



Cámara Española
de Comercio, A.C.
FUNDADA EN 1890

D I R E C T O R I O

2019

TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Cámara Española
de Comercio, A.C.





La relación bilateral entre España y México destaca por su carácter privilegiado, de excepcional cercanía y complicidad. En este sentido, a lo largo de las últimas décadas se ha ido creando un vínculo profundo sobre la base de un acervo rico y plural. México ha sido y es un país estratégico para España, especialmente desde el punto de vista comercial. No en vano España se mantiene como segundo inversor, sumando más de 60 mil millones de euros de Inversión Extranjera Directa (IED) acumulada a finales de 2018. Además, hay más de seis mil empresas españolas registradas que emplean a 300 mil mexicanos de manera directa y dan empleo indirecto a un millón de personas.

En este contexto, una de las prioridades de esta Embajada, que tengo el honor de dirigir, es apoyar la labor de nuestras empresas en suelo mexicano para que puedan formular y poner en práctica sus planes de negocios y sigan contribuyendo al crecimiento de esta gran nación. Con todo ello, nuestras empresas ayudan de forma clara y eficaz al apoyo y difusión de la "España Global", objetivo fundamental en materia de política exterior.

En los 129 años transcurridos desde su creación, la Cámara Española de Comercio (CAMESCOM) se ha convertido en un lugar de encuentro y apoyo en México. Sirve como marco estable de colaboración entre las empresas y actores clave del Gobierno mexicano y del sector empresarial. Asimismo, destaca por ser un firme aliado de la Embajada a través de la colaboración e intercambio de información.

Por ello aprovecho esta oportunidad para animar a todas las empresas –españolas y mexicanas– a seguir aportando sus conocimientos y su experiencia al enriquecimiento de la CAMESCOM, y les reitero nuestro más firme compromiso en apoyar todas sus iniciativas y esfuerzos.



Saludos cordiales,

D. Juan López-Dóriga Pérez

Embajador de España en los Estados Unidos Mexicanos
Presidente Honorario de la Cámara Española de Comercio



Cámara Española
de Comercio, A.C.

FUNDADA EN 1890

Me complace dirigirme a vosotros en esta sexta edición del Directorio de la Cámara Española de Comercio. Como lo ha sido desde hace 129 años, un año más ponemos en marcha el objetivo principal de esta institución: dar satisfactoria representatividad a nuestra red empresarial ofreciendo conectividad a través de convenios y patrocinios, aportando visibilidad por medio de interesantes eventos dirigidos por directivos y funcionarios clave, brindando información valiosa y relevante de las diferentes industrias. Como consecuencia de estas actividades se genera internacionalización de las empresas con participación de capital español en México, y se promueven entornos favorables para las relaciones culturales, colaboración comercial e inversión bilateral. Destacando el actual dinamismo y el buen estado del intercambio económico y comercial entre México y España, somos conscientes de que 2019 se presenta como un año de grandes retos en el panorama tanto local como en el marco internacional, por lo que buscamos con entusiasmo ofrecer los medios y herramientas necesarias para la creación de oportunidades y así, acometer el mercado mexicano con éxito. El presente Directorio tiene como finalidad ser un medio de acercamiento entre vosotros, trabajando conjuntamente para generar espacios mayores de comercio, inversión productiva, turismo, y fortalecimiento de convenios. Asimismo, el tema central de esta nueva edición del Directorio de la Cámara es la Transferencia Tecnológica (TT) en las empresas, haciendo énfasis en la transmisión de los conocimientos científicos y tecnológicos necesarios para el desarrollo de aplicaciones, nuevos productos y servicios, mismos que generan innovación y competitividad. Espero pues, que 2019 sea particularmente un excelente año para reafirmar los esfuerzos destinados en crecer nuestra comunidad y, sobre todo, os reitero la total disposición de la Cámara para todos ustedes.



Saludos cordiales,

D. Antonio Basagoiti Pastor

Presidente de la Cámara Española de Comercio

Servicios Cámara Española de Comercio A.C.

La Cámara Española de Comercio en México cuenta en su haber con más de 125 años de historia, fue fundada en 1890 con el fin de fortalecer el desarrollo de las relaciones económicas y empresariales entre España y México.

