

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

29072016

- 2º Impuestos locales: facilidades en los impuestos locales

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Junta Ejecutiva - Programa ZEE - Corporación Moctezuma		MINUTA No: 290716-01
LUGAR: Sede IDOM - Videocoferencia México DF		FECHA: 29. 07. 2016 HORA: 11: 00 AM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Lic. Manuel Rodríguez	Director de Recursos Humanos	Corporación Moctezuma	
2	Israel López	Consultora	IDOM	
3	María Notivol	Consultora	IDOM	

2. TEMA(S)

- Presentación por parte del equipo consultor del Programa de ZEE y sus objetivos
- Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE
- Opinión de la empresa sobre qué tienen y de qué carecen actualmente las Zonas
- Incentivos

3. COMENTARIOS.

A. Datos de interés de la empresa

- Tienen 3 plantas: Cuernavaca, SL Potosí y Jalapa – Veracruz.
- La planta de Veracruz está en proceso de expansión: acaban de invertir 100 millones de dólares, en un proyecto de expansión de 20 años, con una gran inversión de capital; porque tienen el objetivo de seguir creciendo.

B. Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE

- Existe interés:
 - A nivel general: Moctezuma está en proceso de expansión, su inversión reciente para crecimiento de la planta de Veracruz lo constata.

1 / 2

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

29072016

- El mercado del cemento está en el centro de México, que es donde ellos tienen sus plantas, por lo tanto en estos momentos no se plantean seguir creciendo fuera del centro de México, ni tampoco más allá de su planta de Veracruz, ya que además su mercado es nacional, apenas exportan.
- En cuanto a las ZEE: la cota de mercado de la industria cementera en la zona de Istmo ya está cubierta con las plantas de Cruz Azul (Oaxaca) y Holcim (Tabasco). No existe actualmente mercado suficiente para que una tercera gran empresa entre en esas zonas, excepto que creciese la demanda de cemento.
- Qué Zona les hace sentido (matriz de sectores): a pesar de que en estos momentos consideran que su objetivo es el centro del país y que el Istmo está copado por Holcim y Cruz Azul, existen dos zonas que les podrían hacer sentido para la industria cementera:
 - 1º Lázaro Cárdenas (100%): porque está cerca del centro del país (que es donde está el mercado cementero); porque tiene condiciones óptimas en cuanto a logística, infraestructura de carretera, TICs y materia prima. *Le falta seguridad jurídica para las inversiones.*
 - 2º Puerto Chiapas: les hace sentido sólo para las empresas que tengan plantas cerca del Pacífico. Para ellos no, porque no tienen apenas exportación.

C. Requerimientos de la empresa para situarse en las ZONAS

-Infraestructura productiva

- Cercanía a la materia prima
- Cercanía al mercado (proveedores y clientes)

-Infraestructura social y urbana

- Universidades y centros de formación técnica cercanos

-Inhibidores

- Seguridad jurídica para sus inversiones
- Seguridad jurídico-patrimonial: pasar de la propiedad ejidal de la tierra a la propiedad privada de una forma rápida

D. Incentivos: qué tipo de incentivos consideran más relevantes, y por qué

-Antes que los incentivos, lo más importante es contar con una seguridad jurídica suficiente que permita pasar de la propiedad ejidal a la propiedad privada de una forma rápida. Esto es lo principal para ellos.

-En cuanto a nivel de incentivos, los fiscales serían los más importantes, ahora bien, según las características de la empresa, las peticiones fiscales serían unas u otras.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Entrevista con las principales empresas ancla del sector		MINUTA No.:
LUGAR: IDOM		FECHA: 08.01.2016
		HORA: 16:30 / PM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Fernando Hernandez		CLARIANT	
2	Israel López	Consultor	IDOM	

2. TEMAS

- Presentar a IDOM como consultor líder del consorcio contratado por el gobierno federal para desarrollar los Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios.
- Compartir las capacidades de IDOM así como su participación específica dentro del Proyecto.

3. COMENTARIOS

A. Datos de interés de la empresa

- Clariant es una empresa dedicada a la fabricación de Químicos. Tiene presencia en distintos países y con más de 50 años en México.
- En México, Clariant tiene presencia en tres estados del país, cuenta con una planta de Arcillas en Puebla, una planta de química variada en el estado de México y una planta de químicos del petróleo en Coahuila.
- Clariant es una empresa con una historia de rápido crecimiento y expansión en varios países del mundo, dada la naturaleza de su negocio, y tiene claro que los principales factores para la toma de decisión de sus ubicaciones son tres:
 - Cercanía a las fuentes de materia prima
 - Infraestructura Carretera
 - Incentivos fiscales
- Clariant considera que es importante las capacidades técnicas de las regiones donde se desarrolla, sin embargo, por la experiencia vivida en varios países (sobre todo el LATAM), ha desarrollado un programa intensivo de capacitación para desarrollar en su personal sus propias competencias técnicas.
- Clariant vende el 70% de su producción en el mercado nacional y el 30% se exporta, éste último 30% se compone en su gran mayoría por exportaciones que llegan a alguna de sus ubicaciones en el mundo y

<p>ENCARGO: Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios</p>	<p>MINUTA No.: XXX</p>
---	-----------------------------------

después al cliente final, por este motivo su enfoque logístico de comex no está hacia los mercados objetivo sino hacia las ubicaciones de sus demás plantas.

- En algún momento Clariant evaluó la posibilidad de instalarse cerca del puerto de manzanillo, sin embargo siendo que la mayoría de insumo viene de Europa.
- En el caso de las 3 plantas que Clariant tiene en México, sus tres principales insumos son la arcilla, cuyas minas se concentran en Puebla (ubicación actual) y en Sinaloa, el óxido de etileno (Ubicado en Coatzacoalcos en las cercanías del proyecto Etileno XXI) y los insumos importados (los cuales no tienen proveeduría en México y se importan del extranjero).

B. Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE

- En el caso de las ZEE, Clariant no ve un potencial de desarrollo más allá de su actual planta en Coatzacoalcos ya que no existe proveeduría de materia prima en ninguna de las ZEE, y los insumos importados entran al país por la frontera norte de EEUU, incluso se ha llegado a considerar mover ubicaciones pero es en las ciudades fronterizas con EEUU.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Junta Ejecutiva - Programa ZEE - Kimberly-Clark		MINUTA No: 020816-01
LUGAR: Sede Kimberly-Clark México DF		FECHA: 02. 08. 2016
		HORA: 08: 00 AM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Lic. Pablo González	Director General	Kimberly-Clark	
2	Valeria Moy	Directora General de México Cómo vamos	Kimberly-Clark	
3	María Notivol	Consultora	IDOM	
4	Ibai Corera	Director Estrategia y Gestión	IDOM	

2. TEMA(S)

- Presentación por parte del equipo consultor del Programa de ZEE y sus objetivos
- Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE
- Opinión de la empresa sobre qué tienen y de qué carecen actualmente las Zonas
- Incentivos

3. COMENTARIOS.

A) Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE

- El sector de la pulpa tiene sentido en la zona del Istmo, Coatzacoalcos y Puerto Chiapas, por la existencia de materia prima. En el caso de Chiapas se pone en valor la existencia de pastos.
- "El Programa de ZEE es muy interesante y muy importante para el desarrollo del país, sin embargo tenemos pocas esperanzas de que funcione"

B) Posibles proyectos identificados y sus Datos

- Tienen una planta en Morelia (Michoacán) y están pensando en ampliarla con el siguiente proyecto:

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

02082016

- Proyecto: Incremento de la capacidad de producción mediante la instalación de una nueva máquina de papel
- Capex: 300 millones de dólares
- Empleo: 1.500 empleos directos/indirectos (Fases I y II)
- Infraestructura: Adquisición de una máquina de papel
- Ubicación: Morelia (Michoacán)
- Duración: 15 meses (Proyecto de 4 fases)

C) Requerimientos de la empresa para situarse en las ZONAS

Infraestructura productiva

- Buena conectividad de las ZEE para introducir la materia prima necesaria y exportar el producto terminado, tanto hacia el mercado nacional por carretera (centro de México) como hacia el exterior (EEUU).
- Suministro continuo y de calidad de gas, electricidad y agua

Políticas Públicas

- Capital humano: es fundamental para el desarrollo del país que la mayor parte de los trabajadores de sus plantas sean locales, para combatir el rezago de la zona. Esto también debe combinarse con talento de fuera de las zonas.
- Es importante desarrollar programas de capacitación y educación técnica. Actualmente tienen programas de formación técnica que capacitan a los trabajadores en 18 meses.

Inhibidores

- Seguridad: Normalidad de operaciones. Necesidad de la existencia de un estado de derecho pleno, que actualmente no hay en las ZEE. Manifiestan la necesidad de tener seguridad física, seguridad de operaciones y seguridad jurídica.
- Otro: Compromiso de permanencia de los acuerdos tomados por el gobierno, más allá de los ciclos políticos.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Junta Ejecutiva - Programa ZEE - ALCOA		MINUTA No: 050816
LUGAR: Videoconferencia. Idom-Nuevo León		FECHA: 05.08.2016
		HORA: 10:00 AM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Liset Gurrola	Servicios Compartidos (Área Legal y Autoridades México)	ALCOA	
2	Carlos Ayala	Gerente General Servicios Compartidos México	ALCOA	
3	Cermin Martínez Yoldi	Consultor	IDOM	
4	María Notivol	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Presentación de las ZEE y el consorcio de consultores
- Sesión de Preguntas y Respuestas sobre los planes Futuros de ALCOA
- Plática de entendimiento de que es atractivo para ALCOA al buscar hacer una inversión

3. COMENTARIOS.

A. Datos de interés de la empresa

- Modificación de la denominación de la empresa: ALCONIC.
- Disponen de tres plantas en México: monterrey (270 empleados), 2 plantas en Acuña, frontera Texas.
- Homet hacen turbinas de aluminio para aviones (700 trabajadores), y AFS (1200 empleados), hacen pernos para aviones, cajas negras. Ambas empresas están creciendo mucho, se están haciendo dos naves industriales. En Homet se está haciendo nueva nave para 300 empleados.
- Son maquiladoras, dependen de una empresa americana llamada Holding, y por eso se sitúan en la frontera.
- Son maquiladoras IMMEX, venden 100% a USA, la de Monterrey sí venden en México, tienen distribuidora. El 80% va a EEUU del total.
- El aluminio abarca muchos productos, ellos reciben los lingotes de aluminio de Cleveland, ahí se funden y se regresan. Está muy estandarizado el proceso. Lo vería difícil tener una productora en Chiapas o

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No:

050816-01

Coatzacoalcos, porque el principal insumo son los lingotes de aluminio. Pivotes y etiquetas llega de Asia, pero el 90% llega de USA, desde la propia empresa matriz.

- Las importaciones es por Laredo (Texas) o Altamira, Manzanillo o Veracruz cuando vienen de Asia o Europa. Maquinaria importan por barco.
- La empresa tiene en México 15 años como Alcoa, anteriormente eran 9 plantas de arneses y Alcoa decide hacer aluminio para aeronáutica.
- Tienen mercado en Brasil, la planta de Monterrey. El resto es a USA.

B. Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE

- No contemplan invertir en el sur, pero pasarán la información para estudiarlo. Están abiertos a esta posibilidad con incentivos. No ven viable invertir allí, pero están abiertos a recibir la información y a estudiarlo.
- Si en otras empresas el holding está en Europa o Asia, podría ser interesante Coatzacoalcos porque recibirían allí el material.
- Puerto Chiapas se ha valorado positivamente para exportar al mercado latinoamericano.

