

TECMA

Un nuevo estándar en el desarrollo humano

ALAN RUSSELL

GREAT PLACE TO WORK®



SEGISA
 Safety & Industrial Supplies
www.segisa.com.mx

**SAFETY • INDUSTRIAL
 MRO • TRAFFIC**



ENTREGA EXPRESS SIN COSTO



Venta al
 mayoreo y menudeo
 Resolvemos urgencias
 al 100%

JUÁREZ: Manuel J. Clouthier 351-A • Tels: (656) 379-0270, 682-1455 y 208-7626 • juarez@segisa.com.mx
CHIHUAHUA: Ave. De las Industrias 6304 Int. 27 • Tel: (614) 419-9517, 421-3965 y 421-5763 • chihuahua@segisa.com.mx



TECMA

Líder nacional entre las empresas binacionales

En esta edición la Revista Ser Empresario tuvo la oportunidad de charlar con Alan Russell, co fundador y presidente del Grupo Tecma.

Siempre comprometido con el comercio entre México y Estados Unidos, en dicha entrevista, el también fundador y expresidente del Amigo Airshow y director fundador de la Carrera por la Salud Susan B. Komen, habló sobre la mejor manera de hacer negocios en México. Acentuó que es un buen tiempo; que los negocios van en ascenso, al igual que los empleos. La economía está mejorando, los restaurantes y la vida nocturna están de regreso; las calles están llenas y es un excelente tiempo para Ciudad Juárez!

“Somos un excelente lugar para trabajar, tenemos gente extraordinaria que ha estado en la compañía por años”



“Nuestra especialidad es ayudar a las empresas que vengan a México, a cumplir con las reglas del gobierno, las leyes de impuestos, los requisitos aduanales para cruzar la frontera, incluyendo ayudarles a obtener las certificaciones necesarias”

Por: José Luis Mauricio Esparza
Traducción: Mariana Guerrero

Ser Empresario: Platícame un poco más sobre Tecma, ¿cómo inició la compañía?

Alan Russell: Cuando mi cabello estaba oscuro como el tuyo, hace 29 años mis amigos y yo planeamos crear una compañía de fabricación similar al modelo chino, vimos una necesidad en México, había muy pocas maquilas independientes, eran empresas corporativas que solo tenían un producto.

La nombramos Técnica Manufacturera, el nombre era muy largo y todos la llamaban Tecma, por 1989 me rendí y le cambiamos el nombre a Tecma. Nuestro proyecto se fue transformando durante el paso de los años en una compañía manufacturera, en una compañía “Shelter”. Encontramos muchas compañías que necesitaban venir a México, pero no sabían cómo o no sabían cómo funcionaban los negocios en el país.

Como compañía de contrato de manufactura, contábamos con la infraestructura necesaria, permiso de “maquila”, servicios de aduanas, edificio, inmigración, comodidades, recursos humanos, medio ambiente, médico, cafeterías, transportación; todos estos puntos ya estaban en su lugar, fue fácil para nosotros asistir a éstas compañías con el mismo programa, así ya no tenían que preocuparse por estas cuestiones.

De hecho el logo en ese tiempo era una sombrilla, yo digo jugando que alguna compañía lo robo porque ellos también tienen una sombrilla en su logo, pero el nuestro ahora tiene una sombrilla en movimiento arriba de nombre y esa la cambiamos desde 1996.

Entonces, ¿ese es el concepto de “Shelter”?

AR: Nosotros no inventamos el concepto, algunas compañías antes lo hicieron, nosotros sólo fundamos la idea.

¿Cuáles son los productos claves que fabrican? Se que tienen una gran variedad.

