

Conexión LUSA

Gente en Movimiento

Nuestra dirección comercial



- Treasure Hunt
- Team Building Área Comercial





Grupo IUSA y Gas Padilla apoyando a su personal



Olvídate de la competencia, estamos para servirte



Grupo IUSA siempre pensando en ti, te apoyará con crédito para que nunca falte gas en tu hogar



Podrás realizar tu pedido en tu Área de trabajo, con el personal de Capital Humano



A partir del 15 de enero podrás solicitar a crédito tu gas (4 semanas sindicalizados y 2 quincenas empleados)



Gas Padilla lo lleva a tu domicilio, el único requisito es tener crédito disponible

Servicio disponible unicamente en Toluca, Lerma y zonas inmediatas.

Índice

	Carta Editorial	2
	Carta de nuestro... <i>Director Comercial de Privados</i>	3
IUSA Mundial...	IUSA mide la luz del mundo <i>Segunda parte</i> <i>Entrevista con Jorge Meneses</i>	4
IUSA en Casa...	Treasure Hunt <i>Entrevista con Gustavo Padilla</i>	10
	Tradiciones en IUSA <i>Entrega de Aguinaldos</i>	14
	<i>Misa 12 de diciembre</i>	19
	<i>Navidad IUSA</i>	20
	A la cima <i>Seguridad Ejecutiva escala el Pico de Orizaba</i>	24
	Fundación Alejo Peralta <i>Un Invierno sin frío</i>	27
IUSA Nuestra Historia...	Trascendiendo en la Historia <i>Tercera parte</i>	31
IUSA Hoy...	Team Building Área Comercial	35
	Entrevista con Gustavo Rubio <i>Director Comercial de Privados</i>	39
	Entrevista con Ricardo Kirschner <i>Director Comercial de Ventas Gobierno</i>	43
	Entrevista con Gerardo Tejada <i>Gerente Regional de Ventas</i>	47
Nuevas tecnologías	Movilidad Empresarial <i>por Marco López, T.I.</i>	49
IUSA una Mirada Hacia el Futuro...	Entrevista al Dr. Guillermo Aguirre <i>Última parte</i>	51
Sabías que...	Datos acerca de los medidores	53
Dicen por ahí...	Comentarios de nuestros lectores	54

No. 3
Enero/Febrero/Marzo 2013



PORQUE IUSA ES UNA GRAN EMPRESA

*“Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado.
Un esfuerzo total es una victoria completa.”
Mahatma Gandhi*

Hemos cumplido 73 años a través de los cuales compartimos glorias, variantes, apretujos y recesiones; y desde entonces, IUSA ha construido una trayectoria de renombre, crecimiento, garantía además de seguridad para sus clientes gracias a su amplia experiencia en el medio. Como nuestro país, esta empresa brinda un hogar, una familia y oportunidad; lo sabemos, y quienes hemos vivido el trabajar en esta gran compañía somos conscientes de que el cambio es una constante y que precisamente esa movilidad nos ha llevado a la evolución y desarrollo.

El 2012 nos presentó una oportunidad de renovación mundial; muchas situaciones salieron de su sitio y de sus zonas de confort; gracias a esto es el momento para convertir las cosas a nuestro favor y volvernos mejores; para lo cual, el tener confianza y ambición son factores determinantes para nuestro éxito, sin olvidar el propósito de la empresa: “vender más, a más gente, con más frecuencia y especialmente con más margen.”

Si bien es cierto, la competencia está más feroz que nunca con marcas o empresas nuevas y otras no tan nuevas que también buscan ese objetivo. Se dice que quienes hacen negocios son optimistas por naturaleza, por lo que es exactamente ese nuestro desafío, debemos ser optimistas y perseverantes, fijarnos metas y alcanzarlas; sin embargo, la clave es conocer las necesidades específicas del mercado y luego, transformar eso en una oferta de negocio fortalecida e impulsada en nuestro equipo de trabajo, el cual es fuerte, versátil y adaptable.

Apoyados todos juntos en la dirección de nuestros líderes, podemos lograr en este 2013 el objetivo que nuestro nuevo Director Comercial nos ha marcado, en el cual IUSA alcanzará con el esfuerzo conjunto y la participación de todos un crecimiento aproximado del 12% con respecto al 2012.

*Equipo Editorial de
Conexión IUSA*

En un mundo que se caracteriza por un desarrollo constante, el único futuro al cual IUSA debe abocarse es el de la continuidad. Desde su fundación hemos servido a una amplia gama de clientes a lo largo de la nación, hemos mezclado diferentes perspectivas y combinado diversas experiencias, con lo que conformamos una fuerza de trabajo sólida y versátil que plasmamos en cada uno de nuestros proyectos a lo largo de 73 años.

Como siempre lo hemos sabido, este reto sólo se consigue generando una sinergia del trabajo en equipo, con el que impulsaremos y renovaremos este modelo de negocio, el cual favorece claramente los intereses para nuestros accionistas, socios comerciales, clientes, la sociedad y nosotros mismos, los trabajadores que laboramos en esta gran empresa.

Por último, debemos estar conscientes de que nos encontramos en un sector altamente competitivo en el que nuestros servicios y productos son factores diferenciadores muy importantes y con los cuales tenemos las herramientas primordiales para abordar nuestro mercado; sin embargo, no hay que olvidar ni dejar de lado que los lazos con nuestros accionistas, socios comerciales, empleados, organizaciones de la sociedad civil, proveedores, comunidades y gobierno, son fundamentales para el éxito de nuestro negocio a largo plazo. Una relación debidamente atendida, perdura y genera gran valor para nuestros grupos de interés año con año y por lo tanto nos esforzamos día a día.

*“La continuidad es fundamental para IUSA,
es esencial para nuestra estrategia de negocio y
clave para nuestro crecimiento.”*



Mensaje de Dirección Comercial Privados

IUSA, mide la luz del Mundo

Segunda parte

En la segunda edición de Conexión IUSA hablamos sobre los wathhorímetros que IUSA ha desarrollado; presentamos como iniciaron hace 7 años con este proyecto de renovación de los medidores y como el ingenio de trabajadores mexicanos ha logrado mantener a IUSA como única empresa que cuenta con el desarrollo de este producto; el cual, actualmente se encuentra únicamente en venta con la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

El medidor eléctrico fue creado con la finalidad de darle tanto al usuario como a la compañía las facilidades de realizar pagos directamente desde las tiendas de autoservicio, evitando así la generación de papelería y

dándole al cliente la posibilidad de tomar el control de su consumo, para optimizarlo a su conveniencia.

En nuestra línea de productos, perteneciente a IUSA medición, no sólo producimos medidores eléctricos, también contamos con sus equivalentes, diseñados para registrar consumos de agua y gas; estos al igual que el anterior tienen funciones de corte y reconexión de los servicios, con lo que a la empresa le permite generar perfiles de consumo del cliente y variables en registros, todo esto ayuda a que mejoremos la calidad del servicio y a volverlo más ágil.



Resultados

Al haber pasado 4 meses desde la implementación de la prueba piloto en Temixco, Morelos; en la cual se instalaron 3246 medidores, se obtuvieron estos resultados:

- Los gastos de lectura e impresión de recibos en la zona del proyecto piloto se han eliminado totalmente.
- El 59% de los usuarios del proyecto piloto ya no acude a realizar su pago al organismo de agua y las quejas por lecturas incorrectas han desaparecido, lo que genera ahorros, al disminuir la cantidad de usuarios atendidos en sus oficinas.
- La eficiencia recaudatoria subió sustancialmente, llegando a niveles de 95% en promedio; el restante 5% que no está pagando en tiempo y forma corresponde a inmuebles desocupados o a usuarios que se encuentran de viaje.
- El consumo total de los usuarios bajó en un 15.5% con respecto al mismo periodo del año anterior.

Para estas tecnologías de medición se han desarrollado plataformas que permitan tener comunicación remota como:

- Radio Frecuencia, Fija y Móvil con Terminal de Mano (RF)
- Línea Eléctrica (PLC)
- GPRS (Celular)
- Línea Telefónica
- Tarjeta Inteligente (RF, Contacto y Magnética)
- Internet

Por su eficiencia, las que más destacan son las de Radio Frecuencia, PLC y Tarjeta Inteligente.

En la búsqueda de favorecer al consumidor, los medidores

digitales cuentan con este tipo de sistema para poder integrarse a una red inteligente mucho más integral. Aunado a esto, se han desarrollado pantallas táctiles para el hogar, con la finalidad de que el usuario pueda tener acceso a su historial de consumos de energía desde la comodidad de su hogar.

La información generada por los medidores corre de manera bidireccional; esto se da gracias a las tarjetas inteligentes que llevan consigo la información correspondiente al medidor al que están asignadas, las cuales al insertarse en los puntos de pago descargan la información

permitiendo que se realicen reportes, en base a perfiles de demanda, consumos, posibles ilícitos, etc., los cuales son enviados a la empresa permitiéndoles llevar un control conforme a las exigencias existentes.

Adicionalmente, IUSA desarrolló un software de gestión en línea, donde los ejecutivos de la empresa distribuidora de energía eléctrica pueden acceder a la información recolectada por las tarjetas y pueden tener reportes diseñados conforme a las necesidades de la compañía.

Casos de éxito

CFE instaló en Temixco, Estado de Morelos varios proyectos piloto usando la tecnología AMR (Lectura de Medición Remota) y AMI (Infraestructura de Medición Avanzado). Los pilotos de AMR tuvieron éxito pero no fueron tan exitosos puesto que en México un alto porcentaje de la población tiene consumos bajos de energía de ahí el éxito de los AMI.

En base a los resultados de las encuesta se concluyó que la aceptación fue exitosa.

- El 80% de los usuarios están satisfechos con el nuevo medidor
- Se comprobó que los usuarios requieren flexibilidad en la compra de energía en base a sus ingresos; el 87% realizaron recargas de 20 a 100 pesos
- Se comprobó que los usuarios prefieren comprar la energía en puntos de venta cercanos a ellos y con horarios amplios
- El 98% compraron en tiendas independientes
- El promedio de recargas es de una vez al mes; lo que significa que los usuarios prefieren comprar la energía mensualmente que pagar bimestralmente como tradicionalmente se cobra
- No se perdió el contacto con el medidor; el sistema cuenta con una base de datos que permitió generar reportes de ventas, perfiles de consumo de energía de los usuarios, detección de posibles ilícitos, etc.
- El sistema facilitó la detección de ilícitos; en 56 investigaciones de usuarios que han tardado en recargar energía se encontraron 17 a la fecha

Trayectorias Memorables



Ing. Jorge Meneses

Nació en Nogales, el 26 de diciembre de 1945, egresado del IPN de la ingeniería en Comunicaciones y Electrónica.

Desde su etapa estudiantil trabajó para costear su carrera realizando actividades como reparación y armado de transmisores, demostrando un gran talento en desarrollo de nuevos proyectos e innovación de los mismos; característica que le ha permitido crecer profesionalmente llevándolo en ese entonces (noviembre de 1963) a tener a su cargo, su primer empresa de radiotransmisores, donde se trabajaba con electrónica alamburada.

Al finalizar la carrera uno de sus profesores le propuso unirse a su equipo de trabajo para elaborar piezas de maquinaria que se importaban y exportaban a los diferentes países, donde uno de sus clientes era IUSA y cuyo contacto fue el Ing. Juan Buchana quien al ver sus capacidades y talento lo invita a formar parte de la Gran Familia IUSA, concertando una cita con el Ing. Peralta. Resultando de esta entrevista su ingreso a IUSA Aragón el 5 de diciembre de 1971 como ingeniero de proyecto en el área de talleres mecánicos; posteriormente se traslada a IUSA Pastejé teniendo a su cargo 7 plantas (wathhorímetros, telefonías, apartarrayos, mantenimiento eléctrico, aislador de plástico y de vidrio y la planta de talleres); actualmente se encarga de Wathhorímetros. El desempeño que ha tenido hasta la fecha ha sido muy satisfactorio con logros y resultados trascendentes no sólo para sí mismo y su equipo, sino para la empresa; ya que, desde su llegada los beneficios han sido significativos al lograr mejoras en la calidad, en la fabricación y en la implementación de los medidores con estándares y normas de calidad muy bien establecidos, contribuyendo a posicionar a IUSA como una de las empresas mayor reconocidas por CFE. Dentro de sus logros, el menciona que ha participado en concursos de luz y fuerza presentando el Microwathhorímetro favoreciendo el reconocimiento de IUSA.