C. Inhibidores

- La seguridad fue un gran problema. En este momento no se contempla la misma gravedad como antes.
- Mano de obra: en Acuña era una de las dudas, si la gente tenía capacitación para trabajar en aeronáutica, si se podía hacer un producto de calidad. Se les entrena cuando ingresan (2 meses), y tienen calidad, costo barato.
- Es mano de obra operativa calificada, pero hay mucha rotación en Acuña, no tanto en Monterrey. 1 baja al mes frente a 40 en Acuña.
- Supervisores y administrativos, jefaturas, se pide niveles profesionales, cualificados, maestría. La mano obra operativa se pide secundaria terminada. Acuña a veces toman con primaria o secundaria truncada. 40% superior vs 60% no cualificada.

D. Factores de decisión para realizar una inversión

- Hay una fuerte inversión en Acuña, se decide en la implantación de una a finales de este mes y la otra en diciembre. En el caso de Homet, también están haciendo bastante inversión.
- Para USA, el factor clave es el bajo coste mano obra. También valoran impuesto sobre nóminas e impuesto predial. Están hablando con el Gobierno Federal.
- El factor más importante para ubicarse es la cercanía con el mercado, especialmente con USA.
- Será atractivo tarifas preferenciales en gas y electricidad.

2 / 2

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Junta Ejecutiva - Programa ZEE - CHOCOLATES MONCTEZUMA		MINUTA No: 080816
LUGAR: Videoconferencia		FECHA: 08.08. 2016
		HORA: 11: 00 AM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Carlos Martínez	Presidente Consejo Administración	CHOCOLATES MONCTEZUMA	
2	Sacramento Gutierrez Vargas	Director	CHOCOLATES MONCTEZUMA	
3	María Notivol	Consultor	IDOM	
4	Cernin Martínez Yoldi	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Presentación de las ZEE y el consorcio de consultores
- Sesión de preguntas y respuestas sobre los planes Futuros de CHOCOLATES MONCTEZUMA
- Plática de entendimiento de que es atractivo para CHOCOLATES MONCTEZUMA al buscar hacer una inversión

3. COMENTARIOS.

A. Datos de interés de la empresa

- La empresa cumple 75 años, considerada como la tercera mayor chocolatera de México, que se dedica exclusivamente al chocolate de mesa y a los polvos (instantáneo).
- Hace 5 años comenzaron a introducir chocolate de golosina, maquilado por otra empresa en DF, introducido bajo la conocida marca Monctezuma
- Tiene 1 planta en Michoacán, con 75 trabajadores y cuenta con una capacidad de producción 1400 toneladas anuales.
- 25% polvos. 75% chocolate de mesa.90% producción nacional 10% se exporta, vía terrestre (tractocamión).

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No:

080816-01

- La Maquinaria tiene un nivel básico, precisan mayor tecnología para aumentar la productividad. Cuenta con personal no cualificado.
- Ubicados a 200 km de Lázaro Cárdenas y 220 km de México DF. Tienen otros puntos de venta en México, que es Morelia.
- Compran el cacao de Tabasco, Chiapas y Veracruz, y el azúcar en Los Ingenios, cerca de la planta.
- Tienen algunas maquilas
- Es considerado como el mejor chocolate de mesa según la revista del Consumidor (salíó Great Value, a quien le hacen la maquila)
- En Austria se consume 9 kg de chocolate per cápita, en México solamente 700 grs. El problema de obesidad es mayor en México. El chocolate es considerado como alimento de chatarra.
- El 60% chocolate se vende en tienditas, no va a supermercado, las compras en la tiendita por 7 pesos la tablilla

B. Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE

- No tienen interés en los próximos cinco años para invertir en las zonas, no tienen necesidades.
- El producto final debe llegar a DF, Chiapas podría tener sentido para la producción internacional. Tiene muy buena calidad y el mercado está creciendo en el sector primario. Podrían moverse, pero tienen que pagar el costo de flete al mercado. En Chiapas habría que desarrollar empresas que surtieran el cartón, el empaque. No han contemplado moverse porque no conocen proveedores que puedan suplir.
- Una empresa automotriz está valorando moverse por la seguridad, hacia el Bajío. No se van a cambiar a las ZEE porque no existen las garantías, y si no las hay nadie invertirá ahí.

C. Factores de decisión para realizar una inversión

- Es un factor importante la cercanía a la materia prima. Pero más importante es la cercanía al mercado. El mercado de la zona que están es el mayor (500 km a la redonda está el 60% de la población de México)
- Están valorando la posibilidad de sembrar cacao en su zona.
- Tienen un área de I+D, investigando si precisan expansión, viendo si introducen nuevos productos: bebidas energéticas y barras energéticas para deportistas de medio y alto rendimiento.
- Están haciendo inversiones en la propia planta, en procesos, en renovación de sus equipos.

D. Inhibidores

- Están bajando las ventas en Michoacán, hay inseguridad, no por narco, sino robo de vehículos y de casas y negocios. Hay una inseguridad nueva que no es por el narco, sino delitos comunes, esto les llevaría a pensar en salir de Michoacán. Hace un año les robaron un tráiler.
- La primera necesidad es restablecer el estado de derecho, es la solicitud a los niveles federal, estatal, municipal.
- Hay problema de la corrupción.
- Hay problema de bloqueo de las carreteras.

E. Incentivos: qué tipo de incentivos consideran más relevantes, y por qué

- Venden al Gobierno (Adiconsa) el cacao en polvo, también han recibido apoyo del Gobierno Federal (Inadem), para el equipamiento de la planta. Lo compran para el proyecto Despensa (zonas marginadas). Ahí el Gobierno tiene que apoyar a las zonas de la región.
- El Gobierno puede ayudar quitando el IEPS (8%), nos está afectando mucho porque catalogan el chocolate de mesa como alimento basura. Chocolates 20% cacao / 25% / 40% cacao. El catalogar el chocolate de mesa como chatarra nos viene afectando fuerte. Todo está gravado a ese impuesto.
- El otro problema es el incremento del precio del azúcar, no se permite importarlo de otros países. Necesitamos que el Gobierno permita importar azúcar a precios de nivel internacional.

