin distracciones y crear su ambiente laboral sin molestar o distraer al de al lado; pero pidió a los patrones ser responsables y permitir a los empleados desconectarse por completo al término de la jornada laboral.

EL HOME OFFICE HACE ILUSIÓN, PERO TAMBIÉN TIENE SUS “DETALLES”

Claro que, como todo en la vida, cada quien habla “como le va en la feria”; y aunque como Abraham, quien trabaja en una televisora y dice sentirse más cómodo y relajado trabajando en su casa, hay quienes son más críticos al nombrar pros y contras respecto a este modelo.

“Me gusta el modelo pero siento que estamos en pañales, los jefes no se tientan el corazón al pedir cosas fuera del horario laboral”, comentó Adrián, “Siento que podría llegarse a un ‘híbrido’ en el modelo de trabajo: asistir a la oficina cuatro días, el quinto trabajar desde casa y dos días de descanso sería lo ideal”.

Para Edith, funcionaria de una dependencia del gobierno federal, que el home office le permita convivir con su familia, evitar gastos en transporte y comidas, y dejar de asistir a “juntas innecesarias” son los principales beneficios de este modelo, sin embargo, señaló que los puntos negativos se centran en que los jefes “creen que por tener la computadora en casa vas a trabajar a cualquier hora”, incluso en la madrugada. Además, advirtió que por la naturaleza de su trabajo es necesario atender el tema del almacenamiento de archivos importantes: “Me gustaría que se aplicara más en fines de semana, a veces nos hacen ir y podemos ver que es funcional si se trabaja desde casa”.

“Que los jefes tengan claro que no disponen de todo el tiempo de sus trabajadores en el modelo Home Office depende que mediante la cultura de la propia empresa se explique a los mandos directivos que sus trabajadores cumplen con su horario, asentado en un contrato, el cual no es de 24 horas, siete días a la semana, expresó Emilio Gárate”,

LOS TIEMPOS DE TRASLADO SE INCREMENTARÁN



Podría pensarse que por el tamaño de la Ciudad de México, los traslados en la urbe habrían de realizarse en poco tiempo, pero seguro que la afirmación anterior hará reír a cualquier capitalino que haya sido testigo de las aglomeraciones en el transporte público, el tráfico, y de las cosas inesperadas que pasan en esta ciudad.

En **2016**, un estudio de la Global Cities Alliance advirtió que para llegar al trabajo en la capital del país, los empleados deben disponer, en promedio, de una hora con 53 minutos, por encima de la hora y 42 minutos que se ocupan en China, Beigin y Shanghai; y de los 58 minutos que requiere trasladarse al sitio de empleo en ciudades como Sao Paulo, Londres, París, Tokio, Nueva York, Singapur, Sidney, Berlín y Chicago.

En **2015**, cinco años antes de la pandemia actual, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) ya había advertido que de cada 100 personas que utilizan camión, taxi o colectivo para llegar al trabajo, 64 invierten de 16 minutos a una hora; 21 hacen más de una hora; 11 ocupan hasta 15 minutos; y a cuatro no les es posible determinar el tiempo de traslado, porque la situación varía día con día.

Del total de personas que viajan al trabajo en Metro, Metrobús o Tren Ligero, 50.4% invierte más de una hora en sus traslados y 45.1% ocupa de 16 minutos a una hora.

Los traslados serán todavía más largos debido a la aparición del coronavirus, y es que los medios de transporte se ven obligados a modificar su uso; en el Metrobús, por ejemplo, se dosificará el acceso a las estaciones para evitar aglomeraciones a las plataformas, se pedirá a las personas mantener la sana distancia mientras se forman para abordar un autobús, y se solicitará a los usuarios no subir a unidades que vayan muy llenas.

En algunas estaciones del medio de transporte capitalino también se aplicarán filtros en los que se tomará la temperatura a la gente; el personal del Metrobús ya lanzó un comunicado a la población en la que le exhorta a recalculer tiempos de traslado, ya que las acciones van a requerir contemplar tiempos de espera.