Acontecimientos Importantes

En 1968 IUSA empezó a fabricar el porta-lámparas tipo A de forma circular, el cual se vendía muy poco en el mercado debido a que los proveedores exigen productos de tecnología e innovación, lo que impulsó al Ing. Meneses a viajar a Carolina del Norte, Estados Unidos, para capacitarse en la fabricación de wathhorímetros en los distintos productos de alta tecnología. Al regresar de su viaje hizo la detección de *mentes inteligentes*, en la planta que estaba a su cargo, con el fin de formar equipos de trabajo para la creación e innovación de nuevos productos para satisfacer las exigencias y necesidades de los clientes. En 1972 se implementaron estándares de calidad para mejorar los productos de los medidores.

En el año de 1984 se hizo la presentación de medidores polifásicos donde se detectaron problemas de calidad, por lo cual se hicieron inspecciones para localizar los inconvenientes a detalle, y se descubrió que el problema radicaba en el traslado del producto; debido a que este no era resistente a caídas, vibraciones etc., a lo que el Ing. Meneses buscó estrategias para mejorar, y así evitar daños en el producto; ya que como el comenta: "Los productos no son como salen de la fábrica si no como lo reciben los clientes".

Desde 1984 a la fecha el Ing. Meneses realiza visitas a la CFE en las diferentes divisiones de la misma, para verificar que la entrega de los productos sea satisfactoria, al respecto nos refiere: **"Se ha logrado una aceptación total de nuestro producto y que a los proveedores les gusta trabajar con IUSA por que arreglan sus problemas tratando de ser mejores cada día."**

Un aspecto muy importante que menciona el Ing. Meneses es que tiene una gran satisfacción al estar trabajando en IUSA, por que ha adquirido grandes conocimientos a través de las oportunidades de trabajo que ha tenido aquí; y en donde desde el principio su mayor prioridad ha sido beneficiar a la empresa, él esta feliz con su trabajo y disfruta lo que hace.

En el 2004 Luz y Fuerza favoreció el producto de los medidores en cuanto a los estándares de calidad; y fue para mayo del 2009 que se empezaron a fabricar medidores eléctricos.



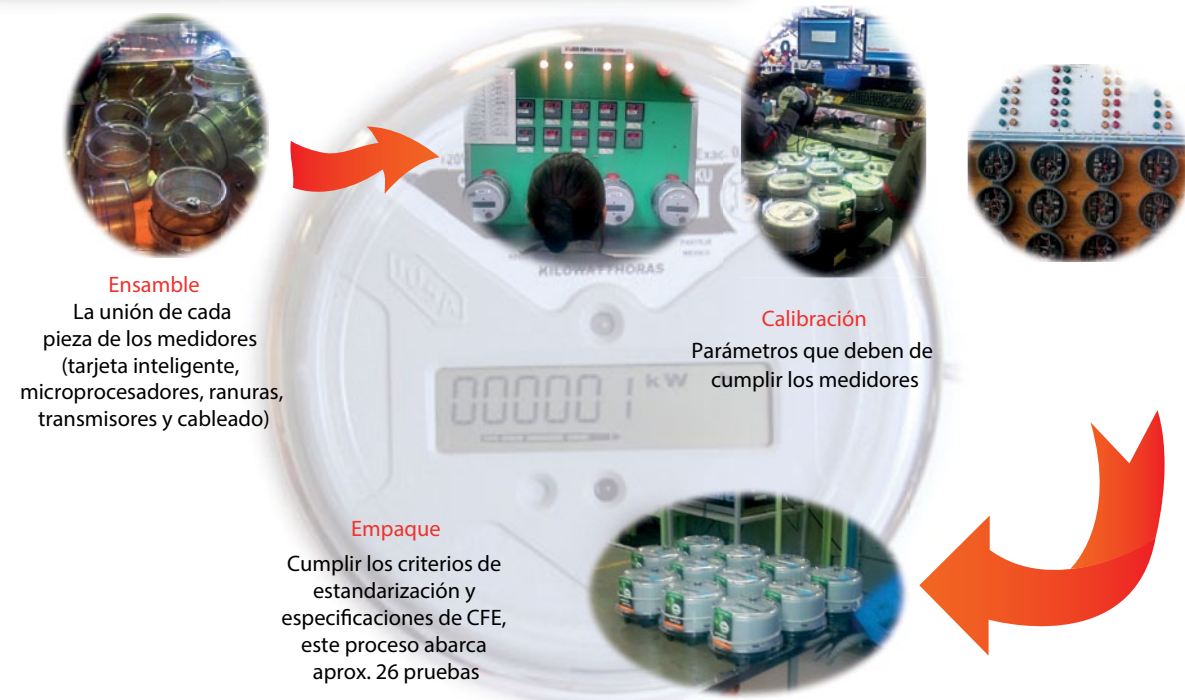
El Ing. Meneses fue uno de los creadores de las normas nacionales de wathhorímetros.

Descripción de la elaboración de los medidores

Dentro del Área de Wathhorímetros se tienen diversas fases, la primera es el proceso de ensamble, el cual va desde la elaboración de las cubiertas, hasta pasar a la soldadura para formar los componentes que van dentro del medidor, a la maquinaria se le realizaron algunas adaptaciones para proteger a las operarias y que no se lastimaran las manos. Posteriormente se elabora el ensamblado de las piezas que permite interrumpir corriente el cual esta hecho a base de cobre, y que se encarga de verificar cuanta corriente va pasando; de igual manera se montan los cables conductores los cuales le permiten al medidor trasportar los vatios necesarios. Por último, se hacen pruebas de inspección para verificar que el producto cumpla con los estándares de calidad y sea aprobado, si no pasan la prueba de calidad por célula, que en este caso consisten en conectar y probar circuito por circuito de cada pieza, se clasifica como producto rechazado y se verifica.

Las tarjetas que contienen los medidores se fabrican en Guadalajara, estas tarjetas no las fabrica IUSA. Estas tarjetas cuentan con tecnología de montaje superficial, en donde se encuentra la memoria, los circuitos y la antena misma que se conecta con la tarjeta inteligente; enseguida se coloca el medidor en el molde correspondiente para pasar por un proceso de aire que de-ioniza la tarjeta volviéndola estática para prevenir cortos circuitos, después se cargan los datos correspondientes a la capacidad que van a tener. A continuación, pasan a otra prueba en donde se verifica que los medidores sean funcionales y que la información sea correcta de acuerdo a los estándares de calidad establecidos a nivel nacional, dicha prueba consiste en comparar lo que mide el medidor contra el patrón establecido. Para finalizar esta etapa, se eliminan todos los datos de las pruebas para que el medidor quede nuevo y pase al laboratorio para realizar la calibración y revisar que no tenga ningún defecto para llevarlo al área de empaque. Con nuestros productos se pretende asegurar la calidad y lograr la satisfacción de los clientes.

PROCESO DE ELABORACIÓN DEL MEDIDOR DE LUZ



Por una cultura responsable






¿Qué es la cultura

Paperless?

Se orienta a que el papel desaparezca totalmente de los escritorios y se tenga todo archivado en servidores; esto facilita correcciones, reproducción, manejo, envío, administración y accesibilidad de los documentos.



Consejos:

-  Digitaliza tus documentos; es sencillo, rápido y eficaz
-  Para compartir un documento utiliza el correo electrónico, memorias USB o algún dispositivo de almacenamiento
-  No imprimas a menos que sea realmente necesario

Piensa en el futuro,
¿Qué planeta quieres dejarle a tus hijos?

Treasure Hunt

La sustentabilidad aplicada dentro de un contexto económico y social se define como el balance formado dentro de las necesidades humanas y la conservación de los recursos naturales y ecosistemas. En el mundo, ahora más que nunca se ha comenzado a formar una cultura de conciencia para formar generaciones más activas que fomenten y promuevan el cuidado del medio ambiente; esto es importante dentro de las culturas empresariales porque los nuevos miembros ingresan con ideas para mejorar el consumismo dentro y fuera de la empresa, enfocándose en la modernización de sus procedimientos.



Por eso en IUSA hemos trabajado en conjunto con el Lic. Gustavo Padilla García, asesor externo, para la preparación del desarrollo del proyecto Treasure Hunt; el cual consiste en aplicar una metodología con la función de identificar los posibles desperdicios de energía o bien proponer modos de producción que necesiten menos energía con aplicación de tecnología.

Sin duda es una herramienta que puede ser aplicada en cualquier tipo de negocio comenta el Ing. Marco Uribe, líder del "Comité de Ahorro de Energía". Nos explica, que el programa surge a raíz de una invitación por parte de la planta de medidores eléctricos, en donde se realizó de manera específica un proyecto de ahorro aportando resultados valiosos y tangibles; con este primer proyecto, la presidencia de IUSA solicita implementar estos lineamientos para todas las áreas de la organización que operan los sistemas de energía eléctrica, gas natural, agua y aire comprimido; así como a las zonas administrativa y los proyectos de iluminación.



Bajo el objetivo de que al interior de IUSA los proceso de producción sean más amigables con el medio ambiente, es decir ser más limpios; y mantenernos en una línea encaminada a la mejora continua con el ímpetu de ser más eficientes en el uso de la energía y reducir costos de producción para hacernos más competitivos en el mercado da inicio el **Kick Off del Treasure Hunt** para toda la empresa.

Entrevista al Lic. Gustavo Padilla

Coach, Kick Off Treasure Hunt



Se realizó una entrevista al Lic. Gustavo Padilla García, originario de Monterrey, Nuevo León, quien en sus inicios laboró para la Comisión Federal de Electricidad, y a lo largo de sus 19 años de trayectoria, ha asesorado y dirigido alrededor de 70 proyectos en diversas empresas del país; participaciones que se han orientado a la implementación de ahorro en el consumo energético. Los proyectos en los que ha participado están encaminados a reducir los gastos en elementos como agua, aire, luz solar y gas natural, para poder trabajar con la misma cantidad de energía pero a precio diferente.

Actualmente el Licenciado colabora como coach del proyecto de **Kick Off Treasure Hunt IUSA**, que tiene como objetivo primordial: la reducción de gasto energético dentro de las diversas zonas de la Gran Familia IUSA. El proyecto consta de dos fases; la primera que es en la que se está trabajando actualmente, consiste en quitar todo lo que sobra, como son

iluminadores en exceso, gastos de agua innecesarios, entre otros. La segunda fase consiste en cambiar lo que ahora se tiene, por nuevas tecnologías, como es la implementación de fotoceldas; pues se ha detectado que el 70% de la falta de ahorro, se debe a cuestiones administrativas, comenta que el proyecto no requiere inversión, es más bien cuestión de un cambio de conciencia del personal que laboran dentro de la empresa.

El Licenciado Padilla quien en conjunto con los Gerentes de las diferentes plantas impulsan diversos proyectos de ahorro de energía y se han percatado de diversas causas del gasto de la misma, que se presentan dentro de IUSA; la principal de éstas es, la falta de cultura y concientización respecto al medio ambiente por parte del personal que labora al interior de la empresa por lo que desafortunadamente resalta el mal uso de los recursos.



En el diagnóstico del proyecto se han podido detectar y reportar algunos elementos fundamentales para que el proyecto funcione y en donde se ha contemplado el mantenimiento correctivo de ciertas áreas dentro de la organización, por ejemplo se detectó que existen demasiadas unidades luminarias que están mal distribuidas.

El Lic. Padilla menciona que el comité se integró con Gerentes de cada área, así como personal que se esta involucrando en dicho proyecto, por lo que resalta la formación de un excelente equipo de trabajo, pues se ha percatado que las personas son muy accesibles, dinámicas, con iniciativa y dispuestas a cooperar para mejorar la organización; también comenta que en conjunto con los integrantes del comité han hecho buena mancuerna, lo que le esta permitiendo realizar un buen trabajo.