2 / 2

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Junta Ejecutiva - Programa ZEE - FLEX		MINUTA No: 110816-01
LUGAR: VIDEOCONFERENCIA IDOM - FLEX México DF		FECHA: 11. 08. 2016 HORA: 11: 00 AM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Ing. Guillermo del río	Business Development, Public & Governmental Relations - Mexico	FLEX	
2	Ibai Corera	Director Estrategia y Gestión	IDOM	
3	María Notivol	Consultora	IDOM	

2. TEMA(S)

- Presentación por parte del equipo consultor del Programa de ZEE y sus objetivos
- Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE
- Opinión de la empresa sobre qué tienen y de qué carecen actualmente las Zonas
- Incentivos

3. COMENTARIOS.

A. Datos de interés de la empresa

- Su portafolio de productos se distribuye como sigue:
 - 80% producto terminado
 - 90% se exporta por vía terrestre, carreteras (tren no por el "time to market" con su cliente principal, EEUU).
 - 10% se exporta vía aérea (a Sudamérica)
 - 20% es ensamblaje
- En la línea de producto terminado, la empresa recibe los componentes electrónicos de Asia. Elaboran su producto terminado y lo exportan a:
 - 80% Norteamérica
 - 15% Asia y Europa del Este

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

11082016

- Se destina el 5% a Mercado nacional, sobre todo producto de telecomunicaciones. Pero el cliente nacional es indirecto ya que FLEX vende el producto a empresas de TLC como CISCO u ORACLE, quienes lo introducen nuevamente en México para venderlo.
 - El coste más representativo en la estructura de costes de la empresa es la mano de obra.
 - Facturación anual: 26 billones de dólares/año, un 16% corresponde a la facturación en sus plantas de México
 - Empleados en México: 35.000
 - Plantas: Guadalajara (2 plantas), Aguas Calientes (1 planta), Tijuana (1 planta), Ciudad Juárez (2 plantas), San Luis (1 planta), Reynosa (1 planta).
- B. Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE**
- Existe interés: NO, por varias razones:
 - La existencia de talento (ingenieros, técnicos), mano de obra calificada, es clave para ubicar una planta. La conexión cercana con centros educativos (centros tecnológicos y universidades) con planes educativos orientados al sector, es fundamental.
 - Este talento se lo proporcionan las zonas en las que actualmente están ubicados; pero no se lo proporciona el sur del país y las ZEE. La proporción que tienen entre trabajadores calificados y no calificados es 5 a 1.
 - Actualmente su mano de obra se divide en:
 - Operarios básicos (secundaria terminada): sin experiencia previa
 - Operarios multidisciplinares: los más requeridos, con experiencia o formación previa
 - Soporte: administración, sistemas...etc
 - La cercanía al cliente final (disminuye coste de transporte y el nivel de inventarios: "regionalización"). Su cliente principal es EEUU, y sus plantas de la frontera, lo cubren al 100%. Las ZEE no le permiten esta cercanía y le dificultan el "time to market" con el cliente.
- C. Factores de decisión para realizar una inversión**
- "Estudio de la zona": conectividad (carreteras, ferrocarril, aeropuerto)
 - Existencia de centros educativos (centros tecnológicos/universidades) con planes de formación orientados al sector, que les suministren mano de obra calificada (secundaria terminada, mínimo). Las ZEE actualmente no tienen esta capacidad de talento.
 - Cercanía de proveedores (cartón, cables, maquilados, aluminio...etc)
 - Seguridad del entorno (actualmente las zonas no lo permiten)
 - Propiedad de la tierra en la que se ubican
- D. Incentivos: qué tipo de incentivos consideran más relevantes, y por qué**
- Incentivos a la creación de empleo
 - Exención del impuesto sobre la nómina
 - Ventanilla única

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Junta Ejecutiva - Programa ZEE - UNILEVER		MINUTA No: 080416-01
LUGAR: VIDEOCONFERENCIA IDOM - FLEX México DF		FECHA: 08. 04. 2016 HORA: 11: 00 AM
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Aurora Adame	Head of External Affairs for Mexico & Greater Caribbean	Unilever	
2	Israel López	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Presentación por parte del equipo consultor del Programa de ZEE y sus objetivos
- Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE
- Opinión de la empresa sobre qué tienen y de qué carecen actualmente las Zonas Incentivos

3. COMENTARIOS.

A. Interés de la empresa en posibles inversiones en las ZEE

- Para nosotros, estableceremos en una ZEE no causa diferencia notable por dos razones:
 - Nuestros insumos son productos de alto valor agregado, por lo que el costo en fletes y transporte de los mismos son residuales, además cuando nos establecemos en alguna ubicación para manufacturar nuestros productos, desarrollamos nuestra cadena de proveeduría para formar "mini clusters" productivos.
 - Nuestros productos son de consumo masivo y si bien los polos urbanos son focos de consumo, nuestra cadena logística está organizada de manera que los mayoristas, canal moderno y tradicional son quienes se encargan de llevar nuestros productos hasta nuestros clientes.

B. Posibles proyectos identificados y sus Datos

- Actualmente UNILEVER México y Caribe está enfocando todos sus esfuerzos en la incursión a Cuba, para lo cual estamos iniciando inversiones para una nueva planta en la isla, por lo tanto hemos detenido todas las inversiones y planes de expansión para México al menos en el corto plazo

1 / 2

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de

MINUTA No.:

080416-01

C. Requerimientos de la empresa para situarse en las ZONAS

- De acuerdo a la experiencia de negocio en los estados de las ZEE, podemos únicamente limitarnos a compartir nuestra experiencia previa

D. Infraestructura social y urbana

- Educación: El management y mid-management que contratamos es por lo general personal formado dentro de nuestra empresa proveniente de las principales universidades del país, en cuanto al personal local, utilizamos personal de educación básica mismos que pueden terminar de formarse al trabajar con Unilever.

