

Capitanes

(02-05-2022).- Raúl Gallegos...

Es el nuevo presidente de la Asociación Mexicana de Capital Privado, que por primera vez integró a tres mujeres en su consejo directivo. La industria de capital privado en México ha tenido un crecimiento anual compuesto de 12 por ciento en los últimos 10 años y al cierre de 2021 sumó 67 mil 800 millones de dólares en levantamientos de capital.

Invierten en distribución

Grupo Bodesa, dirigida por Salvador Alanís, iniciará la expansión de sus operaciones en todo el territorio nacional.

Luego de haber logrado un aumento en sus ventas de 172 por ciento en 2021, esta compañía de retail con operaciones en la región centro-occidente del País ampliará su cobertura con una estrategia de comercio electrónico integral.

Dicha estrategia incluye la construcción y puesta en marcha de un centro de distribución para hacer llegar los productos de sus tiendas La Marina y El Bodegón a todo el País.

Su nuevo centro de distribución, ubicado en el Parque Industrial Apolo, en Irapuato, Guanajuato, contará con una extensión de 3 mil 200 metros cuadrados y está pensado para crecer modularmente, según las necesidades del mercado.

Con una inversión de 15 millones de pesos, este centro de distribución está planificado para surtir a 28 tiendas, con un radio de cobertura promedio de 88 kilómetros y estará conformado por 20 tractores y 50 cajas secas.

Grupo Bodesa tenía hasta ahora presencia en Jalisco, Colima, Michoacán y Guanajuato, y se especializa en la venta de ropa, calzado, muebles, electrónica, línea blanca, ferretería y teléfonos celulares con opción a financiamiento.

La empresa espera cerrar este año con un repunte en ventas online de 60 por ciento frente a 2021, así como abrir 17 tiendas en los próximos cinco años.

Pymes para rato

La empresa de contadores públicos y consultores de negocios RAM México, encabezada por Alfonso Elías Bornacini, anuncia hoy su fusión con Asesores de Consejo y Alta Dirección (ACAD), que capitanea Guillermo Cruz, una consultora especializada en empresas familiares y Pymes.

La idea de esta operación es fortalecer la oferta de servicios para las empresas mexicanas, que en su mayoría son pequeñas y medianas, por lo que demandan asesoría en temas de gobierno corporativo, responsabilidad social y medio ambiente.

En México, las empresas familiares representan 85 por ciento del PIB y 90 por ciento de las unidades de negocio, de acuerdo con cifras del Inegi.

Sin embargo, tanto RAM como ACAD saben que la mayoría de estas compañías no sobreviven a la etapa del fundador, además de que sólo una tercera parte llega a la segunda generación y apenas poco más de 10 por ciento sobrevive a la tercera generación. Por esa razón buscan consolidarse para capacitar a más empresas y garantizar su permanencia en el mercado.

Una vez que se concrete su fusión, RAM México y ACAD desarrollarán planes estratégicos y de capacitación para generar mejores prácticas empresariales pues, según la experiencia recabada por

ACAD, las compañías que aplican criterios de gobierno corporativo llegan a tener un crecimiento hasta de 30 por ciento respecto a las que no lo hacen.

Cobros digitales

Úsala, el unicornio argentino que capitanea Pierpalo Barbieri, está apostando a crecer lo más rápido posible en México, su mercado más relevante.

Esta fintech, valuada en 2 mil 500 millones de dólares en su última ronda de financiamiento, ha puesto la mirada en los pequeños negocios, emprendedores y trabajadores independientes del País.

Para ganar a estos usuarios acaba de lanzar Ualá Bis, un sistema de cobros con menores comisiones respecto a las que ofrecen otras fintechs.

Ualá Bis quiere diferenciarse de otras soluciones de pago ofreciendo el servicio no sólo en grandes ciudades, sino en poblaciones más pequeñas, donde los cobros vía tarjeta o en línea siguen sin ser una realidad.

Además del pago con tarjeta, este servicio ofrece liquidar a través de un link, por lo que no es necesario que vendedor y comprador estén en el mismo sitio.

Es precisamente esta modalidad la que quieren aprovechar para ganar mercado a otras fintechs.

Clientes cumplidores

Los que cada vez toman más fuerza como clientes de la industria automotriz nacional son las empresas que se encargan de arrendar autos en el País, agrupadas en la Asociación Mexicana de Arrendadoras de Vehículos (Amave), que preside Alberto Gómez.

Durante el primer trimestre del año, este gremio representó 4.9 por ciento de las ventas totales de autos nuevos.

Esto representa un avance respecto a la participación del primer trimestre del año pasado, cuando fue de 3.6 por ciento y del mismo periodo de 2020, cuando fue de 3.3 por ciento.

En medio de la caída de las ventas de vehículos a nivel nacional, las compras de los arrendadores se convirtieron en un respiro para la industria automotriz.

Adicionalmente, una de las tendencias en el mercado de arrendamiento es la demanda de unidades híbridas y eléctricas, pues los clientes las solicitan como una forma de probar esos autos para posteriormente considerar su compra.

capitanes@reforma.com

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:

<https://www.reforma.com/capitanes-2022-05-02/op225773>

Fecha de publicación: 02-05-2022