Para Emilio Gárate, este factor no pasa desapercibido, y es que aún antes de la pandemia, ya se habían encendido las alarmas por los empleados que a causa de los traslados “llegan agotados” a los centros de trabajo, y pierden tiempo que podría ser destinado a sus actividades personales y a sus familias: “eso trae afectaciones de tipo psicosocial”.

El socio de BC&B indicó que un modelo que permita el trabajo a distancia, al menos en algunas ocasiones, puede resultar en beneficio de la salud mental “que se verá reflejado en el trabajo”.



¿Y QUIÉN DEBE PAGAR LOS RECURSOS?

La pandemia obligó a abandonar las oficinas en México, las cuales están equipadas con todos los recursos que sostienen los mecanismos a través de los cuales se alcanzan los objetivos de los equipos de trabajo, cuyos miembros hoy tienen que pagar el Internet y la luz para desempeñar sus funciones.

El joven Adrian comentó que a pesar de que los patrones son conscientes de que sus empleados pagan recibos por los servicios que ocupan “no aumentan el salario”.

Para Emilio Gárate, el pago de los servicios en home office es “un tema verdaderamente difícil”, ya que aunque el costo de los instrumentos que son usados para el trabajo habrían de ser cubiertos por el patrón, suele suceder que estos recursos no son utilizados exclusivamente para la vida laboral.

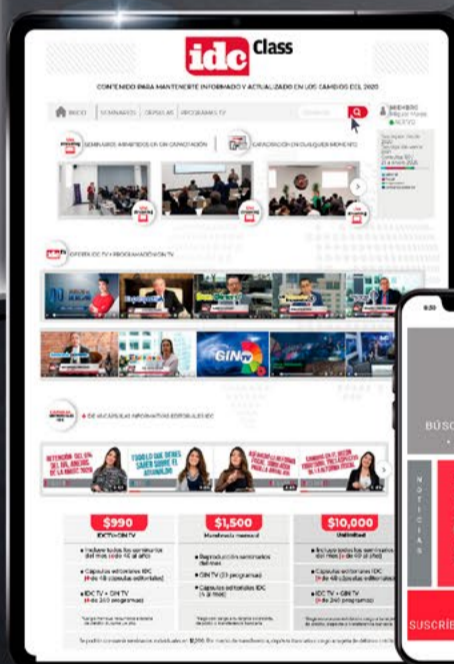
Y es que para Gárate, en el caso del Internet, por ejemplo, si éste es pagado por los patrones, el recurso debe ser utilizado exclusivamente para las labores de la posición de trabajo, no para uso personal del empleado y el de sus familiares.

En la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) este tema ya causó controversia, ya que profesores de la Escuela Nacional de Lenguas, Lingüística y Traducción (ENALTT) denunciaron a su coordinador por presuntamente instarlos a pagar por el sistema de ZOOM a fin de impartir clases a distancia.

El costo de ZOOM, aseguraron los profesores, es de 15 dólares mensuales, y no hubo oportunidad de sustituir esta herramienta por otras de menor costo que brindarían las mismas herramientas o similares.