Se ha comenzado ya con la implementación de este proyecto, una de las primeras plantas en las que se ha comenzado es el Área de Colada Continua, donde se ha visto un gran avance ya que han reducido sus niveles de gasto de energía, en un 30%. Dentro de IUSA se está realizando el análisis por plantas para poder implementar acciones, para reducir los gastos energéticos de cada una; se pretende alcanzar una reducción del 20% de gasto energético, dentro de todas las instalaciones de la empresa.

El Licenciado nos dice que los objetivos están bien determinados con el inicio de este programa, no se pretenden alcanzar, de manera inmediata, grandes porcentajes de ahorro de energía que no se puedan alcanzar o que afecten a la empresa, si no ir poco a poco mejorando para que IUSA logre un cambio real. Cabe mencionar que los gerentes de cada planta siguen trabajando en conjunto con el Licenciado Padilla en cada una de sus áreas, esto les permitirá reducir los gastos de sus plantas y poder tomar acciones para disminuir sus gastos energéticos.



El Treasure Hunt se desarrolla en 3 fases



En conversación con el Ing. Marco Uribe, nos explica que el Treasure Hunt se desarrolla en **3 fases**: la primera fue guiada por un asesor, quien nos explicó a detalle el modelo a seguir a todo el equipo que le daríamos continuidad; la segunda parte nos lleva a evaluar a las plantas que consumen más del 85% de los energéticos, es decir, en esta etapa partimos bajo prioridades, iniciar por los lugares que consumen más gas natural y energía eléctrica; "...para nosotros es importante trabajar en donde el impacto es muy grande y el consumo de energía representa uno de los principales conceptos que integran el costo de producción..."; cabe mencionar que durante esta segunda fase se integraron las oficinas

del Corporativo, Plaza Mariana y la Unidad Educativa. Nos platica que la tercera etapa da inicio en los primeros meses del 2013 y da pie a la inclusión de otros sectores de la empresa, como la planta de Aragón y el corporativo de Lomas Altas

"independientemente del ahorro económico, se refleja directamente en el ambiente y condiciones de trabajo, ya que al corregir y hacer mejoras en las zonas de labor permite que el trabajador logre más sin tanto esfuerzo, y esto definitivamente la empresa lo asimila en obtener mayores resultados mejorando la eficiencia"

El personal de plantas es el principal protagonista del Treasure Hunt, ellos son los que están involucrados directamente dentro de los procesos y después de recibir orientación pueden detectar las fallas y sugerir mejoras, esto es muy dinámico y participativo. "Gracias al talento de todos los empleados no se han encontrado mayores dificultades en el proyecto; en ocasiones el hacer coincidir en tiempos a todos los involucrados fue un poco difícil, ya que no queríamos afectar las operaciones diarias para impartir los talleres."

Conexión IUSA le preguntó al Ing. Marco en que plantas se han implementado acciones y cuáles han sido los beneficios de este programa; de manera entusiasta nos responde, que en la zona sur; la planta de colada continua fue una de las primeras fábricas en la que se trabajo de manera exhaustiva y que hasta los fines de semana la gente de modo participativo asistía a los talleres; otro de los lugares en el que ya se implementaron los procesos han sido válvulas, conductor, fundición, nave H, cerámica y alambón, las acciones han sido muy sencillas y van desde eliminar focos o lámparas, detectar y eliminar fugas de aire o agua; así como lograr modificar prácticas de operación que provocan tiempos muertos con desperdicio de energía.

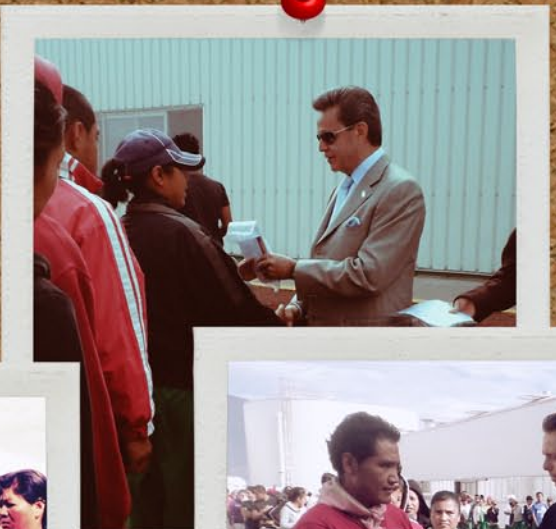
Para finalizar nuestra charla, el director del comité nos comparte los propósitos del programa en un futuro, diciendo "Planeamos seguir trabajando en este mismo sentido para ir formando hábitos hasta modificar la cultura del uso energético, y gracias a los cambios tecnológicos ir innovando y renovando. Queremos ser más eficientes en el sentido del ahorro de energía; no solo en nuestro trabajo sino también en nuestros hogares"



nda



na



Eng. 7



Bionatur



CO-



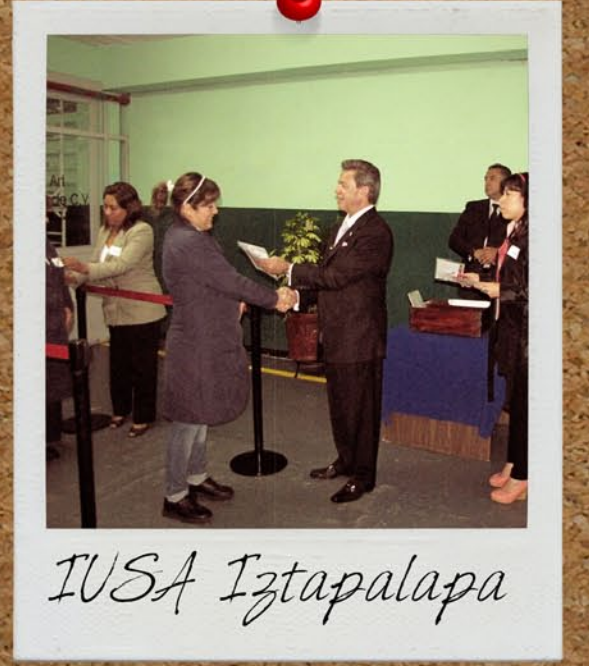
Entrega de Aguinaldos



en PASTEJE



Entrega de Aguinaldos



IUSA Iztapalapa



la gente estaba em...



una vida de conocerse



Entrega de Aguinaldos



en IUSA Aragón



Entrega de Aguinaldos



en IUSA Aragón



Entrega de Aguinaldos

en IUSA Lomas Altas



**Misa en Plaza Mariana el
12 de Diciembre de 2012
Celebrando el Cumpleaños de la
Virgen de Guadalupe**



Áreas Corporativo Pastejé

Áreas Operativas Pastejé



Navidad IUSA en Aragón



Navidad IUSA en Aragón



IUSA... a la cima

Conexión IUSA tuvo la oportunidad de charlar con José Luis Maldonado, Coordinador Operativo de Seguridad Ejecutiva y Física, el nos platicó que el pasado 18 de noviembre algunos integrantes del Departamento escalaron el volcán Citlaltépetl, mejor conocido como Pico de Orizaba, esta montaña posee el título de ser la más alta de México al contar con 5,636 m de elevación sobre el nivel del mar; a continuación José Luis nos hace una narración sobre este gran logro para el área y para IUSA.

“Formamos parte de Seguridad Ejecutiva y Física de Grupo IUSA, este sector está integrado por 43 personas, estamos aquí para asegurar que tanto la empresa como sus ejecutivos no se encuentren bajo ningún riesgo. Nuestras actividades son dinámicas, de alto impacto, riesgo físico y técnico, practicamos actividades de defensa personal como Jiu-jitsu, Taekwondo y Box, nuestros entrenamientos los llevamos a cabo en las instalaciones de Casa Blanca en Pastejé.

Cada vez que la agenda nos lo permite, procuramos organizarnos para hacer este tipo de actividades, para fomentar la integración de los colaboradores y encontrar un punto de apoyo entre los mismos, estas dinámicas ayudan a conocernos más y las cualidades del equipo de trabajo.

Para esta expedición, un compañero que en su juventud se dedicó al alpinismo, Miguel Caldera, nos hizo la invitación a una convención de montañismo, pero desafortunadamente no podría asistir el equipo completo, ya que se necesita de mayor experiencia y una condición física adecuada para la actividad. Éramos un grupo de nueve, dividido en dos equipos.



Llegamos el sábado 17 para aclimatarnos a la altura y partimos a las doce de la noche del domingo; emprendimos el camino por el “Valle del Encuentro” hacia la montaña, después de las 3 primeras horas estábamos cansados, sin embargo, pudimos apreciar el cielo nocturno y coincidió que esa noche hubo lluvia de estrellas, lo cual fue magnífico; alrededor de las 4 am llegamos al primer refugio, donde nos dijeron que aún nos faltaban 8 horas para llegar a la cima, alrededor de las 5:00 quisimos continuar con la travesía pero afuera todo seguía oscuro y no se veía nada, además, estábamos a -8°C.

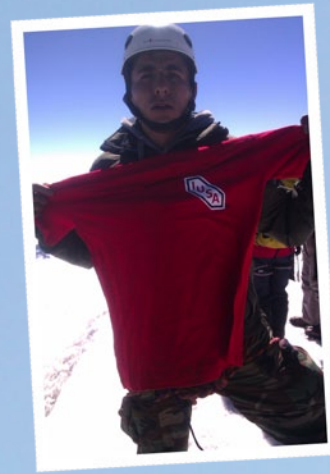
Desde el principio, la persona que nos iba a trazar la ruta comenzó a sentir mareos y se fue rezagando del grupo, de tal manera que cuando alcanzamos el refugio, él no llegó; se tuvo que tomar una decisión grupal, para cumplir con nuestro objetivo de tocar la cima o llegar hasta donde pudiéramos.

Se debe escalar una pendiente de aproximadamente 35-40° de inclinación por el resto del camino, a esta subida la llaman “la subida del arrepentimiento” porque como vas en arena, si no fincas bien tu paso, la arena te regresa 5 pasos y como habíamos escuchado comentarios de otros alpinistas de que el ascenso por las rocas era más fácil decidimos tomar ese camino. Hubo momentos en los que nos deteníamos y algunos pensábamos en quedarnos ahí, pero todos decidimos que juntos terminaríamos; conforme fue amaneciendo el premio de nuestro esfuerzo comenzó a asomarse; la vista que podías ver estando arriba se volvía más gratificante con cada paso que dábamos. Nuestro objetivo era solamente uno en ese momento: llegar a la cima.

Hicimos 11 horas para ascender y realmente no tocamos cima, solamente un integrante del equipo lo logró, Manuel Escobedo Cruz, los demás nos quedamos aproximadamente a 150 m de la cumbre; Manuel tuvo la gran oportunidad de llevar el nombre de nuestra institución a lo más alto de todo México.

En esta actividad de entrenamiento, aprendimos que siempre tenemos que estar atentos a las acciones de los demás: si alguien se cae los otros tenemos que anclarnos al suelo para evitar que los demás caigan, el nivel de concentración debe de estar al máximo porque un error puede costarle la vida a alguien; el trabajo en equipo es fundamental para el cumplimiento de la meta.





Nosotros diariamente manejamos riesgos, pero el ir allá es poner a prueba tus habilidades y aptitudes hacia el trabajo, individual y en equipo; con esta actividad fortalecimos la tolerancia, ya que el esperar, a que llegara uno para avanzar otro, nos ayudó a darnos cuenta que el trabajo y la paciencia no es fácil. También pudimos experimentar un sentimiento de compañerismo que se volvió un factor unificador al tendernos la mano uno al otro. Fue una experiencia muy buena, que nos fortalece como personas y que nos permite tener otra visión de las cosas y apreciar aún más todo.

El llevar la bandera de IUSA era compartirlo en general, no es solo un éxito del Área de Seguridad, es un logro de Grupo IUSA, es de todos. Queremos compartir nuestra experiencia con todos los integrantes de la familia IUSA y dedicársela al Presidente de la misma, Ing. Carlos Peralta; gracias por creer y confiar en su gente, usted está haciendo su parte para llevar a todo el grupo IUSA a un nuevo clima; en ese tenor estamos haciendo equipo y uniendo fuerza para lograr llegar a la cima en la que Grupo IUSA busca estar.”