En la actualidad, cuenta con alrededor de 600 socios, que conjuntamente concentran a más del 80% de la inversión española en México, sin olvidar que España es hoy por hoy el segundo país inversor en México. La Cámara centra sus esfuerzos en ser el nexo de unión de las empresas españolas en México, así como posicionar estas como grupo fuerte ante las empresas y administraciones locales. Por lo tanto, es clave la labor de *networking* que ejerce entre empresas españolas y mexicanas, así como entre empresas recién llegadas y aquellas que ya cuentan con experiencia en el país.

OBJETIVO

1. Posicionar la imagen de España en México y viceversa, para estimular el intercambio económico y empresarial.
2. Poner en contacto a las empresas locales con las españolas.
3. Generar y proveer a las empresas de información económica, comercial y jurídica sobre México y España, para beneficiar el comercio y la inversión.
4. Organizar acciones para facilitar la generación de oportunidades de negocio entre nuestros socios.

5. Promover la vinculación de la comunidad con organismos empresariales, Instituciones Gubernamentales, medios de comunicación, instituciones educativas y entes relacionados.
6. Desarrollar actividades formativas de *networking* y estratégicas.

Conocer a las empresas nos permite hablar de ellas, identificar oportunidades y potenciales escenarios de desarrollo, posicionamiento y más y mejores relaciones.

La Cámara trabaja constantemente en el ámbito público y privado, lo que permite acercar a instituciones, estados, organismos y cualquier entidad que ayude al desarrollo de las empresas. De forma privada, se busca conocer y analizar las características de las empresas, lo que nos permite prospectar e identificar oportunidades para nuestro ecosistema. La Cámara trabaja identificando socios estratégicos como medios de comunicación, instituciones educativas, instituciones públicas, asociaciones empresariales, estados y organismos, para el desarrollo y posicionamiento de iniciativas.

¿QUÉ OFRECE LA CÁMARA?

Comunicación e Información

- Seminarios, conferencias y eventos: desarrolla diversas actividades sectoriales, eventos con instituciones sobre temas muy variados, y de diferentes formatos; siempre buscando que se ajusten a las necesidades, peticiones e intereses de los socios y sus *stakeholders*.

Contenido



Transferencia Tecnológica: factor de innovación y crecimiento social

www.camescom.com.mx

18



Una gran oportunidad para México y España

Mario García Cueto

www.aserta.com.es

Aserta y la incursión de empresas

europeas en mercados latinoamericanos

Juan Carlos Lugo Escoriza

www.aserta.com.mx

22



¿Tercerizar la nómina? Conoce las ventajas para tu empresa

Ángel Daniel Rodríguez Mora

www.consolide.com.mx

26



¿Por qué construir en acero?

www.ferrebarniedo.com.mx

30



Mantenimiento: un verdadero aliado

Juan Carlos Manzano Vicuña

www.sematra.com.mx

34



Hot tapping para beneficiar medio ambiente y producción

Comunicación Corporativa

iberdrolamexico.com

36



Apostamos por una conectividad sostenible

Marta Sánchez

iberia.com

38



La relevancia de un compliance "Hecho en México"

Luis Miguel Ramírez Ruggeberg

www.lho.global

40



"Su tranquilidad, nuestra responsabilidad"

Vincent Etcheverry

logimpex.com.mx

42



Caminando juntos hacia un desarrollo sustentable

Ciro García Armesto

www.naturgy.com.mx

44



Renovarse o morir, la innovación se abre camino

Victor de Ávila Rueda

www.sacyr.com

46



México debe implementar antes de 2024 tecnologías de ERHG que den valor agregado a la sociedad

Sergio Méndez Fernández

www.ingenieriaconstruccion.sener

50



El mercado móvil en México hechos y actores que han influido en su evolución

Ana De Saracho O'Brien

www.movistar.com.mx

52



Responsabilidad ambiental, ¿estamos preparados?

José Carlos Blanco Pérez

www.tbsmexico.com.mx

56



El comercio entre México y España ante la transformación digital

Manuel Eslava Pérez

www.tibagroup.com/mx

60

Directorio

64



México y España en el proceso de Transferencia Tecnológica

A finales de la década de los ochenta y gracias al fenómeno de aceleración de producción de patentes e investigaciones en universidades de Estados Unidos, se creó y aprobó la Ley Bayh-Dole, que permitió la apropiación privada de las investigaciones realizadas por dichas instituciones académicas.