E. Infraestructura social y urbana

- Social: El fragmentado tejido social actual de las ZEE, inhibe los deseos de inversión de empresas multinacionales, esto debido en gran medida a la impresión que los medios permean y a que dentro del mismo país existen ubicaciones con diferencias abismales (norte, centro del país, bajo, etc).

F. Incentivos: qué tipo de incentivos consideran más relevantes, y por qué

- Los incentivos más atractivos son el Capex y el ISR, siendo el primero de ellos el detonante atractivo para evaluar inversiones en cualquier país, el segundo es la ventaja de ISR en operaciones nacionales.
- Un incentivo que no se menciona es la oferta que se puede ofrecer a empresas que enfoquen esfuerzos en la preservación y cuidado del medio ambiente. Es importante considerar este aspecto dentro del cuadro de trabajo de los programas de ZEE.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Visita Coatzacoalcos - Celanese		MINUTA No: 160816-3
LUGAR: Complejo industrial Pajaritos		FECHA: 16. 08. 2016
		HORA: 14:00
ANEXO:		
CÓPIAS:		

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	Ing. Cesar		Celanese	
2	Ing. Miguel Ángel		Celanese	
3	Nancy Selene Ramos Rea	Especialista Regulatorio	Celanese	
4	Víctor		API Coatzacoalcos	
5	Bernardo Roth	Consultor	IDOM	
6	Israel López	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Comentarios generales
- Situación infraestructura, logística y conectividad
- Políticas públicas
- Materia prima
- Capital humano
- Infraestructura social y urbana
- Retos
- Potencial

3. COMENTARIOS

A. Datos de interés de la empresa

- Celanese es una empresa petroquímica enfocada en la explotación y producción de acetilenos,

ENCARGO: Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios	MINUTA No.: 160803-1
--	--------------------------------

- Cuenta con más de 7,500 empleados a nivel mundial, atendiendo a los sectores de pinturas, recubrimientos, alimentos y bebidas.
- Exporta 65% de su producción, principalmente; a EE.UU., Europa y Sudamérica.
- 40% al mercado nacional a través de pipas, autotanques y carrotanques
- Expresa que si tuviera que tomar de nueva cuenta la decisión de situar sus plantas en Coatzacoalcos, no lo haría.
- Comentan que recientemente han cerrado las operaciones de negocio de monometilamina, debido al problema de asalto en carretera y robo de mercancías, esto ocasionará un recorte del 30% de la plantilla laboral.
- Comentan la cancelación de inversiones para reactivar su planta de acetato de vinilo por parte del corporativo por falta de certeza jurídica e inhabilidad de Pemex a competirse de manera contractual a proveer la materia prima necesarios para la producción
- Se ve oportunidad en la sustitución de importaciones del etanol. La empresa importa el 80% del etanol a nivel nacional ya que la producción mexicana de etanol es de temporal por lo que no ofrece continuidad y certeza en los volúmenes de proveeduría.

B. Situación infraestructura, logística y conectividad:

- Manifiesta que se han tenido que rechazar cliente porque la infraestructura del puerto de Coatzacoalcos no es adecuada para manejar isotanques. Este servicio sí lo ofrece el puerto de Veracruz, lo cual representa un sobre costo por traslado y flete.
- Falta concluir todos los proyectos viales en Coatzacoalcos.
- Se nota una brecha en términos de infraestructura entre el estado de Veracruz y los estados aledaños.
- Se identifica la necesidad de concluir el túnel sumergido.
- Se identifica la necesidad de concluir la ampliación a cuatro carriles de la carretera Coatzacoalcos-Villahermosa.
- Se identifica a la caseta de cobro en el puente Coatzacoalcos 1 como un obstáculo. Se requiere la incorporación de nuevas tecnologías o esquemas de cobro inteligentes que permitan un libre flujo de vehículos. Se propone el pase anual para ciudadanos del Coatzacoalcos, junto con una tarifa preferencial, al ser este acceso el único disponible para llegar a la zona industrial.
- A manera de conclusión, se percibe que el área de Coatzacoalcos tiene un problema de conectividad para el tránsito local, tanto de pasajeros como de mercancías, por los que la cercanía a al puerto no representa una ventaja real.
- Al estar en Coatzacoalcos, pareciera, que se tiene una ventaja logística, sin embargo; la falta de conclusión a las obras de infraestructura vial hacen que sus costos se eleven de sobremanera frenando las futuras inversiones.

C. Incentivos: qué tipo de incentivos consideran más relevantes, y por qué

- Respecto a los incentivos fiscales que se puedan dar a través de la ZEE, mencionan que por encima de los incentivos las empresas buscan que se cumpla el estado de derecho, se elimine la corrupción y la inseguridad, así como que se reestablezca a niveles óptimos el estado de la infraestructura productiva actual.
- Se menciona que los incentivos fiscales no son atractivos, si de todas formas ellos tienen que costear la provisión de bienes públicos; especialmente seguridad.
- Permitir en México que el etanol se pueda producir a partir del maíz
- Se menciona que su negocio se ha visto favorecido por los tratados internacionales de comercio, especialmente con la Unión Europea, pues cuentan con una ventaja por aranceles frente a EE.UU.

D. Materia prima:

- Inestabilidad de proveeduría

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

160803-1

- Su insumo de materia prima en la región es el amoniaco y el propileno; al día de hoy en la región existe un problema de certidumbre de proveeduría: Pemex, como principal proveedor, no asegura la capacidad de proveer el amoniaco, por lo que se importa desde EE.UU., o en su caso; se compra a revendedores.
- Pemex tiene en el año en promedio 100 días de alertas críticas de gas, lo que significa que cada tres días se da un desabasto del insumo.
- Existe la preocupación de que con el desarrollo del proyecto Etileno XXI la proveeduría del gas sea aún más inestable.
- Importan el 80% del total del etanol que importa el país ya que la producción mexicana de etanol es de temporal y tampoco ofrece continuidad y certeza en los volúmenes de proveeduría.