Alejo Peralta FUNDACIÓN 15 años



Un invierno sin frío 2012

El 4 de diciembre la Fundación Ingeniero Alejo Peralta y Díaz Ceballos IBP; llevó a cabo su campaña “Un invierno sin frío”, donde se entregaron más de 2000 piezas de ropa, juguetes y cobertores; en comunidades de extrema pobreza y marginación de las comunidades Charcos Azules, Las Presas y El Tigre ubicadas en el municipio de San Felipe del Progreso, Estado de México, a donde asistieron colaboradores de Grupo IUSA y de la Fundación.

Durante el evento se entregó ropa para niños y adultos, así como cobertores. De forma paralela los niños jugaron, partieron piñatas y se les entregaron dulces y juguetes, anticipando los festejos navideños y que trae muchas ilusiones a los pequeños.

Un invierno sin frío, es una campaña anual de recaudación de ropa de invierno, juguetes y cobertores, que la Fundación lleva a cabo a través de la donación que realizan los colaboradores de Grupo IUSA, familiares, y empresas amigas, con la finalidad de hacer un poco menos crudo el invierno que pasan habitantes de comunidades con un alto índice de pobreza y que por su ubicación geográfica llegan a tener muy bajas temperaturas durante los meses de noviembre, diciembre y enero.

Agradecemos la donación de ropa a las empresas Grupo IUSA, Tommy Hilfiger México y D'amira ceremonias, a Colegio Bosque Real por la donación de cobertores, así como el apoyo de Liliana Vera, Lorenzo Ruiz Martínez, Sergio Ogarrio y de la regidora Marbella Tapia Tapia por su compromiso y solidaridad por aquellos que más lo necesitan.

Gracias.

Ernesto Carrillo Avila

Coordinador Operativo Fundación Alejo Peralta



“..nos reciben los vecinos de la comunidad, niños, mujeres, hombres de todas las edades, unas mujeres que nos dan la bienvenida nos colocan un collar de flores de cempazúchitl... al menos este día por unas horas para esta gente no existe marginación, no hay pobreza, no hay frío, solo el calor de toda una comunidad que esta agradecida... me siento agradecido con la gente que me dio la oportunidad de ser participe en la entrega de donativos por parte de la Fundación Alejo Peralta.”

Oscar Guadarrama Valencia

“..el delegado de la comunidad agradeció infinitamente por todo lo que se les regalo y como muestra de ello ofrecieron alimentos a las personas de la Fundación y a los voluntarios. La experiencia que me llevo de esta actividad es grata, pues se dibujaron muchas sonrisas en todas las personas que recibían un dulce, ropa o una cobija. La gente no dejaba de agradecer todo lo que se les llevó.”

Mayra Palomares Espinoza

“..lo más satisfactorio es entregar en mano a cada uno de ellos lo que necesitara y ver las sonrisas de alegría de quienes se acercaban, ayudarles a buscar lo que necesitaban, bromear, convivir con ellos fue increíble. Se queda uno con las ganas de llevar más y más ropa, cobijas, juguetes para que todos y cada uno de ellos puedan llevarse lo que quiera a manos llenas. Con gusto volvería a vivir algo así e invitaría a mis compañeros a quitarnos esa apatía, cooperar más que este año y vivir ésa increíble experiencia de repartir las cosas personalmente y regresar con sus sonrisas grabadas en nuestros corazones.”

Ana Luisa López López





Patronato

Carlos Peralta Quintero **Presidente**
Luis Felipe González Muñoz **Tesorero**
Carlos Mochón Sacal **Secretario**

Directorio

Federico Krafft Vera **Director General**
Ernesto Carrillo Ávila **Coordinador Operativo**
Marcos José Zurita Espinosa **Coordinador Administrativo**
Luz Gabriela Jiménez Fonseca **Asistente**
José Emilio Castillo Miramar **Instructor**
Martin Gabriel Serapio **Instructor**
Aron Domínguez López **Instructor**
Alfredo Cruz Miguel **Instructor**

www.fundacionalejoperalta.org
fund.alejoperalta@iusa.com.mx
www.educamovil.org



Paseo de la Reforma No. 2608, Col. Lomas Altas, Miguel Hidalgo, México D.F., C.P. 11950
Tel /Fax: 5261 8994 • 5261 8998 - 5216 4294 • 5216 4298

Tercera parte Trascendiendo en la Historia...



Continuando con la tercera parte de la Historia de IUSA; tocaremos las décadas de los 80's y 90's, donde la empresa logró un gran desarrollo tecnológico, se expandió más allá de las fronteras del país, se tuvo la visión de una innovación que cambiaría la forma de comunicarse en México. Cerca del cambio de siglo, IUSA sufrió uno de sus mayores transformaciones, tras el deceso de su fundador y líder, don Alejo Peralta.

80's

El decenio de 1980 no sólo fue de expansión, sino de consolidación; en 1980 se adquirió el 100% de Industrias Kappa, para 1981 con el propósito de importar maquinaria, equipos y materias primas para IUSA se fundó la

compañía Tanjore Corporation en Laredo, Texas. Hoy en día, los servicios de importación, exportación, adquisiciones y ventas de IUSA y sus filiales, son canalizadas al mercado americano con gran éxito y oportunamente a través de Tanjore Corporation. Ese mismo año se incorporó Cerraduras Yale y un año después, refrendando su productividad en la industria del vestido, se creó Manufacturas Textiles Ideal; para el 83, se abrió Lerma Industrial Textil.

Grupo IUSA continuó su crecimiento, en el año de 1984 comenzó a operar Partes y Accesorios para Neumáticos, (antiguamente Válvulas Pensa); en 1985, Medidores Electromecánicos inicio la fabricación de medidores polifásicos y en ese mismo año se incorporó a IUSA, Harper-Wyman Manufactory Co., fabricante de válvulas, termostatos, reguladores y controles para estufas en México.

La Unidad Industrial de Pastejé, siempre al tanto de aspectos que contribuyan a asegurar la calidad, en 1988 reafirmó su propósito y actualizó sus sistemas para que todos los productos cumplieran con los requerimientos de la normativa internacional ISO 9000, impuesta por la Comunidad Económica Europea.

1980
Entra en vigor el IVA
(Impuesto al Valor
Agregado).

1981
El presidente López Portillo
decreta la nacionalización
de la banca

1981
Nace el primer bebé
producto de fertilización
in vitro

1982
El Banco Interamericano
de Desarrollo otorga a
México un préstamo por
dos mil millones de pesos.

En 1986 se creó Servicios Corporativos IUSA, ubicada en la colonia Lomas Altas en la Ciudad de México, ahí se encuentran actualmente las oficinas de Presidencia y muchas otras áreas directivas de la empresa.

El 17 de noviembre de 1987 se incorporó al Grupo, Fabricantes de Refacciones Automotrices, dedicada a la producción y compra-venta de motores y componentes automovilísticos y en 1988 apareció Tover Cerraduras de México, que produce cerraduras de alta seguridad, el 7 de diciembre del mismo año se inauguró Broches de Precisión Ideal.



'89



En 1989 IUSA cumplió cincuenta años de trabajo, expansión y consolidación; se contaba con 84 empresas, quince de ellas ubicadas en Pastejé. El 21 de mayo de 1989, Alejo Peralta recibió un merecido reconocimiento por su trayectoria como industrial: se le concedió el Premio Nacional de Ingeniería Mecánica, Eléctrica, de Comunicación, Electrónica y Ramas Afines; esta presea le fue otorgada por el Presidente Carlos Salinas de Gortari.

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes otorgó en 1989 la concesión a SOS, de la telefonía celular. El 3 de octubre de 1989 nació IUSACELL, empresa pionera en México en la operación y explotación de la telefonía celular, teniendo a su cargo la zona de la Cd. de México, Hidalgo, Morelos y el Edo. de México, con una cobertura en 148 ciudades. Siguiendo las estrictas normas de calidad que han caracterizado las empresas de la familia Peralta, se buscó un socio que aportara la tecnología para garantizar el mejor servicio; y por esas razones fue seleccionada Northern Telecom. IUSACELL se consolidó en poco tiempo, el servicio se expandió a gran parte del país; creciendo de tal manera, que en 1990 ya contaba con 22 mil usuarios y en 1995 con más de 200 mil.

En 1990 Alejo Peralta incorporó ILCO-IUSA, distribuidora de cerraduras electrónicas, máquinas duplicadoras y accesorios para cerrajería; este mismo año, en Pastejé, comienza la construcción de la Refinería de Cobre, la cual inició operaciones el 30 de junio de 1991 con una producción de cobre catódico 99.9% puro; en este mismo año, surgió IUSANET, que abarca los servicios de interconexión de equipos de computo a larga distancia, con el fin de facilitar la consulta de datos como inventarios y nóminas, así como acceso a bancos nacionales e internacionales o de circuitos privados de comunicación.

90's

En 1992 se estableció Autosafety, fabricante de cinturones de seguridad para importantes compañías automotrices. A fines de ese año, IUSA tuvo un gran crecimiento en el aspecto metalúrgico, consecuencia de esto, se reinauguró la planta de Fundiciones Metálicas (FUMESA), en Huichapan, Hidalgo y en 1994 se creó otra planta en el mismo estado.

En 1993, IUSA adquirió el 100% de la empresa estadounidense Cambridge Lee Industries, situada en Reading, Pennsylvania, considerada una de los líderes mundiales en la fabricación y distribución de tubo de cobre para la conducción de agua, gas, aire acondicionado, refrigeración y una gran variedad de aplicaciones comerciales. En el año de 1995, es inaugurado el edificio del Corporativo en Pastejé; dicho proyecto estuvo a cargo del Arq. Alejandro Gallo.



1990
Octavio Paz recibe el Premio Nobel de Literatura

1993
El gobierno federal establece el Programa de Apoyos Directos al Campo (PROCAMPO)

1994
Es asesinado Luis Donaldo Colosio, candidato a la presidencia.

1998
Se recuperaron cerca de 4000 piezas arqueológicas con colaboración de la PGR

El martes 8 de abril de 1997, a los 81 años de edad, lamentablemente, falleció nuestro fundador don Alejo Peralta y Díaz Ceballos.

El día siguiente a su deceso, como reconocimiento a su trayectoria dentro del IPN, se le rindió un homenaje en las instalaciones del Instituto Nacional Politécnico, en la Unidad Zacatenco, a la que asistieron todos los ex directores del IPN, así como académicos, ex alumnos y alumnos quienes recibieron los restos de don Alejo con aplausos, en señal de respeto.

El mismo día se ofreció una misa de cuerpo presente en el Parque del Seguro Social; en punto de las 12:30 horas ingresó la carroza al terreno de juego, mientras las más de nueve mil personas presentes brindaron un minuto de aplausos. Sus queridos Tigres montaron guardia de honor cerca del féretro, el cual fue colocado sobre el montículo. En las tribunas se podían apreciar mantas de los obreros de Pastejé agradeciendo y despidiéndose de la persona que tanto logró por el desarrollo de la comunidad. Los restos de don Alejo Peralta fueron cremados y hasta la fecha descansan en la cripta familiar ubicada en su preciada Pastejé.

Para enaltecer la memoria del Ing. Alejo Peralta y continuar con su legado filantrópico, se creó la Fundación, en apoyo al desarrollo de las ciencias, las artes y la asistencia a personas y comunidades con carencias materiales.

El nombramiento del Ing. Carlos Peralta Quintero como nuestro nuevo Presidente y Director de Grupo IUSA, se dió oficialmente el 22 de mayo de 1997, un mes y catorce días después del deceso de Alejo Peralta; bajo el título de Presidente del Consejo de Administración de Grupo IUSA, nombramiento hecho por el albacea de don Alejo, Alejandro Comín.