Esto dio como resultado una transformación al binomio tradicional I+D (Investigación + Desarrollo) sumando a la Innovación como un factor de gran importancia para el enriquecimiento de este proceso.

I+D+I se convirtió en la fórmula que coadyuvaría en el desarrollo de una estructura de educación y de un mundo empresarial sostenible; determinado mediante procesos múltiples y por la misma naturaleza de las empresas.

Derivado de ello, otros países como España y México replicaron el modelo desarrollado, tratando de promover la comercialización de investigaciones universitarias y buscar adaptar a sus necesidades diversos esquemas de Transferencia Tecnológica.

Gracias a los múltiples vínculos entre ambos países, los proyectos de Transferencia Tecnológica se han visto favorecidos por la cooperación entre instituciones y gobiernos de las dos naciones, sobre todo desde finales de la década de los noventa.

Las empresas de capital español que se internacionalizan a México desde hace décadas han desarrollado localmente, y a menudo de la mano de empresas mexicanas, tecnologías tan cotidianas al día de hoy como la movilidad en bicicleta en la Ciudad de México, o la digitalización de algunos servicios en entidades financieras.

Desde la administración pública, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) por parte de España y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) por parte de México, son un vivo ejemplo de instituciones públicas que fomentan la ejecución de los proyectos multilaterales de Transferencia Tecnológica beneficiando a empresas, universidades y administraciones por igual.

Encontramos otros ejemplos de TT en la implantación de sistemas de peaje en carreteras concesionadas; en la operación de plataformas de extracción de petróleo; la innovación en servicios turísticos o la implementación del expediente electrónico en la salud pública.

De igual forma, las empresas en conjunto destinan esfuerzos y montos económicos significativos al desarrollo social mediante fundaciones para la infancia, la educación y la cultura.

Estas aportaciones traen consigo múltiples beneficios como la mejora en la sustentabilidad de las grandes urbes, la mitigación de la inequidad y desigualdad en el acceso a los servicios de salud, o la eficiencia en la gestión de infraestructuras fundamentales para México, por mencionar algunos.

En la actualidad, foros de Transferencia Tecnológica entre ambos países se llevan a cabo de forma transversal en ferias, exposiciones y entornos diversos de sectores tales como el turismo, la automoción, la salud, las finanzas o la energía, por poner algunos ejemplos.

I+D+I se convirtió en la fórmula que coduvaría en el desarrollo de una estructura de educación y de un mundo empresarial sostenible; determinado mediante procesos múltiples y por la misma naturaleza de las empresas.



Es por ello que la Transferencia Tecnológica es un proceso que toma gran relevancia en el desarrollo social, encaminado principalmente a convertir la inversión y la internacionalización en motores de crecimiento, no solamente económico, para el entorno. Asimismo, desde instituciones oficiales como la Cámara se ha mantenido una constante en el fomento de las buenas prácticas empresariales, así como acciones éticas que agregan valor a los servicios a los que la sociedad accede.

España invierte valor en México

En este sentido es de relevancia mencionar que la inversión española en México es una apuesta a largo plazo. España es el segundo inversor a nivel mundial en México después de Estados Unidos, con más de 6,300 empresas participadas en capital español y un acumulado en inversión que supera los 63,000 millones de dólares.

Las empresas presentes en México llegan después de un intenso estudio de viabilidad y con sentido de permanencia. Así lo demuestra el hecho de que la mayoría de ellas llevan décadas en México, donde reinvierten una parte importante de las utilidades.

A través de la Cámara Española de Comercio –institución con 129 años de historia en México y cuyo

objetivo es el fomento del comercio y la inversión entre ambos países– dichas empresas encuentran un canal de vinculación con las organizaciones establecidas en el país, lo que les permite generar proyectos de valor agregado, además de ser una herramienta de colaboración y suma de esfuerzos, generando nuevos espacios de inversión así como áreas de innovación tecnológica.

De este modo se obtiene como resultado el complemento al desarrollo del sector empresarial, con el objetivo de impulsar el crecimiento y fortalecimiento del mismo. Esta nueva publicación de la Cámara busca mostrar algunas de estas colaboraciones entre empresas de ambos países, que han resultado en proyectos a largo plazo, que vincularán y beneficiarán permanentemente y de forma virtuosa a las sociedades de México y España.