Una nueva forma de ver la **Información**

idc Click



en todos tus **dispositivos.**

Seminarios | Cápsulas editoriales IDC | IDC Tv | GIN TV

SUSCRÍBETE AQUÍ

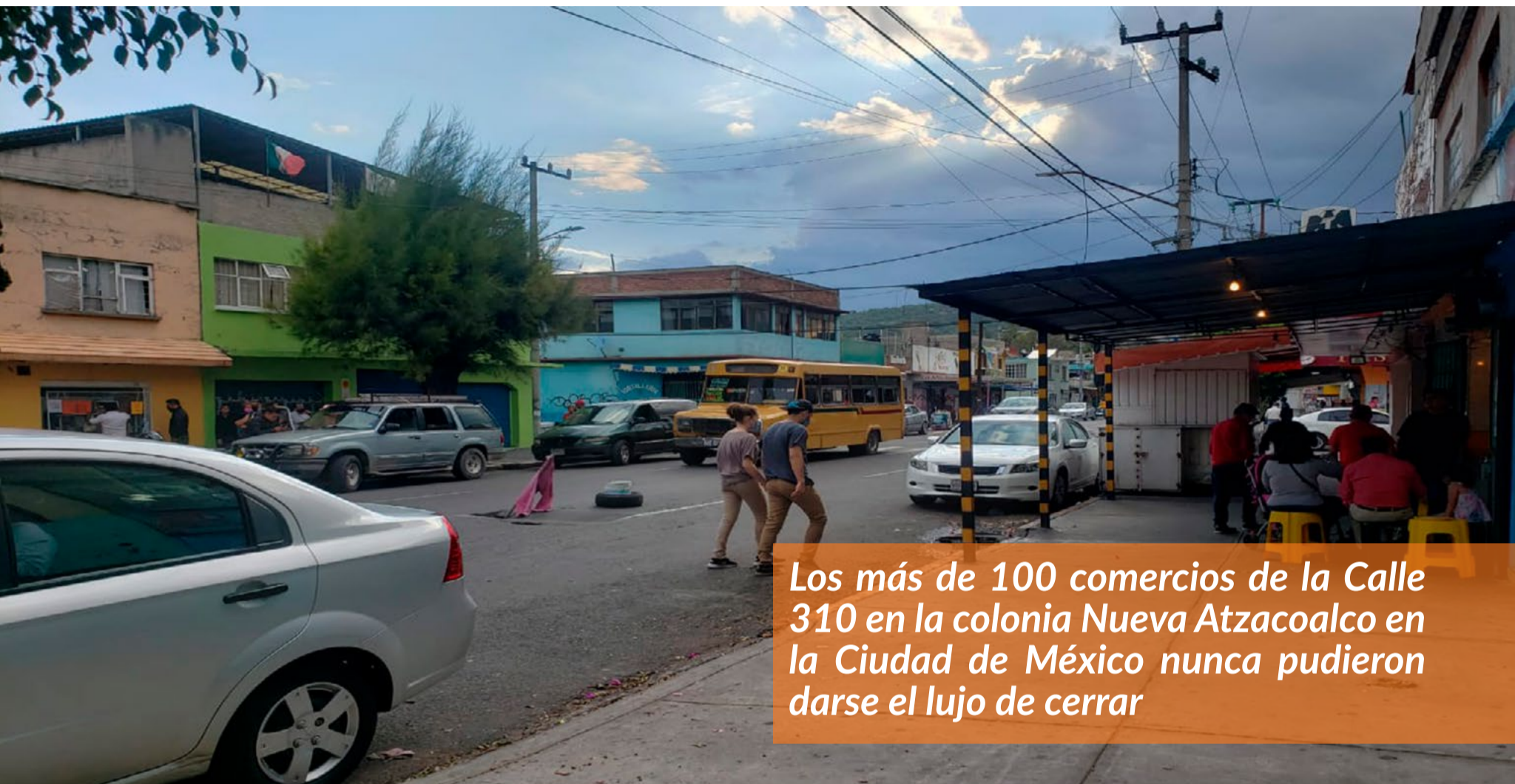


idconline.mx

55.5089.5830

LA CALLE QUE NUNCA CERRÓ

POR ERIK LÓPEZ



Los más de 100 comercios de la Calle 310 en la colonia Nueva Atzacolco en la Ciudad de México nunca pudieron darse el lujo de cerrar

Son las 19:08 horas. El Dr. José Luis Alomía, director general de epidemiología de la Secretaría de Salud, anuncia desde Palacio Nacional un nuevo récord en el número de personas contagiadas y de víctimas mortales por covid-19. Las cifras son espeluznantes, similares a las de los peores días de la crisis sanitaria en Nueva York, Madrid o Lombardía. No obstante, a poco más de 10 kilómetros de ahí, sus palabras, cifras y recomendaciones son sólo sonido ambiente. Ruido y siluetas que ornamentan la imagen de decenas de personas aglomeradas alrededor del puesto de quesadillas de “El Güero”, de la tienda de “Mizraím”, del local de taquitos de la esquina.

El confinamiento no existió, como en muchos otros lugares de la Ciudad de México, en una de las principales calles de la colonia Nueva Atzacolco de la alcaldía Gustavo A. Madero. Hablamos de la calle 310, una vialidad con más de 120 pequeños negocios, establecidos y ambulantes, sin contar los que sólo se instalan los fines de semana.