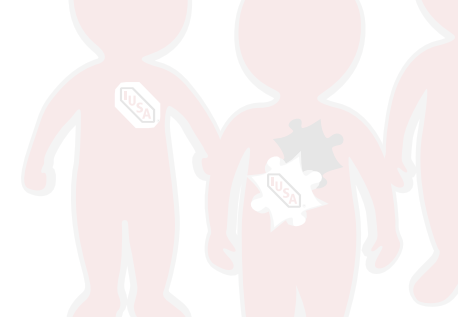
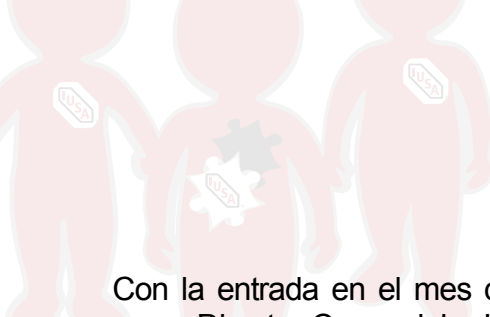
El 5 de Septiembre de 1998 se inaugura Plaza Mariana, un centro para el esparcimiento y convivencia familiar de los trabajadores y la comunidad de Pastejé. Con el Presidente de la República, Ernesto Zedillo, como testigo, se devela la placa conmemorativa del 60 aniversario de IUSA, esta se encuentra en la Ciudad Industrial Alejo Peralta y Diaz Ceballos.



CONTINUARÁ...

Espera la última parte de esta semblanza en una futura edición de la revista.





Con la entrada en el mes de septiembre del Ing. Gustavo Rubio como Director Comercial a IUSA; al área de Capital Humano se le encomendó organizar una actividad para presentar al nuevo líder a todos los Gerentes de zona, Gerentes de producto, especificadores e integrantes del Área de Mercadotecnia; en total veintisiete participantes que asistirían a un intenso recorrido y capacitación técnica por todas las plantas de Pastejé a partir del 15 de octubre.

Aprovechando el viaje de la mayoría de ellos y con la imperiosa necesidad de cumplir el objetivo de integración, se decidió preparar una reunión junto con los organizadores del evento para 32 empleados de la compañía del jueves 18 al sábado 20 de octubre; en un parque campestre llamado *El Ocotal*, ubicado en Jocotitlán a 25 min. de Pastejé; lugar ideal para realizar actividades al aire libre y con las instalaciones propicias para desarrollar interesantes juegos y dinámicas de cooperación que fomentarán la motivación, la unión y el espíritu de equipo rompiendo con la rutina y expectativa de los nuevos cambios. Se contó con el apoyo de un facilitador profesional externo, Lic. Guillermo García, quien maneja una amplia experiencia y de una manera amena lleva a los equipos de trabajo a romper el hielo entre compañeros, creando el ambiente excelente de cooperación y motivación para superar cada uno de los retos planteados.



Las actividades realizadas desde el jueves fueron de varios tipos, tales como dinámicas de introspección, para sensibilizar a los colaboradores, comunicación, planeación, liderazgo, apoyo de equipo, motivacionales, uso de creatividad y toma de decisiones con la intención de transmitir el mensaje de que las habilidades particulares y el entusiasmo de cada integrante del equipo se suman hacia un objetivo colectivo mayor de gran significado, dando la certeza de que trabajando de este modo el éxito es más fácil de lograr.



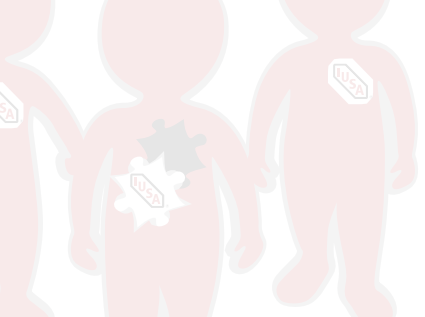
El jueves por la noche inició el Team Building con una clara y precisa explicación para que cada uno de los participantes que estaban presentes y cuales eran los objetivos de la reunión. Seguido de esta breve introducción, el siguiente paso fue hacer una presentación de todos los integrantes; y en esta dinámica nos pudimos percatar que en realidad eran contados los compañeros que se conocían entre sí a pesar de pertenecer a una sola fuerza de ventas. Este momento también sirvió para darle la bienvenida a la gente del Departamento de Mercadotecnia que se fusionó de manera definitiva al Área Comercial, esperando que se logre tener la misma energía de trabajo con un sólo objetivo.

Letyanis Gómez, Gerente de Capital Humano, asistió al evento para conocer a los compañeros de la fuerza de Ventas, ya que el contacto entre las áreas será de manera continua; y en relación a esto ella expresa que la vivencia en el Team Building fue muy práctica e intensa, "...hubo una excelente convivencia e intercambio de ideas; en particular, como voy ingresando a IUSA me fue muy útil relacionarme y conocer de manera personal y en otro ambiente a algunos de mis compañeros...ya que se nos ofreció a los miembros del equipo valiosas experiencias que nos servirán para funcionar mejor en la vida laboral y personal. "



En relación a esto Ania Marroquín, Gerente de Mercadotecnia comenta que la experiencia de que ella y algunas personas de su equipo de trabajo asistieran al Ocotal "...fue extraordinaria, me encantó acercarnos a la gente de Ventas para formar un sólo equipo... para tener un mejor conocimiento de las personas que son parte del mismo... oportunidad de relajarnos de manera personal y como equipo; finalmente descubrir que tenemos habilidades que no conocíamos."





El día sábado concluyó de manera grata la convivencia de este evento dejando a los colaboradores del área comercial con una gran reflexión sobre sus personas y con una gran tarea por hacer; ya que tuvieron el espacio para concientizar que la confianza y el apoyo entre compañeros, la participación de todos los integrantes en alcanzar metas, la negociación efectiva y la solución de problemas de manera abierta es la forma de Hacer Equipo, a favor de esta gran empresa que cada día debe de contar con mayor competitividad y como tal, construir equipos de trabajo de alto desempeño capaces de contribuir al logro de resultados del negocio con amplia facultad para tomar decisiones.



Por parte de Capital Humano esperamos que este tipo de actividades sean de amplio beneficio para la organización; la cual, hoy en día se encuentra en un estado de evolución permanente y que sin el apoyo de un equipo sólido no se podría dar. Es de vital importancia dar el valor preciso que se adquiere al trabajar en conjunto y a los logros obtenidos al tener una plena integración, reconociendo que las competencias y conductas de cada uno de los integrantes aportan una valía significativa para toda IUSA.



A Conexión IUSA, el Ing. Gustavo Rubio, Director Comercial de Privados, le concedió una entrevista acerca de su acercamiento con la empresa, su experiencia dentro de la misma y sus objetivos dentro del Área Comercial.

¿Durante tu educación te desarrollaste en áreas similares a las que trabajas actualmente?

No tuve la oportunidad de trabajar en ventas, sin embargo creo que todos los días nos tenemos que estar vendiendo independientemente en el área que trabajes. En esta época de estudiante trabajé en una empresa metal-mecánica en donde aplicaba todo lo relacionado a mi carrera ya que estuve en el Departamento de Ingeniería y Mantenimiento. Durante esta etapa, de entre los factores más relevantes y que hasta el día de hoy me han ayudado de esta área, han sido, trabajar bajo procesos importantes y el poder compartir y aprender de la gente de planta, las cuales son personas con mucho conocimiento y de las cuales aprendí el valor de la responsabilidad y el compromiso.

¿Qué proyectos has liderado en las otras empresas en que has trabajado?

En cada una de las empresas que estuve pude participar en proyectos relevantes dentro de las organizaciones, siempre trabajando en equipo, lo cual permitía que cada uno se volviera dueño de su proceso y esto lo hacía sumamente profesional y retador.



Ing. Gustavo Rubio
Director Comercial
de Ventas Privados

Ing. Mecánico Electricista, egresado de la Universidad Panamericana en 1995
Gerente y Director en diversas empresas (BTicino, General Electric y Grupo Urrea)

El participar y ser parte de estos permite escuchar, aprender y enseñar; por mencionarte alguno de los proyectos más importantes fue la integración de nuevas líneas al portafolio de productos en donde no éramos líderes, pero al cabo de un par de años logramos tener una participación considerable en el mercado y a nivel interno ayudo a mejorar el margen de utilidad del grupo. Se oye fácil; sin embargo, fueron muchas horas dedicadas en campo, escritorio, desarrollo, estrategias, etc.; donde una vez que todos empezamos a ver los frutos de este trabajo, provoca que uno se sienta fortalecido para seguir con nuevos retos.

Otro proyecto importante fue el participar en el desarrollo y plan de carrera dentro de la organización, en donde logramos que la gente tuviera continuidad, compromiso, sentido de pertenencia y capacitación; todos estos factores influyeron para hacer equipos profesionales y competitivos que hoy en día es lo que el mercado demanda para establecer relaciones a largo plazo.

¿Cómo fue tu contacto en IUSA?

A través de Aguirre Innovación, me invitaron a participar en el proceso para el puesto de Dirección Comercial en donde tuve la oportunidad de entrevistarme con el Dr. Guillermo Aguirre, el Ing. Carlos Peralta Quintero y el Lic. Juan Carlos Peralta Del Río.

Previo a tu entrada; ¿qué expectativas tenías de IUSA?

IUSA, empresa líder en el mercado mexicano en donde tengo la oportunidad de ofrecer, desarrollar todas mis capacidades y conseguir excelentes resultados en lo laboral; además de adquirir, a través de la responsabilidad y confianza, una experiencia inigualable. Estoy seguro que el laborar en esta gran empresa alcanzaré un paso importante en mi vida profesional y personal, junto con el orgullo de ser parte del equipo de trabajo de IUSA.

¿Ha cambiado tu percepción de IUSA ahora que estas a la cabeza del área comercial?

No ha cambiado y es la de seguir siendo líderes en el mercado mexicano, y retomar el mercado internacional, de manera que permitirá fortalecer a la marca e imagen de la compañía, por lo cual tendremos que trabajar con empeño para conseguirlo.

¿Cómo ha sido tu experiencia hasta ahora?

Mi experiencia dentro de IUSA ha sido excelente, ya que afortunadamente las expectativas se empiezan a aterrizar con los planes de trabajo y estrategias que tenemos tanto para el equipo comercial como para el mercado.

¿Cuáles serían tus expectativas?

Trabajar con los canales de distribución para las diferentes soluciones que tenemos, así como, establecer un vínculo muy estrecho con los generadores de demanda profesional (ingenieros, arquitectos, contratistas, instaladores, integradores, etc.), en donde a través de las políticas comerciales podamos dejar espacio para ofrecerles negocio a nuestros socios comerciales y estar 100% integrados con el mercado.

¿Qué mercados vas atacar?

Con la solución que contamos podemos atacar diferentes mercados, lo cual nos permite una gran oportunidad de venta y de participar en los sectores de industria, eléctrico y plomería, en los que buscaremos fortalecer nuestra participación.

¿Crees que tengamos la fuerza y capacidad suficiente para abordar nuestro mercado?

Por supuesto que tenemos la fuerza y capacidad para tener una participación considerable en el mercado; realmente hay gente con mucho talento dentro de la organización, además de contar con una gran infraestructura que nos respalda en el mercado.

¿Consideras que sería positivo una renovación en la imagen de IUSA?

El nombre de la marca IUSA es parte de la identidad corporativa y es lo primero con lo que el consumidor entra en contacto; como todos sabemos la primera impresión es la que cuenta y como su nombre lo indica es la que queda en la mente del consumidor por lo cual es el atributo más visible. IUSA a través de estos 73 años ha ganado este reconocimiento gracias al trabajo, confianza y dedicación; de manera, que más que cambiar la imagen de la marca, tenemos que trabajar en la renovación de la comunicación para alcanzar a nuevos clientes finales, así, nuestro desafío consiste en convertir nuevos clientes, sin perder los fieles que nos han acompañado y apoyado a lo largo de este tiempo.

¿Crees que la innovación forma parte de una estrategia de ventas?

Si tomamos en cuenta que la palabra innovar proviene del latín innovare que significa nuevas ideas e inventos; es claro que forma parte de la estrategia comercial, es decir, hay que buscar una nueva y eficiente manera de hacer las cosas. Sin embargo, el simple hecho de romper las reglas tampoco nos garantiza el éxito.