E. Capital humano:

- Se menciona que sí existe mano de obra calificada con buena experiencia laboral.
- La calidad de los egresados locales deja mucho que desear; se prefiere traer Ing. químicos de San Luís Potosí o Guadalajara
- Se menciona que no existe R&D en las instituciones de Coatzacoalcos por la calidad de vida que ofrece la ciudad.
- Existe oferta de mano de obra no calificada

F. Infraestructura social y urbana:

- Se identifica un déficit crítico de medios de transporte público. Las empresas contratan su propio servicio de transporte para sus empleados.
- Actualmente solo existe una vía de acceso a la zona industrial de Coatzacoalcos (el puente Coatzacoalcos1).

G. Retos:

- Inseguridad:
 - i. Se ha tenido que invertir en seguridad privada para escoltar mercancía, esto sin tener éxito para proteger a sus productos.
 - ii. La respuesta del sistema judicial ha sido inoportuna e ineficiente frente a los eventos de robo de mercancía.
 - iii. El problema de la inseguridad en la zona impide que los ejecutivos de la empresa tengan la confianza de viajar al país.
- Sindicatos: La empresa trabaja de manera ordenada con el sindicato y sin incidentes mayores.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Visita Coatzacoalcos - Innophos		MINUTA No: 160816-2
LUGAR: Complejo industrial Pajaritos		FECHA: 16. 08. 2016
		HORA: 12:00 PM
ANEXO:		
CÓPIAS:	BANOBRAS 1	

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	<i>Iris Alvarado Vergara</i>	Vicepresidente Compras, Logística y Distribución	Innophos	
2	<i>Miguel Medina</i>	Logística Marítima	Innophos	
3	<i>Linda Roque Morales</i>	Jefe de Logística	Innophos	
4	<i>Víctor</i>		API Coatzacoalcos	
5	<i>Bernardo Roth</i>	Consultor	IDOM	
6	<i>Israel López</i>	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Comentarios generales
- Situación infraestructura, logística y conectividad
- Políticas públicas
- Materia prima
- Capital humano
- Infraestructura social y urbana
- Retos
- Potencial

3. COMENTARIOS

A. Datos de interés de la empresa

- Innophos es una empresa productora líder en productos fosfatados especializados para segmentos dentro de los mercados de Alimentos, Farmacéuticos e Industriales, nuestra industria se especializa en la obtención

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

160803-1

de fosfatos a partir de roca fosfórica, el grupo factura más de 700 mdd y cotiza en la bolsa de valores de NY, emplea a más de 1400 empleados de los cuales el 60% pertenece a la plantilla de México.

- Innophos tiene en México más de 60 años de experiencia desde que el grupo Fertimex operaba en la zona, a lo largo de su historia ha sido comprada por los grupos Brian Wilson, Rhodia, Bain Capital y finalmente en 2006 opera de manera independiente mediante una IPO lanzada a la bolsa de valores en NY.

B. Situación infraestructura, logística y conectividad:

- La empresa cuenta con 2 plantas en México, una en la zona petroquímica de Coatzacoalcos y la segunda en San Luis Potosí dentro de las instalaciones de Colgate-Palmolive.
- Como empresa local, Innophos exporta el 60% de su producción y destina el 40% restante al mercado nacional.
- Servicio de carga contenerizada en el puerto de Coatzacoalcos es insuficiente: la mayoría de su producción contenerizada se tiene que enviar por Veracruz, genera ineficiencias por costos de flete, tiempos de traslado y saturación de la aduana del puerto de Veracruz
- Se comenta la falta de un feeder y de la necesidad de reactivación de la grúa para carga y descarga de contenedores
- El puente Coatzacoalcos 1 esta congestionado y no permite el flujo ágil de mercancías ni del personal
- Se identifica la falta de vías de ferrocarril para habilitar la zona industrial de Coatzacoalcos
- Se identifica la necesidad de adecuar el acceso de la API (puerta sur) para ajustarse a las dimensiones de las cargas que entran y salen del puerto vía terrestre
- Se identifica la necesidad de concluir el libramiento ferroviario, para agilizar los tiempos de traslado y reducir la saturación del puente Coatzacoalcos 1
- Se identifica la necesidad de construir el acceso carretero y ferroviario al puerto de Pajaritos
- Se identifica la necesidad de concluir el túnel sumergido
- Se identifica la necesidad de concluir la ampliación a cuatro carriles de la carretera Coatzacoalcos-Villahermosa
- Se identifica a la caseta de cobro en el puente Coatzacoalcos 1 como un obstáculo. Se requiere la incorporación de nuevas tecnologías o esquemas de cobro inteligentes que permitan un libre flujo de vehículos. Se propone el pase anual para ciudadanos del Coatzacoalcos, junto con una tarifa preferencial, al ser este acceso el único disponible para llegar a la zona industrial.
- A manera de conclusión, se percibe que el área de Coatzacoalcos tiene un problema de conectividad para el tránsito local, tanto de pasajeros como de mercancías, por los que la cercanía a al puerto no representa una ventaja real.
- Existe la preocupación de que con el desarrollo del proyecto Etileno XXI la congestión a la conectividad se agrave.

C. Incentivos: qué tipo de incentivos consideran más relevantes, y por qué

- Respecto a los incentivos fiscales que se puedan dar a través de la ZEE, se comentó que la empresa ya accede a beneficios fiscales similares a través de otros programas.
- Fomentar la flexibilidad de cabotaje para mejorar la estructura de costos.

D. Materia prima:

- No hay restricciones de materia prima (roca fosfórica), ésta se importa principalmente de Marruecos.