En esta calle al menos 100 establecimientos nunca cerraron. Durante el confinamiento, Economía Hoy pudo realizar 12 recorridos por dicha avenida en diferentes horarios y siempre hubo más de 100 negocios abiertos. En junio se abrían ya regularmente 105 locales, el 87.5% de los existentes.

La Gustavo A. Madero es uno de los epicentros a nivel nacional de la emergencia sanitaria por el covid-19. Hasta el 22 de junio se ha confirmado que 5,630 personas han padecido el nuevo coronavirus en la alcaldía, 907 personas son sospechosas de portar el virus y 890 han perdido la vida.

¿Por qué no cerraron?

“Por la necesidad”,

responde contundentemente el propietario de la papelería más grande de la 310 quien prefiere no dar su nombre. Sin embargo, asegura que desde marzo sus ventas han bajado hasta un

90%. “Por cada 100 pesos que vendíamos antes, **ahora sólo vendemos 10**”, afirma.

A pesar de que el pequeño empresario dice creer en la existencia del nuevo coronavirus y tiene una pequeña botella de alcohol en gel en la vitrina de su negocio, no usa cubrebocas ni cuida mantener una distancia de al menos metro y medio con sus clientes. Asegura que la respuesta del Gobierno Federal ha sido “bastante mala” y que nunca se enteró de la existencia de los “créditos a la palabra”, ni de ningún programa de la administración de Andrés Manuel López Obrador “para reactivar la economía”.

Una situación similar vivió Susana Martínez, dueña de una de las seis estéticas de la calle, quien dijo sí tener conocimiento de programas de apoyo a pequeños y medianos empresarios, pero que nunca supo cómo acceder a ellos. “Estuve tratando de conectarme para acceder al préstamo, porque se supone tenía que hacerlo por internet, pero nunca pude”, recuerda.

“Yo creo que un apoyo bien no se tuvo, nada más se nos pidió que cerráramos y nada más”, dice.

Desde hace más de dos meses, el Gobierno de México, a través de la Secretaría de Economía, ha ofrecido todos los días conferencias de prensa para informar sobre los “créditos a la palabra para reactivar a la economía”, que hasta el momento han beneficiado a más de 200,000 empresarios solidarios, trabajadoras del hogar e independientes.

Asimismo, la titular de la Secretaría de Bienestar, María Luisa Albores, ha presentado diariamente un reporte de las entregas de los programas sociales durante la epidemia del nuevo coronavirus.

Estas conferencias, programas y apoyos nunca llegaron a los oídos -ni a los bolsillos- de la gran mayoría de los comerciantes de la calle 310.

“Nosotros sí cerramos en marzo, abril y mayo y ya en junio comenzamos a abrir. Ha sido un golpe duro económicamente porque nos vimos obligados a seguir pagando la renta del local”, menciona la estilista en entrevista exclusiva para Economía Hoy. Susana mantiene el cancel de su local cerrado pero con un anuncio que da la bienvenida a sus clientes, cuenta con una jerga bañada en cloro “para que se limpien sus zapatos” y alcohol en gel en una mesita junto a la entrada de su local. También usa cubrebocas y asegura que en caso de tener varios clientes al mismo tiempo, no dejaría entrar a todos.

“Yo no creía al principio en el coronavirus, pero he oído de personas cercanas que dicen que tienen coronavirus y están en sus casas encerrados”.

Susana Martínez asegura que si en julio no obtiene ganancias en su estética se verá obligada a cerrar definitivamente.

Otro de los comercios que no ha cerrado ni un solo minuto, literalmente, durante el confinamiento por la pandemia de covid-19, es la lonchería “Ojo de Agua”. Este negocio ofrece tortas, hamburguesas, fruta, jugos y licuados las 24 horas del día.

“Lo que hicimos fue quitar las mesas y ofrecer la comida para llevar”, comenta Jesús, trabajador de la lonchería, quien ha visto disminuidos drásticamente sus ingresos, ya que a pesar de no cerrar, “las ventas han bajado un 75 u 80%, estamos todos caídos”, asegura.