La innovación estratégica va a depender de la naturaleza del sector de negocios, basándonos en lo que realmente necesita el cliente, la posición competitiva, sus puntos fuertes y débiles, etc. Pero, es necesario tener presente que encontrar una nueva idea de hacer las cosas sin la ayuda de una ventaja tecnológica resultará difícil para el éxito.

Para empezar, toda estrategia comercial parte sobre tres aspectos fundamentales: ¿Qué cliente?, ¿Qué producto?, ¿Cómo ofrecer nuestro producto y brindar al comprador un mayor beneficio?

Creo que tenemos que pensar a la inversa y planteamos más bien, ¿Qué tenemos para ofrecer?, ¿Cuál es nuestra realidad, nuestra ventaja comparativa y cuales son las necesidades que podemos satisfacer? y ¿Quién es el cliente adecuado en un nicho de mercado en el que seamos los primeros en llegar?; para de esta manera desarrollar una estrategia comercial competitiva con los recursos que disponemos.

¿Cuáles son los planes de innovación en el Área Comercial para IUSA?

Uno de los puntos más importantes donde estaremos trabajando en el área comercial será con los diferentes departamentos del Área de Mercadotecnia; como será el diseño de imagen, empaques, posicionamiento, promociones, exhibición y P.O.P., siempre con el objetivo de aumentar las ventas a través de la generación de demanda.

Así mismo, estaremos trabajando en el tema de capacitación, tanto con los influenciadores comerciales, como con los profesionales, ya que estos son el vínculo más estrecho en nuestra escala de valor para el posicionamiento de nuestros productos y mediante los cuales fortaleceremos el departamento de proyectos (especificadores). Con esto se busca que en el proceso de venta de nuestros productos y soluciones queden especificadas desde el inicio hasta la post venta para asesorías técnico-comerciales.

¿En cuánto tiempo crees que veamos el impacto o efectividad del nuevo plan estratégico del área comercial?

Ya empezamos a trabajar; y por ejemplo, en la parte de Mercadotecnia los resultados se tendrán que ver en corto plazo, tal es el caso de los nuevos empaques, productos y la integración de un nuevo catálogo; en cuanto a la capacitación y los proyectos, el impacto será a mediano plazo.

¿Cuál es el porcentaje prospectado de crecimiento en las ventas con respecto a este año?

El compromiso será crecer un 12% contra este 2012. Es muy importante mencionar que contamos con nuevos proyectos los cuales aportarán lo necesario para alcanzar el objetivo trazado; sin embargo, tendremos que trabajar de la mano con todos los Departamentos de la compañía para que estas propuestas logren su maduración, ya que este objetivo no es sólo de ventas, si no de todos los que integramos IUSA; por lo que exhortamos a

cada uno de los integrantes de esta gran compañía a colaborar con su granito de arena, para así, cumplir con el logro trazado.

¿Cómo podrían apoyar otras Áreas de la empresa a que los objetivos comerciales se cumplan?

Los objetivos son de todos los que integramos IUSA, por eso lo más importante será la comunicación y retroalimentación en los planes de trabajo, que tengamos cada una de las Áreas, para poder estar en la misma sintonía y buscar los mismos resultados.



Algún mensaje que creas que sea importante compartir y que quieras dar a los demás empleados de IUSA.

En IUSA estamos viviendo una etapa en la que tenemos que tomar decisiones que marcarán el rumbo de cada persona y de la compañía; es por eso, que los invito a sumarse a la decisión de mejorar, superando las expectativas planteadas por cada uno de nosotros, así como las establecidas por la compañía; de ahí, que sí cada uno de nosotros asumimos nuestra responsabilidad, seguro esta gran compañía logrará y rebasará las metas establecidas.

Conexión IUSA tuvo la oportunidad de platicar con el Lic. Ricardo Kirschner, Director Comercial del Sector Gobierno y en estas páginas les compartimos la entrevista.

Lic. Ricardo Kirschner Director Comercial Ventas Gobierno

¿Podría comentarnos un poco del trabajo que desempeña el Área que usted dirige?

Si, la función principal de nuestra Área de Ventas a Gobierno y contratistas de infraestructura, es desarrollar las relaciones y el mercado con todas las entidades gubernamentales que utilizan nuestros productos actuales, así como buscar potencializar el crecimiento de nuevos productos y servicios. Esto va desde establecer las relaciones comerciales, certificaciones, participar en licitaciones públicas que convocan estas entidades y hacer un seguimiento puntual de todos los proyectos de infraestructura eléctrica que se están desarrollando en el país para ubicar las oportunidades de venta en estos; posteriormente todo el procesamiento, seguimiento y administración de los contratos que derivan de estos procesos hasta su conclusión.

¿Qué productos vendemos por la parte del Área de Ventas Gobierno?

Nuestra principal participación es en el sector eléctrico con líneas de productos para media y alta tensión, incluyendo conductores eléctricos; también manejamos las acometidas hasta el usuario final en su casa habitación o establecimiento comercial, lo que incluye bases y aros de seguridad, entre otros. Por el lado de productos eléctricos de media y alta tensión vendemos los aisladores eléctricos tanto de vidrio y porcelana como poliméricos.

Licenciado en Administración de Empresas, ingresó a IUSA en 1990. Se ha desempeñado en la Dirección de Cobre de Pastejé, tuvo a su cargo el Área de Exportaciones. Fue designado Director Comercial del Sector Gobierno a partir de 1997.

Todas las líneas de apartarayos, cortacircuitos, cuchillas desconectoras desde las más simples monoplares hasta cuchillas de alta tensión de 400 KV; adicionalmente los medidores de energía eléctrica, que son uno de los productos más importantes que comercializamos y donde hemos sido proveedores en México por más de 40 años, primero con Luz y Fuerza del Centro y con CFE; actualmente con la extinción de la primera, todas las operaciones fueron consolidadas en la Comisión Federal de Electricidad.

En los últimos dos años hemos incursionado en el segmento de medidores de agua, que es una línea en la que IUSA llegó a participar hace muchos años y de la cual se había retirado del mercado por varias décadas. Estamos retomando este mercado, para participar en él con un concepto muy similar al que hemos promovido en los últimos años en el sector eléctrico; esto es el medidor electrónico de autogestión con tarjeta de comunicación de dos vías.

Dentro de los productos que son más importantes están los wathhorímetros y además de esos ¿hay algún otro que sea nuestro fuerte?

Sí, el producto más importante que vendemos hoy en día es el **wathhorímetro**, que entregamos básicamente de manera exclusiva en México a la Comisión Federal de Electricidad, y como comento, es el producto más importante, seguido de las líneas de productos eléctricos de media, alta tensión y conductores eléctricos. También comercializamos bases y dispositivos de seguridad para evitar la violación de los medidores. Participamos además en otros mercados que no son tan grandes, le vendemos barras y cintas de cobre y latón a la Secretaría de la Defensa Nacional a través de su División de Industria Militar y estamos comercializando algo de tubería para los ingenios azucareros que siguen aún expropiados por el gobierno desde hace algunos años.

¿Cuáles han sido los principales proyectos en los cuales ha participado IUSA por parte de esta Área?

En proyectos, evidentemente todos los medidores que están hoy instalados en México, residenciales y comerciales, son marca IUSA. Inicialmente los electromecánicos y a partir de 2007 empezamos a probar el medidor de autogestión, lo que nos permitió perfeccionar el producto y hacerlo que fuera a la medida de las necesidades de la CFE; a partir de 2009 hemos estado vendiendo vía licitaciones internacionales año con año este nuevo producto que ha sido muy exitoso y tiene la tecnología mas avanzada.



A la vez participamos en la gran mayoría de los proyectos de infraestructura eléctrica en el país donde la presencia de IUSA es muy importante en todas las líneas de alta tensión que se ven en carreteras, en líneas de transmisión y subestaciones; estos son proyectos en los que de una u otra manera ha participado IUSA, con el propósito de llevar la energía eléctrica desde las plantas generadoras hasta las ciudades, incluyendo toda la red de distribución local en cada población.



En el sector agua también hemos comenzado a instalar proyectos bajo este concepto de medidor de autogestión. Algunos en el Estado de México; el primero que desarrollamos muy exitoso y que ha ido creciendo fué el de Huixquilucan; actualmente tenemos proyectos instalados y por arrancar en otros municipios del Estado de México, y ya operando en los estados de Puebla, Reynosa, Querétaro, Quintana Roo y San Luis Potosí. Estamos activamente tratando de promocionar este nuevo producto en todo el país; esta tarea, por ser un concepto nuevo, implica que los Organismos Municipales cambien su mentalidad y tomen las decisiones adecuadas para racionalizar el consumo de agua y sanear sus finanzas; esta no es una labor fácil, pero es algo que se tiene que dar en México; evidentemente el agua está escaseando en el país y nuestro sistema contribuye a fomentar la cultura del ahorro en los usuarios, a la vez que permite a la gente medirse y pagar lo justo, apoyando que los Organismos de Agua dispongan de los recursos para modernizar sus redes y puedan proporcionar a sus clientes el servicio de manera continua y eficaz.

Por otra lado y como ya mencioné, tenemos la venta a la Industria Militar de barra y cinta que se utiliza para la fabricación de cartuchos; y en caso de los ingenios azucareros, les vendemos tubo flux que se utiliza en los vaporizadores para la producción de azúcar; también estamos evaluando nuestra futura participación en los proyectos de servicio e instalación de decodificadores ligados al proceso de unificación de la señal digital en el país.

Entonces, nos está hablando usted de que tenemos una gran presencia de productos IUSA en el mercado. ¿Qué porcentaje le atribuiría usted que ocupa IUSA en la participación de mercado?

En CFE tenemos una participación con los wathhorímetros, de prácticamente el 100% del mercado. Sin embargo, vendemos muchos más productos a la misma CFE como conductores y las líneas de media y alta tensión dónde sumados, nuestra participación representaría más o menos un 20% de las compras totales que hace CFE anualmente respecto a lo que son todos los bienes de alta rotación

para sus operaciones de mantenimiento y nueva infraestructura. Podemos hablar de que tenemos una participación privilegiada al ser no sólo el principal proveedor de la Comisión Federal de Electricidad, sino en todo el mercado de infraestructura eléctrica, lo que incluye proyectos desarrollados por empresas mexicanas y extranjeras que son alrededor de 15-20 grandes contratistas; muchas de ellos empresas trasnacionales como pueden ser Iberdrola, Siemens, ABB, etc., que son empresas muy fuertes a nivel mundial en el sector eléctrico y las cuales forman parte del grupo de empresas que desarrollan en México los mayores proyectos de infraestructura. De ellos también tenemos un amplio reconocimiento al haber participado por muchos años como uno de sus principales proveedores.

A su consideración, ¿Cuál sería nuestra competencia más fuerte?

Dentro de los procesos de licitaciones internacionales que se desarrollan en México se da acceso cuando menos a todos los países con los que nuestro país tiene un tratado comercial. Sin embargo, hemos podido mantener una posición preponderante y de liderazgo en el mercado en el caso de los wathhorímetros, ya que a pesar de que cualquier empresa puede participar, no han sido capaces de desarrollar adecuadamente la tecnología que disponemos y que además hemos ya registrado como patente en México y otros países. En el resto de nuestros productos, eventualmente llegamos a tener una presencia extranjera, pero muy acortada y los enfrentamos con estrategias buscando que no sea para ellos atractiva la participación en México.

Respecto a los nacionales tenemos a los fabricantes de conductores eléctricos mayores que son *Condumex* y *Viakon*. Hay otros de menor capacidad como pueden ser *General Cable* o *Kobrex*, que son empresas mexicanas que también están participando en el mercado y que en el caso de conductores son nuestra principal competencia. Por la parte de los productos eléctricos de media y alta tensión depende de la línea correspondiente, ya que cada una es un caso en particular; sin embargo, no hay hasta ahora en México una sola empresa que tenga como IUSA una línea tan completa de productos.

¿Cómo afecta o beneficia a IUSA el cambio de gobierno en este nuevo sexenio?