E. Capital humano:

2 / 3

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

160803-1

- Se identifica un déficit en el nivel académico de los egresados (conocimientos generales y nivel de inglés) de los institutos tecnológicos del área. De manera general, se menciona que 1 de cada 5 entrevistados demuestra un nivel de competencia adecuado, sin embargo la rotación es alta.
- Se menciona que en términos del personal operativo y técnico la oferta de mano de obra es suficiente y que está bien calificada.

F. Infraestructura social y urbana:

- Se identifica un déficit crítico de medios de transporte público. Las empresas contratan su propio servicio de transporte para sus empleados.
- Actualmente solo existe una vía de acceso a la zona industrial de Coatzacoalcos (el puente Coatzacoalcos 1).

G. Retos:

- Inseguridad:
 - i. Proveedores no surten después de cierto horario por repetidos eventos de asaltos.
 - ii. Calidad de vida de empleados ha bajado, la población prefiere ir a otras ciudades los fines de semana para realizar sus actividades de esparcimiento, por inseguridad, no por falta de opciones
 - iii. La vida social después de cierto horario es restringida por miedo a secuestros y robos
 - iv. Esto ha afectado a comercios y locales, los habitantes de Coatzacoalcos prefieren consumir en otras localidades más seguras
- Sindicatos: La empresa trabaja de manera ordenada con el sindicato y sin incidentes mayores.

H. Potencial:

- La región podría tener un desarrollo en la industria de envases y empaques (bidones, tambores, sacos de polietileno y productos de poliestireno) que puedan dar soporte a toda la industria petroquímica.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Visita Puerto Chiapas - Cafesca		MINUTA No: 230816-2
LUGAR: API Puerto Chiapas		FECHA: 22.08.2016
		HORA: 12:00
ANEXO:		
CÓPIAS:	BANOBRAS 1	

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	<i>Pedro Marxbell</i>	Gerente Comercial	Cafesca	
2	<i>Iris Abadía</i>	Jefa de Departamento de Comercialización	API PC	
3	<i>Bernardo Rolh</i>	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Comentarios generales
- Situación infraestructura, logística y conectividad
- Políticas públicas
- Materia prima
- Capital humano
- Infraestructura social y urbana
- Retos
- Potencial

3. COMENTARIOS

Comentarios Generales

- La empresa produce café soluble liofilizado, la planta es la única de su tipo en México.
- Empieza operaciones 2012, siendo subsidiaria de AMSA que forma parte del grupo ECOM.
- Producción de 4,000 kt/año.
- Cuenta con 130 empleados, el 90% son chiapanecos.
- Vende 18% al mercado nacional, el resto exportación (principalmente Europa).
- Modelo de venta es entrega para envasar (business to business).

Situación infraestructura, logística y conectividad:

ENCARGO: Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios	MINUTA No.: 230816-1
---	--------------------------------

- Se tiene que importar café de otros países, esto afecta estructura de costos y los vuelve menos competitivos.
- No se utiliza el puerto de Chiapas para importar o exportar porque no hay servicio.
- El puerto no cuenta con ruta fija, por el volumen bajo de mercancía, no hay navieras que quieran incluir el puerto de Chiapas en su ruta.
- Se importa café de Brasil, Guatemala, Colombia y Vietnam.
- Los principales clientes están en Europa, se exporta vía el puerto de Veracruz.
- En términos de energía se detecta falta de suministro ya que la demanda del parque industrial ya tiene comprometido el suministro.
- Altos requerimientos energéticos (para generar vapor y congelar café), altos requerimientos de agua.
- Se utiliza mucha biomasa para los procesos térmicos, se identifica como alternativa contar con un suministro continuo de gas.

Políticas públicas:

- La decisión estratégica de ubicarse en el recinto fiscalizado, no ha rendido los frutos esperados ya que no se importa ni se exporta del puerto, por lo que la activación de la ruta naviera es crítica para ser más competitivos.
- La única ruta de salida ha sido la terrestre, la inseguridad en las vías y los bloqueos se han manifestado como obstáculos para llevar su producto al puerto de Veracruz.
- Se tiene que contratar escoltas para trasladar el producto.

Materia prima:

- El problema de la plaga de la roya ha mermado producción nacional de café, se tiene que importar de otros países.

Capital humano:

- Se identifica reto en la educación a nivel de terciario. Se comenta que los conocimientos técnicos de los egresados no son lo suficientemente sólidos.
- También se comenta que no hay oferta de mano de obra calificada con experiencia.

Infraestructura social y urbana:

- Se identifica falta de transporte público, la empresa apoya con servicio de transporte a sus empleados.

Retos:

- Mejorar la calidad de la oferta educativa y nivel de los egresados.
- La mayor parte de la formación se da inhouse.

Potencial:

- La condición del mercado regional "semi-aislado" de Tapachula hace que la oferta de proveedores se encarezca y sea poco competitiva.
- Se identifica como potencial introducir mayor competencia en diferentes sectores para fortalecer la cadena de suministro local: por ejemplo las cajas que utiliza la empresa no las adquiere con proveedores locales por cotizar precios poco competitivos.

ENCARGO: Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios	MINUTA No.: 230816-1
---	--------------------------------

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Visita Puerto Chiapas – Bio-pappel Titan		MINUTA No.: 220816-3
LUGAR: Tapachula, Chiapas.		FECHA: 22. 08. 2016
		HORA: 13:30
ANEXO:		
CÓPIAS:	BANOBRAS 1	

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	<i>Rodolfo Reyes</i>	Gerente de Operaciones	Bio-pappel Titan	
2	<i>Martin Montoya</i>	Director de Recursos Humanos	Bio-pappel Titan	
3	<i>Iris Abadía</i>	Jefa de Departamento de Comercialización	API PC	
4	<i>Bernardo Roth</i>	Consultor	IDOM	

2. TEMA(S)

- Comentarios generales
- Situación infraestructura, logística y conectividad
- Políticas públicas
- Materia prima
- Capital humano
- Infraestructura social y urbana
- Retos
- Potencial

3. COMENTARIOS

Comentarios Generales

- La Planta inicia operaciones hace 25 años, por la necesidad de los productores locales.
- Ahora forma parte de la unidad de negocios Bio-pappel Titan la cual se dedica a la fabricación de empaques corrugados, micro-corrugados, de alta gráfica, plegadizos y pre-impresos, así como sacos de papel 100% reciclado para cemento, cal, yeso, alimentos, azúcar, químicos, entre otros.