La lonchería tampoco ha tramitado algún apoyo gubernamental, y para cuidarse del coronavirus, dice Jesús, se unta limón en todo el cuerpo. “Lo exprimo y me tallo en todos lados. Llego al local y me persigno con agua bendita, le echó al negocio y ya”.

Tampoco han cerrado sus puertas varios servicios mecánicos automotrices, entre ellos, “Los Gordos”, quienes aseguran que no lo hicieron “porque nadie nos dijo que debíamos hacerlo”.

Tan sólo en la Ciudad de México, 88,809 negocios han reportado que no volverán a reabrir una vez que pase la cuarentena, y despedirán a más de 1 millón de personas ante la falta de recursos que les ha arrojado la crisis económica y sanitaria por el coronavirus, aseguró la Cámara de Comercio, Servicios y Turismo en Pequeño (Canacope).

Sin embargo, aquí consultorios dentistas, funerarias, materias primas, barberías, puestos de tacos de carnitas, pescadillas, tortas, hamburguesas, papelerías, tiendas de equipo celular, cerrajerías, panaderías, tienda de materiales eléctricos, carpinterías, tlapalerías y pastelerías siguen abiertos. En la 310, todo está abierto.

En general, la mayoría de los negocios y empresas de la “calle que nunca cerró” han visto caídas de entre el 70 y 90% en sus ingresos, pero mantienen abiertos sus comercios para ganar el dinero suficiente para pagar la renta de sus locales o para comer y mantener a sus familias.





idc ASESOR
JURÍDICO
CORPORATIVO

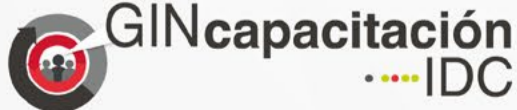
Arrendamiento y lavado de DINERO



Temario

- Regulación del arrendamiento en la LFPIORPI
- Supuestos para la acumulación
- Integración de expedientes
- Plazos para la presentación de avisos

INSCRÍBETE AQUÍ



55.5089.5830
55.7100.1229

seminarios@idconline.mx

SOMOS: REVISTA • DIGITAL • MEMBRESÍAS • IDC TV • CAPACITACIÓN • ESPACIOS • CONSULTORÍA

Se aceptan cancelaciones únicamente 5 días antes del curso de lo contrario no habrá reembolso. Sujeto a cambios de temario y expositores sin previo aviso. Pregunta por nuestras tarifas grupales. Aceptamos todas las tarjetas de crédito. No aplica a meses sin intereses.

¿DEBES DESPEDIR PERSONAL EN TU EMPRESA?

POR ADRIANA RODRÍGUEZ

Despedir o mantener a una persona inadecuada puede tener grandes consecuencias para tu organización.

Sin lugar a dudas, la pandemia del nuevo coronavirus y las medidas que tuvieron que tomarse para frenar su propagación tomaron por sorpresa a todas las empresas, y aunque algunas no han resultado tan golpeadas al tener un concepto de negocio que les ha permitido mantener cierto nivel de operaciones, otras han frenado al 100% su actividad desde marzo, lo que las ha puesto en serios problemas económicos.

De acuerdo con lo observado por Fernanda Zenizo, directora general de Intelab -empresa especializada en software para la gestión de riesgos laborales-, las empresas siguen haciendo un gran esfuerzo para mantener la plantilla laboral, aunque reconoció que la búsqueda y contratación de nuevo talento sí se ha reducido en más de un 40%.

“Los sectores que van contrarios a la tendencia son transporte y logística; y las caídas más pronunciadas están en aquellos sectores con venta directa al público”, detalló.

Con el objetivo de mantenerse a flote con los ingresos bajos o nulos, la mayoría de las empresas han tenido que hacer un recorte en sus gastos y han implementado negociaciones con proveedores. En otros casos han recurrido al apalancamiento o se han acercado con los bancos para obtener prórrogas o mejores condiciones en sus créditos.

Algunos han logrado acuerdos con las grandes compañías para que implementen esquemas de pronto pago a las pequeñas y medianas empresas (Pymes); otra estrategia aplicada es el de los salarios solidarios, en donde las empresas han reducido en un porcentaje el sueldo de sus trabajadores.