La **Cámara Española de Comercio** fue fundada en 1890. Centra sus esfuerzos en ser el punto de unión de las empresas españolas en México, así como posicionar éstas como grupo fuerte ante las empresas y administraciones locales. Por lo tanto, es clave la labor de *networking* que ejerce entre empresas españolas y mexicanas, así como entre empresas recién llegadas y aquéllas que ya cuentan con experiencia en el país.
www.camescom.com.mx

Aserta y la incursión de empresas europeas en mercados latinoamericanos



Grupo Financiero Aserta, especializado en fianzas, seguros de caución, seguros de crédito y reaseguro, cuenta con más de 150 años de experiencia acumulados entre sus empresas, las cuales cuentan ya con calificaciones de Aa2, aaa y AA en México; y Baa2, A- y BBB- a nivel global, otorgadas por Moody's, AM Best y Fitch Ratings, respectivamente.

Desde su conformación como grupo financiero, Aserta ha venido a la alza, siendo hoy la empresa líder en Latinoamérica, operando con 33 sucursales en México, una en España, y con operaciones/emisiones de garantías en Panamá, Colombia, Guatemala, Nicaragua, Ecuador, Bolivia, Paraguay, Perú, Costa Rica, Puerto Rico, Estados Unidos, Canadá y Reino Unido. Solamente en

2018 el grupo tuvo más de 285 mil operaciones, respaldadas por reaseguradores reconocidos a nivel mundial como son Hannover RE, Scor, Odyssey RE, entre otras.

A través de la experiencia adquirida en México y ahora en Europa, así como en los distintos países latinoamericanos, se han hecho patentes algunas situaciones que suelen complicar las operaciones de empresas europeas que buscan incursionar en nuevos mercados de Latinoamérica. La primera es la gran diferencia entre las regulaciones de los países: mientras que en Europa existe un mercado y legislación homologados, en Latinoamérica no es el caso, habiendo grandes diferencias entre un mercado y el siguiente, situación que demanda una curva de aprendizaje en cada nuevo país.

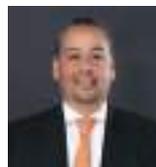
Estas diferencias entre legislaciones se han convertido en obstáculos para los negocios de dichas empresas, quienes han encontrado una solución en el establecimiento de alianzas con socios comerciales que puedan acelerar el proceso de adaptación en los mercados locales.

El segundo obstáculo suele ser la restricción de recursos. En Europa, el mercado de las garantías está en su mayoría dominado por el sector bancario, cuyos productos limitan considerablemente el capital de trabajo o fondo de maniobra de las empresas. Sin embargo, el mercado de la caución empieza a penetrar cada vez con más profundidad, ofreciendo a las empresas europeas una alternativa que facilita su crecimiento y la incursión a países en

Mientras que en Europa existe un mercado y legislación homologados, en Latinoamérica no es el caso, habiendo grandes diferencias entre un mercado y el siguiente, situación que demanda una curva de aprendizaje en cada incursión a un nuevo país.

Latinoamérica, al ser un producto que permite destinar los recursos a sus estrategias de crecimiento y no tenerlos congelados en la contratación de garantías. Esta situación tiene especial importancia en la entrada de las empresas extranjeras en México, ya que el mercado de la caución se encuentra en etapas tempranas de desarrollo, siendo Aserta la primera institución que logró convertirse en aseguradora de caución en la historia del país.

En línea con su estilo de liderazgo, Aserta continúa su crecimiento y expansión en la zona, basado en la sensibilidad ante las necesidades de todos sus clientes, su profundo conocimiento de los mercados locales, la cercanía con su extensa red de agentes y brokers, y la accesibilidad que proporciona su constante innovación tecnológica.



Juan Carlos Lugo Escoriza
DIRECTOR GENERAL COMERCIAL Y DE
SUSCRIPCIÓN, ASERTA MÉXICO

Aserta nace en 1954 con el nombre de "Fianzas Modelo". Se especializa en fianzas y seguros de caución, seguros de crédito y reaseguro.
www.aserta.com.mx

¿Tercerizar la nómina? Conoce las ventajas para tu empresa



Actualmente, una gran cantidad de directivos se inclinan por contratar empresas de tercerización de personal a través de la figura del *outsourcing*. No importa el tamaño, desde pequeños emprendimientos hasta grandes corporaciones delegan parte de sus labores a equipos externos.