3 / 5

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

230816-1

- La empresa está verticalmente integrada con sus otras tres unidades de negocios: 1) Bio-pappel Kraft la cual produce los rollos de papel para sus unidad de negocio de empaques y sacos 2) Bio-pappel Scribe que fabrica papeles para escritura e impresión, así como papel periódico y 3) Bio-pappel International que opera en EE.UU. y fabrica papel high-performance para empaques y papel light weight para bolsas.
- A nivel nacional cuenta con aprox. 8,000 empleados, la planta cuenta con 230 (incluyendo administrativos y sindicalizados).
- La planta se enfoca en la fabricación de empaques para productos agropecuarios, industriales y alimentarios; únicamente se enfoca al mercado nacional.
- Se manda papel por furgón.

Situación infraestructura, logística y conectividad:

- El rollo de papel se manda vía terrestre por furgón.
- La empresa cuenta con su propia flotilla pero también se apoya en proveedores de transporte.
- Se identifica posibilidad de utilizar el ferrocarril para traer la materia prima.
- No hay limitantes en términos del suministro de agua, cuentan con un pozo concesionado.
- Los demás insumos son energía, combustóleo y diésel.
- El suministro de energía eléctrica es intermitente pero ha venido mejorando (un corte de luz al mes).
- El diésel es local, el combustóleo viene de Salina Cruz.

Políticas públicas:

- A nivel municipal hay días en los que no se permite pasar con los furgones que llevan los rollos (bajo el argumento de que se maltratan las calles) de la zona urbana, sin embargo no se está contraviniendo ningún reglamento.

Materia prima:

- Los rollos se fabrican en las plantas de la unidad de negocios de Bio-pappel Kraft.
- Se comenta que realizar la producción local de los rollos no es viable. El tipo de árbol no es el adecuado. En Tuxtepec, Oaxaca hay una planta para papel periódico y en Tres Valles, Veracruz otra pero no para rollo tipo Kraft. Falta demanda para poner una planta de papel.
- Con cinco plantas de rollos Kraft surte a 19 sus plantas elaboradoras de empaques y también venden a terceros.
- Se comenta que para celulosa no hay materia prima en la región, pues se requiere fibra de pino.

Capital humano:

- Sufren con la gente que no sea parte de los sindicalizados.
- Mano de obra no calificada no llega.
- Si existe oferta de mano de obra calificada, pero con poca experiencia laboral.
- No hay oferta laboral de mano no calificada, o al menos las vacantes por estos puestos no son llenadas.

Infraestructura social y urbana:

- No hay conflicto con transportistas.
- Hay buena relación con el sindicato.

Retos:

4 / 5

ENCARGO:

Servicios de Consultoría Consistentes en la Planeación, Coordinación y Control de Zonas Económicas Especiales, así como en la Elaboración de Estudios Complementarios

MINUTA No.:

230816-1

- Cambio en la cultura de negocio: la gente no tiene sentido de industria, de servicio ni de emprendedurismo.
- Ausentismo y rotación del personal.
- La competencia entre proveedores locales es baja por lo que sus precios no son competitivos, esto por falta de proveedores en el mercado y por la lejanía de la región.

Potencial:

- Se menciona el potencial del sector madera; actualmente la empresa Pro MDF SAPI de CV, ubicada en Villahermosa, exporta madera a China pero en volúmenes bajos.
- Se detecta el potencial de usar la ruta de ferrocarril (el servicio lleva operando apenas un año) para traer materia prima desde Durango. Esta alternativa será explorada con más detalle junto con la API de Puerto Chipas.
- Se detecta potencial para empresas que surtan refacciones y repuestos especializados para la industria del papel, o bien que tenga un nicho común con las empresas agroalimentarias; las grandes ferreteras no se han enfocado en este nicho de mercado.
- Se menciona el potencial de desarrollar la industria de tintas para impresión, el proveedor se encuentra en el Estado de México y el resto se trae de EE.UU.

ENCARGO: SERVICIOS DE CONSULTORÍA CONSISTENTES EN LA PLANEACIÓN, COORDINACIÓN Y CONTROL DE ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES, ASÍ COMO EN LA ELABORACIÓN DE ESTUDIOS COMPLEMENTARIOS		REF. ENCARGO: 20.004
TEMA: Visita Lázaro Cárdenas - Fertinal		MINUTA No: 160825-2
LUGAR:		FECHA: 25. 08. 2016
ANEXO:		HORA: 13:00
CÓPIAS:	BANOBRAS 1	

1. ASISTENTES

SN	Nombre	Posición	Rep.	ID
1	<i>Luis Jorge Marín</i>	Subdirector de operaciones	Fertinal	
	<i>Silvestre Sandoval</i>	Gerente de comercialización	API LC	
	<i>Alonso Malo</i>	Consultor	IDOM	
	<i>Miguel Ángel</i>	Consultor	IDOM	
	<i>Bernardo Roth</i>	Consultor	IDOM	

1. TEMA(S)

- Comentarios generales
- Situación infraestructura, logística y conectividad
- Políticas públicas
- Materia prima
- Capital humano
- Infraestructura social y urbana
- Retos
- Potencial

2. COMENTARIOS

Comentarios Generales

- Grupo Fertinal fue adquirido por Pemex Fertilizantes en enero de 2016