Zenizo señaló que pese a estas estrategias, es una realidad que muchas van a tener que prescindir de personal, lo que no sólo es una decisión complicada desde el punto de vista social, sino también muy compleja, ya que despedir o mantener a una persona inadecuada puede tener repercusiones importantes dentro de la organización.

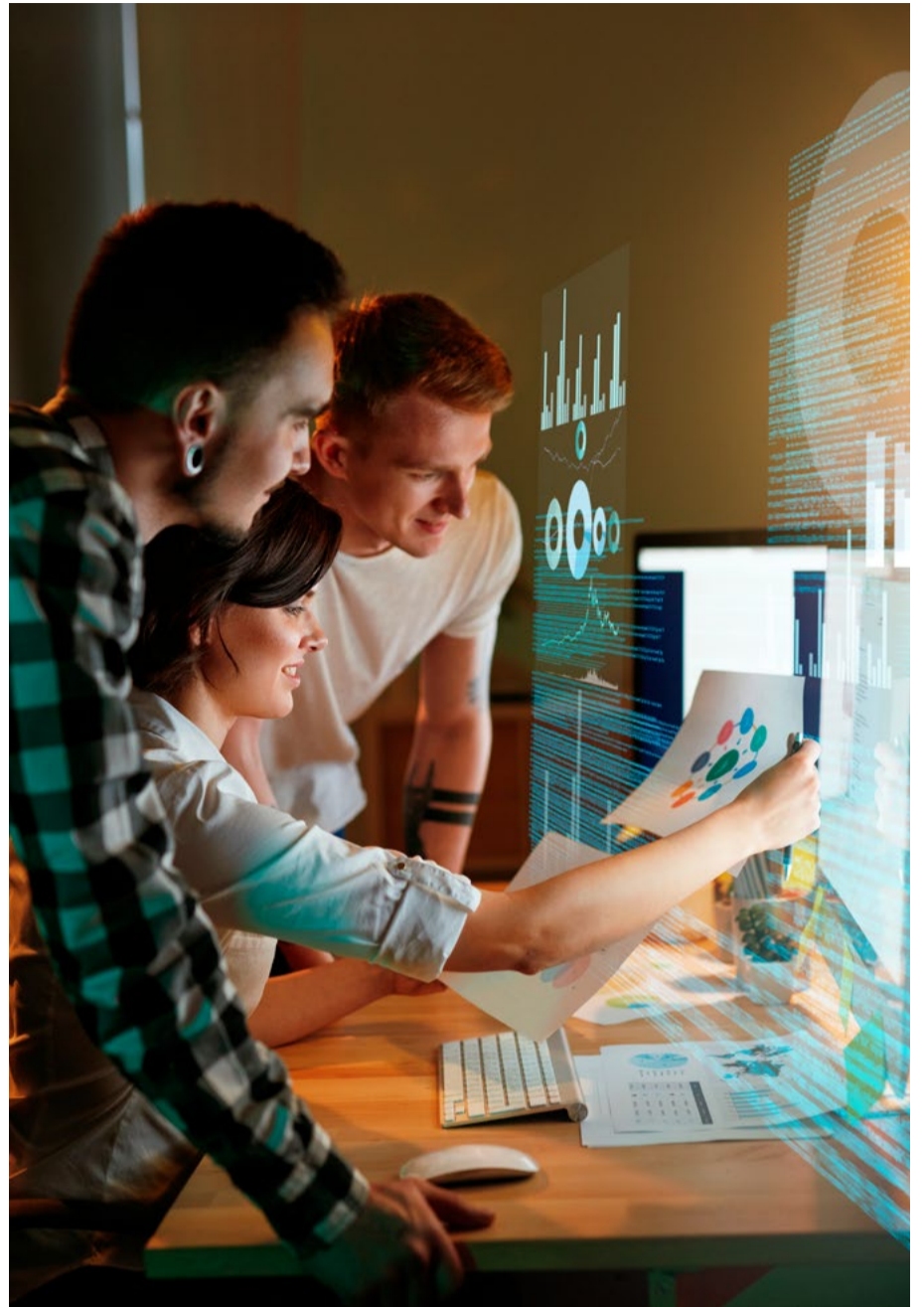


“Cuando ya se está en este paso, es importante contar con los datos que permitan tomar buenas decisiones, porque para las empresas, particularmente para las Pymes, despedir a alguien en muchas ocasiones significa deshacerse de *know how* y de años de experiencia”, comentó.