El manejo del personal resulta un proceso complejo que requiere una inversión de tiempo y esfuerzo considerable. Tomando en cuenta que el capital humano es el recurso más valioso con

el que cuenta una empresa, la tercerización de la nómina se convierte en una solución ideal para brindarle la mejor atención. Existen diversas dudas alrededor de la figura del *outsourcing* de capital humano, pero ¿de verdad ofrece ventajas para tu negocio? ¡Claro que sí!

Ventajas de tercerizar la nómina vs. manejarla de forma interna

El cálculo de la nómina no se trata sólo de una tarea engorrosa, sino que implica la creación de un departamento que se dedique exclusivamente a ello para poder garantizar una gestión exitosa, al tiempo que se suman diversos gastos para poder llevar a cabo dicho proceso. Esta situación puede cambiar a través del *outsourcing*, contratando empresas especializadas en tercerización de la nómina.

¿Cuáles son las ventajas de manejar tu nómina con un equipo externo?

Pago de la nómina a tiempo: la empresa de *outsourcing* asignará un equipo que estará pendiente de hacer los pagos a tus colaboradores en el momento correcto, incluyendo las

bonificaciones o descuentos de ley que deban aplicarse en cada caso.

Cálculos de nómina precisos: puedes tener la garantía de que las cuentas nómina serán realizadas de manera correcta, evitando cualquier error que pueda significar inconvenientes con tu plantilla, con tus finanzas o con las autoridades.

Evitar multas y sanciones por parte de las autoridades: tener una nómina al día, siguiendo todos los parámetros legales, se traduce en tranquilidad.

Reducción de costos: tercerizar la nómina te evita gastos como la contratación de nuevo personal y la compra de equipos o herramientas tecnológicas para llevar a cabo esta tarea. La empresa de *outsourcing* usará su propia estructura interna para llevar a cabo el trabajo.

Eliminar la carga administrativa: ya no tendrás que estar preocupado por estas responsabilidades, sabes que cuentas con un equipo externo preparado para ejecutarlas.

Contacto frecuente: las dudas o requerimientos especiales pueden surgir en cualquier momento; en ese caso, siempre podrás conversar con la empresa que maneja tu nómina para trabajar en una solución adecuada a tus necesidades.

¿Qué me ofrecen las empresas de *outsourcing*?

Con una estructura propia, junto a expertos en materia de cálculo de nómina, seguridad social, legal, fiscal y migratoria, una empresa de *outsourcing* para el Capital Humano se convierte en el vínculo entre tu empresa y tus colaboradores. Al conocer tus necesidades como patrón, este equipo externo implementará la logística necesaria para ejecutar todas las operaciones y procesos derivados del manejo de la nómina que van más allá del pago de salarios, como retenciones, pagos de ISR, pagos de IMSS, INFONAVIT, SAR, pago de impuestos locales, entre otros. Dentro de este esquema, tendrás garantizado:

Soporte Administrativo: la empresa de *outsourcing* se encargará de la ejecución de todas las actividades administrativas requeridas, brindar asesoría legal en materia laboral, asignar especialistas en temas de cálculo de nómina y Capital Humano, ser un respaldo ante instituciones laborales y otras actividades relacionadas con el manejo de nómina –de acuerdo al contrato–.

Soporte Legal y Fiscal: el cumplimiento de la normativa laboral es clave para tu compañía. La gestión de nómina tiene muchos aspectos amparados por diferentes leyes que contemplan beneficios o prestaciones a los colaboradores. La omisión o incumplimiento de estos deberes tienen impacto directo en la operatividad, así como en las finanzas internas. Contratar a especialistas te asegura tener toda la documentación al día, evitando cualquier inconveniente al garantizar el cumplimiento de los nuevos lineamientos de la reforma en la Ley Federal del Trabajo, cuidado de la imagen de la empresa con el IMSS e INFONAVIT, evitar sanciones fiscales y de seguridad social, y creación de contratos entre empresa-colaboradores que protejan jurídicamente a ambas partes.

Soporte tecnológico: el *outsourcing* de vanguardia te puede dar acceso a la más moderna tecnología para la gestión de nómina. Especialmente con todo lo relacionado al uso de software que simplifica cualquier cálculo de prestaciones como vacaciones, permisos, promociones, entre otros. La principal recomendación que debes tomar en cuenta es asegurarte de que esté avalado y autorizado por el IMSS para realizar cálculos, procesos y pagos de cuotas obrero-patronales.