IUSA es una empresa que está reconocida como un proveedor serio y cumplido de los sectores en que participa y con relaciones por varias décadas con CFE; es por eso que nos mantenemos como el más importante proveedor, ofreciendo siempre productos de innovadores con calidad, debido a que tenemos una muy buena imagen de cumplimiento y servicio. En tantos años ya estamos acostumbrados a los cambios de Gobierno y de administración, desde la Presidencia de la República, Secretarios, Directores de CFE, partidos políticos, entre otros. Como sabemos, cada cambio de administración plantea nuevos retos, pero buscamos mantener siempre muy buenas relaciones institucionales y adecuarnos a cada estilo, eso ayuda a afrontarlos y fortalecer nuestra presencia. Yo considero que los próximos seis años serán buenos para México.

CONTINUARÁ...

Espera la continuación de esta entrevista en la próxima edición de la revista.

*En esta edición tuvimos la oportunidad de entrevistar a **Gerardo Tejeda** que está celebrando 5 años de trayectoria dentro de la familia IUSA; tiempo de evolución y entrega que lo ha llevado a la posición que hoy en día tiene como **Gerente de Ventas Regional**. A través de esta plática pudimos conocer ¿Cómo fue su desarrollo? y que tan importante ha sido su labor para el crecimiento diario de la empresa.*

El progreso que ha tenido dentro de IUSA ha sido ganado a base de entrega y dedicación; junto con sus aptitudes de servicio y superación. Gerardo nos comenta que se encuentra satisfecho con todos los logros que ha tenido dentro de la compañía, a lo largo de su permanencia aún se siente motivado a seguir creciendo gracias a las metas que le son fijadas y al propósito de obtener resultados, por los cuales se esfuerza para que sobrepasen sus propios objetivos.

*Ingresó a IUSA debido a su amplio conocimiento técnico de las líneas que son manejadas al interior; aptitud que fue desarrollada de manera autodidáctica en base a su interés personal. Inició trabajando en un proyecto nuevo de especificación y a los tres meses fue promovido a agente de ventas especializado, puesto que a lo largo de 4 años fue evolucionando y lo llevo a manejar varias líneas. Actualmente, además de ser gerente regional de ventas, abarcando las sucursales de **León, San Luis Potosí, Querétaro, Zacatecas y Aguascalientes** y en donde le reportan once vendedores, dos auxiliares administrativas y dos auxiliares de crédito; lidera uno de los proyectos más grandes de IUSA, el cual consiste en la activación de medidores eléctricos con el programa de autogestión en la ciudad de León para tener el control de energía a la medida.*



Gerardo nos podrías comentar sobre tu experiencia en relación a este tema; nos gustaría saber el ¿Cómo y de que manera has aportado para que este proyecto tan importante se logre concretar y cómo es que empatas tu labor comercial con dicho proyecto?

Ha sido una experiencia muy grata ya que el hecho de trabajar con un equipo numeroso para dar un resultado no fue sencillo, este proyecto tenía ya un tiempo desarrollándose y cuando me invitaron a participar en el y que me considerarán para llevar el liderazgo del mismo, fue un gran honor. Para este proyecto se desarrollo una nueva estrategia en la forma de trabajo con respecto a la que se

Nuevas Tecnologías

venía implementando para poder lograr el nuevo objetivo planteado, el cual alcanzamos en menos del tiempo previamente fijado para la entrega. Todo esto sin dejar de lado el trabajo que como gerente regional de ventas desempeño; la importancia del proyecto requirió más atención al mismo; sin embargo, a la par se consiguió el objetivo íntegro de ventas de nuestra región, gracias al trabajo y apoyo de mi equipo, que al seguir la inercia que ya se venía desarrollando logró adaptarse a una comunicación vía electrónica y así, alcanzamos juntos la meta.

En el desempeño diario Gerardo nos comenta que lo que más disfruta de su labor es “hacer negocio redondo”, la posibilidad de que tanto el cliente como nosotros tengamos ganancias es algo que le llena; nos platica que el mayor regocijo, lo ha encontrado en haber integrado un grupo de colaboradores sólido y encaminados a cumplir un objetivo en común.

¿Cómo los motivas a tu equipo de trabajo que trabajen con la misma intensidad con la que tú lo haces para que se cumplan las metas?

De manera positiva; trato de generar un ambiente de confianza y seguridad mutua, nuestra comunicación es totalmente clara y transparente. Cada quien tiene responsabilidades y compromisos a los que responden ante cualquier situación y buscan ante todo tomar decisiones coherentes; esto se ha reforzado con herramientas y valores de identidad y pertenencia a la organización; contrariamente a lo que se pueda llegar a suponer, cada uno de manera personal se ha comprometido consigo mismo y con la empresa para alcanzar sus metas.

¿Cómo percibes el mercado en contraste con años anteriores y ¿qué expectativas tienes para este 2013?

Percibo que el mercado esta contraído en comparación con años anteriores, sin embargo, las ventas en general se mantienen.

También, he podido observar, la fuerte entrada de la competencia sin lograr frenar su acceso; esto ya ha sido tema en varias ocasiones pero aun no se ha logrado establecer la pauta para retomar el liderazgo del mercado. Este 2013 es un año de cambios y personalmente busco continuar desarrollándome dentro de la empresa, deseo que junto con mi equipo de trabajo nos actualicemos para seguir dando resultados y mantenernos en las metas que se nos plantean.

¿Qué significa para ti IUSA?

Es una gran empresa que brinda oportunidad de crecimiento y desarrollo en distintas áreas; es una compañía honesta, de gran magnitud y solidez que te da la confianza para posicionarte al nivel de otras grandes empresas, eso es IUSA.

¿Qué opinas de los cambios que se están llevando a cabo actualmente en el Área Comercial?

Creo que todos los cambios son para mejorar. Ya era necesario contar con un rumbo establecido, el cual no se tenía anteriormente; lo más importante de esto es la guía y dirección que se nos brinda para cumplir con el objetivo en común.

¿Qué mensaje transmitirías a los demás empleados para motivarlos a desempeñar su trabajo?

Que mantengan la visión y el objetivo de ser los primeros en todo lo que hagan, sin perder de vista la libertad de cuestionar el ¿Cómo? de su trabajo y aportar siempre al equipo. Que no olviden la humildad y las ganas de seguir perteneciendo a esta gran familia que es IUSA. Y finalmente, que crean verdaderamente que pueden desarrollar una carrera dentro de la empresa tomando en cuenta la frase que dice: “la tierra es de quien la trabaja y el que mantiene constancia en sus metas, las alcanza.”

Movilidad Empresarial

por Marco López,
Tecnología de Información

INTRODUCCIÓN

En IUSA cada vez más empleados en movimiento o trabajando de forma remota, disponen de una colaboración mejorada, un acceso seguro a los datos y una conectividad fiable mediante una solución de movilidad para impulsar la productividad y disminuir los costos, es una de los proyectos en los que participa el área de Tecnología de Información.

ANTECEDENTES

Como una iniciativa de la Presidencia de nuestro Grupo, el Área de Tecnología de T.I., contempla la evolución y adopción de tecnologías modernas de aprovechamiento de dispositivos móviles como tabletas electrónicas o dispositivos inteligentes.

Para aumentar la productividad, logrando una gestión comercial más eficiente y que permita la toma de decisiones informadas basadas en datos, en tiempo real; estos son sólo algunos de los beneficios que nuestro Grupo obtiene de la adopción de soluciones de movilidad.

Una solución de movilidad eficaz, permite acceder a la información de nuestra empresa utilizando dispositivos móviles, de manera segura y controlada, aprovechando los beneficios de la movilidad para conectarse con empleados, socios y clientes en cualquier momento y en cualquier lugar.



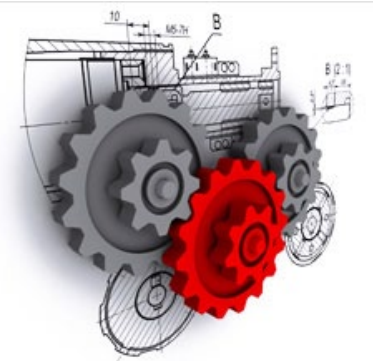
En números

34.9%

A final de 2013, 34.9% de los trabajadores en las empresas de todo el mundo utilizaran la tecnología móvil.

130

En Grupo IUSA, toda nuestra fuerza de ventas, cuenta con un dispositivo móvil, más de 130 vendedores a nivel nacional.



DESARROLLO IN-HOUSE

Nuestros usuarios utilizan aplicaciones diseñadas y desarrolladas internamente, brindando una perfecta solución a la medida y los requerimientos de nuestra área comercial, quienes son los pioneros en la adopción de esta tecnología.

Este tipo de soluciones de movilidad suponen retos, y también ventajas, entre las que destacan la reducción de costos, una gestión comercial más eficiente y una mayor competitividad para nuestro Grupo. Por estos motivos, es importante señalar que la innovación resulta fundamental, la adopción de una estrategia de movilidad, que se integre bajo una arquitectura que sea segura, escalable y robusta con las aplicaciones actuales de nuestro Grupo es uno de los principales retos enfrentados y solventados con éxito.

EN 2012, NUESTRA ÁREA COMERCIAL COMENZÓ A UTILIZAR SOLUCIONES MÓVILES, CON ACCESO INMEDIATO A LA INFORMACIÓN. LOS GERENTES TOMAN DECISIONES EN TIEMPO REAL.

El control de la Empresa



¿Qué beneficios se esperan de una solución de movilidad?

- **Productividad**
- **Reducción de Costos**
- **Gestión comercial centralizada**

“Las soluciones de movilidad en Grupo IUSA permiten al personal de ventas acceso a la información relevante de ventas, les permite conocer las necesidades del cliente, y poder así realizar las tareas más eficientemente que antes. Permite revisar el stock, precios, inventarios e historial, incluso realizar la facturación en forma remota. Esto les brinda todo lo que necesitan para cerrar más tratos en el momento”

CARACTERÍSTICAS Y VENTAJAS

- Las necesidades comerciales de nuestros clientes son satisfechas rápidamente mejorando la productividad y satisfacción de los clientes.
- Simplificación del entrenamiento y mejora de los conocimientos del personal.
- Comunicaciones ágiles y acertadas entre empleados y los procesos de negocio.
- Resolución rápida de problemas.
- Eliminación de las barreras territoriales, colaboración.
- Reducción/eliminación de formularios en papel.
- Gestión centralizada y seguridad de acceso a la información.

La movilidad no está aislada de otras iniciativas que se han implementado dentro del ecosistema comercial, como lo es una red social corporativa



que facilita la comunicación entre el área y la organización, reduciendo el tiempo de respuesta para toma de decisiones, permitiendo la colaboración, comunicación, y que el conocimiento generado sea compartido entre los participantes.

De la misma manera el contenido ahora se encuentra disponible para todos los participantes en la nube corporativa, el acceso a la información es controlado con los mecanismos de seguridad y privilegios de manera centralizada.

La estrategia en el Grupo es la convergencia de la movilidad, computo en la nube y redes sociales corporativas, permitiendo que la manera en que nos relacionamos e interactuamos como personas, empleados, clientes tenga un cambio radical y permita crear un nuevo paradigma de colaboración.

La mancuerna de una clara estrategia y dirección de nuestro Grupo, aunada a una táctica comercial especializada, apoyada por la tecnología de punta disponible, ofrecen en conjunto ventajas competitivas con respecto a nuestra competencia, brindándonos la posibilidad de alcanzar los objetivos planteados.

Una red de próxima generación hacia la que debemos evolucionar, va más allá de la simple conectividad. Es una red desarrollada estratégicamente, optimizada para los requerimientos actuales y diseñados para dar cabida a innovaciones tecnológicas futuras, mediante una protección de la inversión, permitiendo la escalabilidad de las aplicaciones actuales y futuras, garantizando por supuesto una compatibilidad con nuestros sistemas actuales, apegada a estándares internacionales y mejores prácticas.