De acuerdo con la experta, contar con una buena gestión de personal va a permitir identificar quién está en su mejor momento profesional y con un nivel de compromiso alto; quién se está adaptando mejor a los nuevos esquemas de trabajo y, sobre todo, a quien pudiera estar generando un resentimiento hacia la empresa al sentirse desvalorizado por la reducción salarial.

“

Hay que examinar cómo está el espíritu dentro del trabajo en equipo, cómo se adapta la gente a la nueva dinámica laboral, que no sólo incluye nuevas formas de trabajar, sino también nuevos espacios, donde se va a tener que mantener la distancia. Es muy probable que se deban organizar turnos distintos para no tener a toda la gente al mismo tiempo en la empresa, es decir, habrá un rediseño de la forma de trabajo y no todos se van a adaptar”, indicó.



Zenizo aseveró que en organizaciones altamente competitivas, la productividad pasa a segundo plano al momento de tomar la decisión sobre a quién despedir, por lo que insistió que los elementos que más deben ser valorados son el nivel de compromiso que tiene la persona con la empresa, lo que reducirá significativamente la posibilidad de que la abandone; la adaptabilidad a la nueva realidad, para que esto no impacte en su productividad; y su capacidad de comprender por qué se han tenido que tomar decisiones tan drásticas como la de los salarios solidarios.

importa qué porcentaje le hayas bajado, siempre tendrá un impacto anímico, aunque esté gastando menos”, recalzó Zenizo.

“Al ver las oficinas, los grandes, muchos trabajadores podrían generar sentimientos de injusticia, pero también de necesidad, porque en muchas ocasiones no es que el empleado actúe con dolo, sino que necesitó el dinero y en la desesperación, tomó la mala decisión de cometer un fraude. Todos estos factores deben estarse monitoreando”, agregó.

Las pérdidas anuales en una Pyme por el tema de rotación pueden ser de hasta un 30%.

Sobre este tema, la experta señaló que una persona resentida con la organización puede representar un gran riesgo, ya que suele ser el perfil de aquellos que terminan cometiendo fraudes internos.

“En estos tiempos, habrá empleados que no se adapten bien a la decisión y perderán el apego a la empresa, porque se sienten desvalorizado; además de que no podemos negar que hay una afectación directa al empleado, porque no

El 65% de las empresas en América Latina no se recuperan de un fraude y es la segunda causa de cierre de empresas en la región.

Por último, la directora general de Intelab recalzó que la comunicación entre los empleados y la empresa será trascendental no sólo durante el tiempo que dure el confinamiento, sino también durante la recuperación, ya que el personal debe encontrar motivadores para adecuarse a las nuevas formas de trabajo.

LA IMPORTANCIA DE LA CAPACITACIÓN

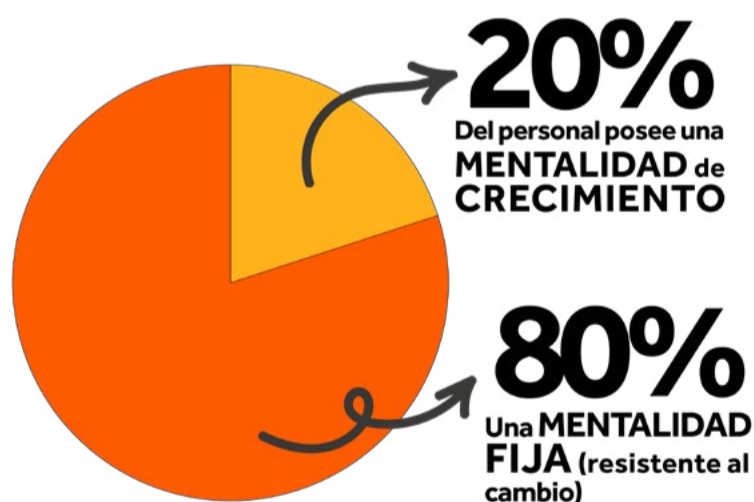
Para Julián Melo, CEO de Ubits -plataforma que genera contenido bajo el esquema de microlearning (fragmentado en módulos)-, la capacitación es un factor de relevancia tanto para permanecer en una organización como para buscar un nuevo trabajo.