AR: Es interesante porque cuando ves la categoría de los productos, la gente dice: “¡Cómo pueden hacer esa diversidad y ser buenos en todo!”, porque tenemos moldeo de plásticos, maniqués, electrónicos, estampado de metal, textil, de hecho hacemos productos para otras corporaciones de muchas categorías diferentes; nuestra especialidad es ayudar, prestando a la compañía que vengan a México, a cumplir con las reglas del gobierno, las leyes de impuestos, los requisitos aduanales para cruzar la frontera, incluyendo ayudarles a obtener las certificaciones necesarias. Esa es toda nuestra responsabilidad, que el cliente

“La nombramos Técnica
Manufacturera, el nombre era
muy largo y todos la
llamaban Tecma, por 1989
me rendí y le cambiamos el
nombre a Tecma”

use la tecnología: la tecnología de estos maniqués hechos para Macys, Hollister, Nike, vienen de nuestros clientes, ellos nos enseñan como hacerlos, la categoría de nuestro producto variada y esas son algunas de las operaciones en México.

¿Sus operaciones son solo en la frontera o ya se expandieron?

AR: Tenemos operaciones en Torreón, León, Guanajuato, nuestra primera operación en Tijuana y la oficina central en Ciudad Juárez. Durante años las tuvimos en Camargo, Chihuahua. Hacemos lo que podemos por el cliente.

¿Aproximadamente cuantos empleados son Alan?

AR: Más de 4 mil

¿Cuál es la función de la oficina en EL Paso, Tx.?

AR: Es la cara de la compañía, nuestros contratos están bajo la ley de EE.UU., y el cliente viene a México a encontrar comodidad, pero esta sucursal es de distribución y almacén, tenemos algunas oficinas aquí de contabilidad, de tesorería y las muestras de los productos de nuestras operaciones.

¿Sé que te certificaste no hace mucho tiempo como una de las compañías con “el mejor lugar para trabajar”. ¿Cuál es el proceso? ¿Por qué fue tan importante para la compañía?

AR: Bueno, yo vi que la revista publicó una lista en los EE.UU. algunos años atrás de el mejor lugar para trabajar, vi que Microsoft y SouthWest Airlines estaban en la lista, y pensé “quiero que Tecma esté en esa lista”.

Somos un excelente lugar para trabajar, tenemos gente extraordinaria que ha estado en la compañía por años, hay personas que tienen 29 años o la misma antigüedad que yo, entonces es un lugar genial para trabajar y quería que Tecma logre este reconocimiento. Con un poco de investigación, el vicepresidente de operaciones en Juárez encontró que había una versión americana y me contacte con ellos, entonces empecé el proceso. La compañía hace un estudio anónimo con los empleados, sobre que es lo que piensan en diferentes categorías, integridad honestidad, éticas, apoyo, medio ambiente, los empleados contestan estas preguntas de manera anónima y se comparan con las de todas las compañías de México, si no me equivoco quedamos en el lugar 76, dentro de los mejores 100 en nuestra primera revisión. Muchas compañías no logran quedar a la primera, nuestra siguiente meta es estar dentro de los 10 mejores.

¿Cuéntame, ¿cómo fue la preparación, cómo es que involucraste a la gente en este proceso?

AR: Tengo un excelente equipo en Ciudad Juárez que hicieron posible que esto pasara, tenían la iniciativa con programas de promoción, un personal lleno de energía que confiaba y reconocía que es un excelente lugar para trabajar, motivándolos con gráficos en la cafetería y en los pasillos, con lo que significa que es un excelente lugar para trabajar, tomo como un año y medio antes de la premiación.

¿Tomo año y medio pero, ¿esto termina aquí?

AR: Esto es el comienzo, fue un proceso interesante nuestro Head Office de México vino a la premiación oficial de certificación y reconocimiento, fue la evaluación, necesitamos ver los resultados sobre que pensaban los empleados sobre la compañía, había mucha información positiva y algunas cosas que necesitábamos mejorar, yo asumía que todos



pensaban como yo, pero no es cierto, vi que los empleados tiene diferentes opiniones sobre lo que hago, y vi que las iniciativas, pólizas o sueños que tengo para la compañía, no están teniendo el nivel correcto y para estar en el Top 10 de los mejores de México tenemos que bajar esa información a la organización, desde que empecé ha sido un aprendizaje, cualquier proceso de certificación es una experiencia.