Actividades profesionales:

Publicaciones

» *Diseño de elementos de máquinas*. México, Trillas, 1990

Reconocimientos

» *Most Valuable Member 1979*, Asociación Americana de Ingenieros Mecánicos (ASME)

» *Premio “Engineering Design”*, mejor estudiante de la maestría en Ingeniería, Design Council / Revista “Engineering”, Londres, Inglaterra, 1985

» *Beca “Overseas Research Student”*, Consejo de Rectores y Vicerrectores de la Gran Bretaña, 1985-1987

» *Experto Internacional ONUDI*, desde 1989

» *Medalla de Oro, Whirlpool Quality Achievement Award*, 1994, 1996, 1997 y 1999

» *Premio Nacional de Tecnología*, 1999, Vitromatic Comercial

» *9 patentes y 11 modelos registrados en México, E.U.A. y otros países*

Última parte de la entrevista con el

Dr. Guillermo Aguirre

Director de Aguirre Innovación

¿A qué atribuye la situación actual de IUSA?

Hay varios factores que convergieron para llevar a IUSA a la situación en que se encuentra actualmente, como los problemas de exportación ó la caída del mercado de Estados Unidos, pero el problema más fuerte fue, que el costo de la materia prima se incrementó y los productos no aumentaron su precio al consumidor, eso generó un golpe muy fuerte para la empresa.

Otro factor importante que influyó mucho, fué la crisis en el mercado de la construcción, este se cayó y su efecto resonó fuertemente, ya que ese nicho era uno de los que sustentaban a la empresa; básicamente todo se deriva de cambios en el entorno y el no haber podido contrarrestarlos a tiempo. Dentro de la propuesta que presentamos, es llegar a estar preparados para el futuro y tener la capacidad de reaccionar anticipadamente a las crisis, así es como IUSA volverá a ser una empresa proactiva y dominante en el mercado.

¿Cuál cree que sea el principal desafío de los directivos de la empresa en este proyecto?

El reto en la dirección es mantener el rumbo de este proyecto, no desfallecer y darle el tiempo suficiente a la empresa para que reaccione y que este proyecto de innovación tenga un flujo adecuado, es cuestión de paciencia. Con el impulso que se está generando va a haber un “efecto dominó”, donde se tire una ficha y esa impulse a todas las demás. La principal tarea de los directivos debe ser el generar interés y difundir una actitud de paciencia con los trabajadores, tener fé en el proyecto; de ellos

Sabías que...

“Volver a ser líder en el mercado y que la gente que está afuera, realmente quiera ingresar a trabajar aquí y que los trabajadores que ya están se sientan orgullosos ”

(los directivos) depende que los empleados acepten el plan y lo difundan, permitiendo así el cambio, otorgándole tiempo a este para que se de la evolución.

¿Cómo deben de contribuir el resto de los empleados para generar una sinergia y que el proyecto fluya de manera exitosa?

Hay que mantener a la gente motivada, la participación e integración es vital; pues todos estamos involucrados y podemos aportar. En este momento, se está trabajando en crear un factor unificador que apoye para que todos empiecen a formar parte del cambio; este protocolo se ha comenzado a mostrar por medio de la frase: IUSA... más que una fábrica. ¿A qué queremos llegar con esto?

Queremos que los empleados sepan que IUSA es más que el día a día, más que ser individuos trabajando por nuestra parte somos una familia que en

conjunto proponemos y hacemos cambios para México. La idea es generar una pasión que cada uno de los trabajadores deben sentir al realizar sus labores; se trata de apasionarse a tu trabajo, de manera que busques más, que no sólo te quedes con lo que se te está pidiendo.

De esta manera que lo que va a conseguir la empresa es volver a ser líder en el mercado y que la gente que está afuera, realmente quiera ingresar a trabajar aquí y que los trabajadores que ya están se sientan orgullosos y ¿por qué no? motivados a trabajar mejor.

“Hay que mantener a la gente motivada”

¿Cómo motivar a los empleados?

Es necesario darle énfasis a la pasión que se siente por la empresa, la tarea de los jefes y de los directores, que son las guías, no es ¿cómo voy a motivar a mi empleado? sino al contrario buscar maneras, opciones y facilitadores de cómo no desmotivar al empleado. Es necesario hablarles siempre con transparencia y con la verdad, por medio de una comunicación asertiva y directa. Se trata de generar y transmitir una verdadera e intensa pasión por nuestro trabajo; esto es lo que nos permitira la innovación y la re-invencción de la organización.

“Es necesario que IUSA se reinvente”

IUSA cuenta con una oficina en Miami que se encarga de hacer la promoción y venta de los medidores eléctricos en diversos mercados internacionales. §



*La tecnología de los medidores de auto gestión ya se exporta a Jamaica y varios países de Centro y Sudamérica y se han hecho sondeos en Japón en donde hay todo por avanzar en 52 millones de hogares.**

El proyecto de los medidores dio inicio alrededor del 2044 y 2005 en los que los participantes y precursores del proyecto se encontraban el Ing. Carlos Peralta, el Lic. Juan Carlos Peralta, el Ing. Eduardo Neri y su equipo. §

*En lo que es el sector de agua, IUSA está licitando para quedarse con la instalación de sistemas de medición inteligente en Chihuahua, Sinaloa, se está a un plan piloto en Acapulco, Puebla, Pachuca, Querétaro, Reynosa, Ciudad del Carmen y en el Edomex. en los municipios de Acolman y Huixquilucan.**

Aproximadamente se elaboran diariamente 2500 medidores Polifásicos y 12000 monofásicos. Δ

Los modelos iniciales de los medidores de autogestión debieron pasar por un proceso de perfeccionamiento e incorporación acorde a todas las funcionalidades adicionales que requería CFE, para el proceso de especificación, bajo la cual finalmente se publicó la primera legislación para este nuevo producto. §



*IUSA es el proveedor más antiguo de la CFE con una relación de 65 años.**

Referencias:

* <http://www.eluniversalmas.com.mx/columnas/2012/04/95301.php>

§ Entrevista con Ricardo Kirschner, págs. 43-46

Δ Entrevista con Jorge Meneses, págs. 8-10

Bibliografía:

- “IUSA, 60 años de Desarrollo Industrial“, D.R. Fundación Ingeniero Alejo Peralta y Díaz Ceballos, I.B.P., primera edición, noviembre 1999, impreso y hecho en México.
- “A Comprehensive Guide to Enterprise Mobility”, Jithesh Sathyan, Anoop N., Navin Narayan, Shibu Kizhakke Vallathai
- <http://www.eluniversalmas.com.mx/columnas/2012/04/95301.php>

Dicen por ahí...

Buenos días.
Muchas gracias por hacernos participe de la emisión de la revista, trae temas muy interesantes. Sólo tengo un pequeño comentario al respecto de su reportaje "IUSA y la Educación" creo que les faltó mencionar a la UEEP (Unidad Educativa Ernesto Peralta), que pasó con la historia de esta institución?
Es cierto que la UPAP también es algo importante para mencionar, pero opino que las bases también merecen consideración.
Por su atención muchas gracias

Sidely Odilón Nava

Sidely, muchas gracias por tu comentario, en respuesta a tu observación, efectivamente la UEEP (Unidad Educativa Ernesto Peralta) es el origen de la UPAP, sin embargo, son la misma institución, por lo que sus inicios son los mismos. El nombre UPAP se adopta en el año 2000 de manera interna; esto se da a raíz de la muerte de Don Alejo y es en honor a nuestro gran fundador que la Presidencia toma esta decisión. Sin embargo, para fines oficiales la razón social de esta institución sigue siendo UEEP.

Agradecemos mucho los espacios que dieron en éste número a la Fundación Alejo Peralta, tanto la publicidad de nuestra campaña de recaudación como la nota.
Ojala nos puedan acompañar el día de la entrega para difundir la labor a todo el grupo, yo les estaré avisando la fecha en los próximos días.
Saludos y nuevamente muchas gracias a todo el equipo.

Ernesto Carrillo Ávila
Coordinador operativo Fundación Alejo Peralta

Muchas gracias Ernesto, es un placer para nosotros promover con el resto del Grupo IUSA la labor que ustedes realizan y con gusto asistiremos a la entrega.

Primeramente felicitarlos por sacar esta revista que nos ilustra todo el panorama que abarca nuestra gran empresa, es interesante ver las semblanzas, historias y recuerdos, así como una vista a IUSA en el futuro innovando productos que ayudan a tener un gran apoyo a la vida cotidiana y produciendo ahorros energéticos a la comunidad a gran escala. Y también me gustaría que tuvieran un espacio cultural que hablaran de libros, poesía, música contemporánea etc.; sería agradable ver el semblante de personas símbolos que han dejado escuela en esta Industria con la aportación de su trabajo, conocimientos y buen trato al personal en general.
Gracias

Ing. Cuauhtémoc Reyes Delgado
Colada Continua Zona Centro

Nos da mucho gusto saber que te han gustado nuestros artículos; agradecemos tus sugerencias de hablar sobre personajes que han hecho progresos en esta industria nos parece interesante y creemos muy posible que en futuras ediciones puedas encontrar noticias al respecto.

Felicidades por el segundo número de la revista. Hacen uso de la tecnología (toda vez que se puede leer la revista como si fuera impresa, es decir, dar vuelta a la hoja). Se usa una redacción agradable. Los pensamientos que ponen (por ejemplo el de Platón) son interesantes e ilustran. Espero puedan poner pensamientos de poetas mexicanos.
Saludos.

Ismael F. Peña González
Área Jurídica

Saludos Ismael, muchas gracias por tus comentarios; tomaremos en cuenta tu opinión y para futuras ocasiones utilizaremos una cita de algún poeta de México.

A continuación publicamos el ejercicio que el Ing. Cuauhtémoc Reyes (Colada Continua, Zona Centro) nos compartió:

Se comenta que Einstein escribió este problema al inicio de siglo y dijo que el 68% de la población mundial no puede resolverlo. ¿Tendrás la suficiente paciencia para resolverlo?

1. Hay 5 casas de diferentes colores.
2. En cada casa vive una persona de diferente nacionalidad.
3. Estos 5 propietarios beben diferentes bebidas, fuman diferentes cigarros y tiene cada uno, diferente de los demás, cierto animal.
4. Ninguno de ellos tiene el mismo animal, fuma el mismo cigarro ni bebe la misma bebida.

La pregunta es: **¿Quién tiene el pez?**

01. El inglés vive en la casa roja

02. El sueco tiene perro.

03. El danés toma té.

04. El noruego vive en la primera casa.

05. El alemán fuma Prince.

06. La casa verde queda inmediatamente a la izquierda de la blanca.

07. El dueño de la casa verde toma café.

08. La persona que fuma Pall Mall cría pájaros.

09. El dueño de la casa amarilla fuma Dunhill.

10. El hombre que vive en la casa del centro toma leche.

11. El hombre que fuma Blends vive al lado del que tiene un gato.

12. El hombre que tiene un caballo vive al lado que fuma Dunhill.

13. El hombre que fuma Bluemaster toma cerveza.

14. El hombre que fuma blends es vecino del que toma agua.

15. El noruego vive al lado de la casa azul.

Respuesta:

Las 10 primeras personas que nos envíen la respuesta correcta al correo de conexioniusa@iusa.com.mx serán acreedoras a un premio.

Queremos aprovechar para agradecer la participación de todos los colaboradores que han contribuido a la generación de contenido en nuestra revista, a través, de estas tres ediciones; al equipo de sistemas, que nos han apoyado en la publicación electrónica de la revista, y a ustedes nuestros lectores por acompañarnos hasta ahora.

¡Gracias y feliz año 2013!

Atentamente:

Conexión
IUSA
Certe en Movimiento



**IV
EDICIÓN**

**ESPERA NUESTRA 4ª PUBLICACIÓN
EN ABRIL 2013...**



En IUSA queremos que las tradiciones de nuestro pueblo perduren. Honrando estas costumbres, aquí le cantamos las mañanitas a nuestra morenita el 12 de diciembre y arreglamos su altar. Entre otras tradiciones decembrinas, están las posadas, donde la gente se reúne a celebrar y comer, se toma ponche y se rompen piñatas; las cuales representan al espíritu del mal y a los siete pecados. Continuemos con esta riqueza cultural que es parte del folklore que hemos compartido generación tras generación.

Costumbres en IUSA

"Fotografías tomadas de los altares de las plantas de Pasteje."



Conexión IUSA

Gente en Movimiento

Contacto: conexioniusa@iusa.com.mx



Corporativo Lomas Altas
Paseo de la Reforma, No. 2608 - PH,
Col. Lomas Altas, C.P. 11950, México, D.F.