Reportes actualizados: a través del uso de estas herramientas tecnológicas, puedes revisar todos los datos relacionada con el personal. Es una ventaja poder tener esta información actualizada, especialmente cuando se trata de elaborar reportes.

Contacto frecuente: ya sea que quieras mantener una estrecha comunicación con los colaboradores, o necesitas aclarar cualquier duda o requerimiento especial con la empresa de *outsourcing*, debes contar con canales que te permitan esa conexión. Mientras más amplias sean las opciones, mejor será este proceso.

Beneficios a la nómina: las empresas dedicadas al manejo de Capital Humano generalmente han establecido relaciones con aliados en diversos sectores. Esto puede impactar positivamente en una nómina al brindar beneficios y compensaciones generales.

Servicios complementarios: un servicio integral de gestión de nómina no se limita sólo a las tareas administrativas o legales. Algunas empresas de *outsourcing* tienen un catálogo amplio de opciones como reclutamiento y *headhunting*, evaluaciones psicométricas, estudios socioeconómicos, asesoría y gestión de trámites tanto para la seguridad social como para procesos migratorios en el caso de empleados extranjeros.

¿El *outsourcing* es legal en México?

En los últimos años, esta práctica ha tenido un crecimiento exponencial en México. De hecho, el *Informe de Censos Económicos 2014* del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) reportó que se había incrementado en un 48%, en sólo 10 años. Tendencia que se ha mantenido. Entre enero y noviembre de 2017, la subcontratación laboral



Con esta solución, un equipo externo se hará cargo de todos los procesos administrativos y legales implicados en la realización de una nómina; así puedes dedicarte enteramente a las actividades clave de tu negocio sin preocuparte por este tema.

creció 5.4%, mientras que el año anterior había sido de 0.9 por ciento, de acuerdo con cifras del INEGI. Por estos datos, se estimaba que en 2018 cerraría con un alza del 7%. México se ubica en el quinto lugar en la industria del *outsourcing* en América Latina, con un valor en el mercado de USD\$1,457 millones anuales. Aunque algunas empresas han empleado la tercerización como una vía para evadir impuestos y otras responsabilidades como empleadores, lo cierto es que una estructura de subcontratación bien organizada puede rendir beneficios tanto para las compañías como para la población laboral. Para disminuir cualquier riesgo, su práctica está regulada por la Ley Federal del Trabajo (LFT), que incluyó el concepto de *outsourcing* luego de una reforma en 2012. En este sentido, el Artículo 15-A establece que *“el trabajo en régimen de subcontratación es aquel por medio del cual un patrón denominado contratista ejecuta obras o presta servicios con sus trabajadores bajo su dependencia, a favor de un contratante, persona física o moral, la cual fija las tareas del contratista y lo supervisa en el desarrollo de los servicios o la ejecución de las obras contratadas”*.

Este mismo artículo explica que para realizar este tipo de trabajo se deben cumplir las siguientes condiciones:

- No podrá abarcar la totalidad de las actividades, iguales o similares en su totalidad, que se desarrollen en el centro de trabajo.
- Deberá justificarse por su carácter especializado.
- No podrá comprender tareas iguales o similares a las que realizan los trabajadores que se encuentran al servicio del contratante.

El incumplimiento de estas condiciones podrá conllevar sanciones, de acuerdo a la ley, incluidas las responsabilidades referentes a la seguridad social de los colaboradores. En este sentido, las empresas de *outsourcing* también deben entregar a los contratantes comprobantes de pago de nómina y de cuotas de IMSS, junto a declaraciones de retención de impuestos y demás obligaciones legales. La contratación de una empresa de *outsourcing* puede ser la mejor vía para gestionar la nómina de tu empresa. A pesar de que tengas algunas reservas sobre dejar en manos externas el manejo del personal, en el mercado local existen equipos altamente calificados para llevar a cabo esta tarea sin ningún inconveniente mientras tú puedes dedicarte de lleno a las actividades base de tu negocio. Lejos de preocuparte, seleccionar una empresa especializada en Capital Humano representa una ventaja competitiva.



Ángel Daniel Rodríguez Mora
GERENTE COMERCIAL

CONSOLIDÉ fue fundada en 2014. Se especializa en tercerización de personal, maquila de nómina, reclutamiento y *headhunting*, seguridad social, trámites migratorios.
www.consolide.com.mx