El 86% de los empleados en Latinoamérica quiere capacitarse para obtener un nuevo empleo, pero pocos lo hacen.

“Para una empresa, contar con empleados con iniciativa propia que busquen fortalecer o adquirir nuevas habilidades es fundamental. Habla de proactividad y esa es una característica que busca cualquier empresa. Específicamente en el tema de habilidades blandas (habilidades sociales, de comunicación, de forma de ser, de acercamiento a los demás, de adaptación, entre otras), conforme avanza la tecnología y se vayan creando nuevos puestos de trabajo, contar con ellas será un gran diferenciador”, aseveró.

Coincidió en que la pandemia de covid-19 traerá muchos cambios dentro del mercado laboral, provocando incluso que muchos puestos de trabajo dejen de existir. **“Aquellos individuos que sean capaces de adquirir nuevas habilidades, incluidas las habilidades blandas, mantendrán sus trabajos y adquirirán roles diferentes dentro de la compañía”, afirmó.**

Dentro de una empresa



Al ser cuestionado sobre los temas en los que las empresas se están enfocando para capacitar a sus empleados durante esta contingencia, Melo indicó que han visto un mayor interés en cursos como liderazgo de equipos remotos; gestión del tiempo en trabajo remoto y comunicación efectiva en el teletrabajo. También en cursos para rediseñar el negocio, donde se fomentan técnicas de creatividad, innovación en modelos de negocio e innovación abierta.

Además, en algunos de habilidades duras (destrezas técnicas para realizar una actividad determinada dentro de una empresa), como es el Big Data, analítica de datos e inteligencia artificial; así como de habilidades blandas como adaptabilidad y resiliencia, donde se tocan temas como la inteligencia emocional, la toma de decisiones y la gestión del cambio.



“Aquellos individuos que sean capaces de adquirir nuevas habilidades, incluidas las habilidades blandas, mantendrán sus trabajos y adquirirán roles diferentes dentro de la compañía”, afirmó.

NUEVA ACADEMIA DIGITAL



Webinar

CONCEPTOS CLAVE DE LA NOM-035

Y SUS NORMAS COMPLEMENTARIAS (019, 030 Y 025)

¿Cómo diagnosticar tu organización para el establecimiento de un plan de mejora?



Mtra. Alejandra Toscano Martínez
DNE Consulting

Coach organizacional y empresarial certificada por Harvard University Global System con Maestría en Alta Dirección por la EBC, Facilitadora en Canacintra y en el TEC de Monterrey.

Lunes 20 de julio 10:00 a 14:00 hrs.



¡CONÉCTATE!

Vía **zoom**

CONTENIDO

- Fundamentos legales y antecedentes de los riesgos psicosociales
- Conceptos clave de la NOM-035
- Normas oficiales relacionadas con la NOM-035
- Introducción a las inspecciones laborales
- Tipos de empresa y obligaciones para cada una
- Obligaciones del patrón y trabajador

¡Te esperamos!

REGISTRO

¡INSCRÍBETE YA! Costo: \$1,500.00

Más información al mail:

a.torres@gininnovation.com y alejandratoscano@ dneconsulting.com.mx



·EDITORIAL

Gabriela Jiménez
Editora en Jefe

Adriana Rodríguez
Coordinadora web

Alma Sánchez
Editora web

Juan García
Reportero

Rocío Melgoza
Redactora

Erik López
Community Manager

Jorge Luis
Cortés Redactor

·COMERCIAL

Miguel Mares
Director de Marca

Mariana Guillén
Gerente de Marca

Jonathan Maristany
Brand Marketing Specialist

·DISEÑO

Lizbeth Coria
Diseñador Sr.

Jazmín Cruz
Diseñador Jr.

Alejandra Ramírez
Diseñador Jr.

·CORPORATIVO

Raúl Beyruti
Presidente Corporativo

Armando Piedra
Director Contable y Finanzas

Daniel Caro
Gerente Contable

Economía hoy.mx