¿Siempre que hablo contigo tienes nuevas ideas y nuevos proyectos, ¿qué sigue para la compañía?

AR: Bueno, empezamos una Compañía de cruce de transporte internacional de carga, llenamos este espacio con un nivel profesional muy alto de transporte internacional de cargar, es interno ahora, pero continuaremos expandiendo para las demás organizaciones; los choferes están uniformados, todos certificados, ofrecemos un muy buen nivel de servicio confidencial, por primera vez en la historia moderna de México estamos dirigiendo a las compañías en el sector energía, así más compañías pueden venir e invertir, entonces nosotros los dirigimos a empezar el proceso, es una nueva división en nuestros servicios.

¿Cuál es el más grande desafío de hacer negocios en México?

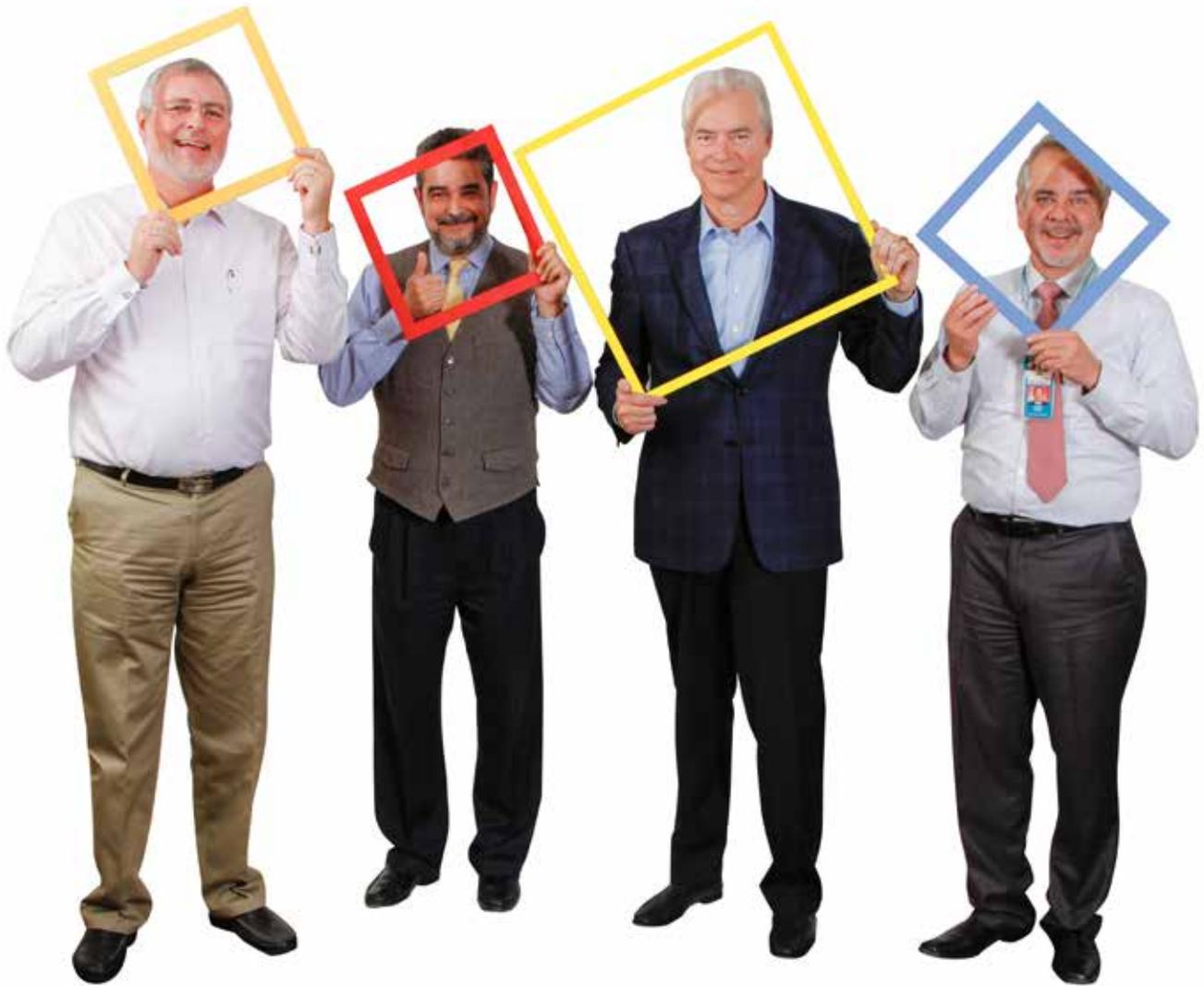
AR: Es ese sector un gran reto, un territorio totalmente nuevo, y todo se está yendo en el gas y el aceite y para nosotros encontrar nuestro lugar como son las leyes es el más grande desafío.

¿Cómo sientes a la comunidad de negocios en la frontera? ¿Tienen los mismos objetivos?

AR: Creo que están pasando cosas geniales, la violencia se está separando en este tiempo, antes se tendía a pensar lo que pasa del otro lado de la frontera nos involucraba a nosotros. El Paso es un lugar seguro o Juárez no lo es, existía esa tendencia que nos separaba hasta cierto punto, eso ya paso, la violencia cesó desde el 2007, regreso el empleo, las maquilas regresaron a su nivel, es menos costoso prestar un producto de México a EE.UU. que de China; China siempre ha sido el más grande competidor por muchas situaciones, incrementó mucho el costo de China, su costo de transportación, el tiempo y todos los factores van incrementando, y todo esta va colocando a México como el mejor competidor. Esto no significa que se estén bajando los costos, significa que el resto del mundo se esta elevando, ahora cuando una compañía está buscando un bajo costo, lo que es requerido, si vas a exportar a todo el mundo, tiene que ser a un bajo costo y China no es la mejor opción, sino México.

“Nunca he estado más
feliz de estar en mi negocio
Tecma, en las maquilas,
de estar en este desarrollo
en todos los niveles y cada
sector, poniendo a Juárez
como líder en la industria
maquiladora en América”





Otro punto interesante, en 2007 teníamos aproximadamente 2,500 trocas cruzando diariamente en el área de El Paso-Juárez, el valor de las trocas era de 45 billones de dólares, en 2015 con el mismo numero de trocas cruzando, tenemos el valor de 90, 000 billones de dólares. Eso nos dice que el personal en esta región esta mejorando drásticamente, se pueden producir productos más sofisticados, la computarización, el rango de pago esta subiendo, tenemos más técnicos trabajando para nosotros, están ganando más y las habilidades también están en aumento.

☞ Ya mencionaste algunas de las ventajas de hacer negocios en la frontera pero, ¿cuáles son esas oportunidades que mucha gente no conoce aquí en la frontera?

AR: Primeramente tenemos dos ae-

ropuertos aquí en la frontera, donde los clientes y los diferentes ejecutivos pueden volar a tiempo a la misma hora de su zona de oficina, muy diferente que si estuviera en China, donde son 15 horas de diferencia, no puedes hacer negocios a media noche, en cambio es más fácil hacer negocios en El Paso-Juárez y lo mismo para Tijuana-San Diego. Los ejecutivos de Europa, EE.UU. o Canadá pueden moverse con su familia, es un excelente tiempo para estar en Juárez porque hay más oportunidades.

☞ Algo que quieras agregar...

AR: Nunca he estado más feliz de estar en mi negocio Tecma, en las maquilas, de estar en este desarrollo en todos los niveles y cada sector, poniendo a Juárez como líder en la industria maquiladora en América.☞