

Capitanes

(17-02-2023).- Ruth Vela Huerta...

Es la capitana de Nextiva en México, empresa estadounidense de telecomunicaciones que recientemente recibió una inversión de 200 millones dólares de Goldman Sachs. La apuesta es expandir su equipo de innovación y desarrollo en el País, donde opera desde hace cuatro años, con un equipo de más de 130 personas.

Rutas desiertas

Con la salida de Aeromar se perdió la última gran aerolínea regional que había en México y con ello, quizá la posibilidad de atender algunas rutas como Piedras Negras, Ixtepec, McAllen, entre otras.

Y es que si Viva Aerobus, Volaris e incluso Aeroméxico mostraran interés en atender esas rutas, el primer reto sería conformarse con mercados muy pequeños, pero de nicho, poco atractivos y no muy rentables para aerolíneas más grandes.

El segundo reto es que, aunque estas tres aerolíneas tienen la capacidad para atender esos mercados, tendrían que llenar las aeronaves que manejan y sus flotas cuentan con unidades muy modernas, con una capacidad para mover de 150 a 190 pasajeros.

En cambio, Aeromar, a cargo de Danilo Correa, contaba con equipos ATR, con capacidad para transportar entre 42 y 78 personas. Así que cualquier otra aerolínea tendría que pensar en nuevas unidades adaptadas a esta necesidad de menos pasajeros.

Por el momento, parece poco probable que dichas rutas se sigan operando.

Hasta ahora, ninguna de las tres aerolíneas mexicanas ha manifestado su interés por cubrir las rutas que deja la salida de Aeromar del mercado aéreo mexicano.

Revisión de políticas

El plan del Gobierno mexicano para aprovechar los movimientos que traigan el nearshoring y el T-MEC no será posible si no apresura una modificación a sus políticas.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), que lleva Luis Antonio Ramírez Pineda, lanzó un plan ambicioso, pero positivo para sustituir la proveeduría mundial que requiere Estados Unidos por la mexicana.

Esto significa que México pretende elevar sus exportaciones hacia el vecino del norte en sectores que hasta ahora tienen baja participación como el de cómputo o la industria química, por ejemplo.

Lo anterior obliga al Gobierno federal a hacer una revisión de las políticas para asegurar que verdaderamente se potencien la capacidad de innovación, exportación y la generación de tecnología.

Tendrán que ser políticas adaptadas a los nuevos tiempos, que permitan la ubicación de nuevos parques industriales y brinden apoyo contundente a las pequeñas y medianas empresas del País.

De entrada, el plan de incrementar la proveeduría mexicana requiere acciones de la Secretaría de Economía, que lleva Raquel Buenrostro, para facilitar las exportaciones. Sin embargo, el plan debe ser integral e involucrar a otras dependencias.

Nace asociación

Con México como uno de los mercados más importantes de data centers en América Latina y el mundo, siete empresas del sector formaron la primera Asociación Mexicana de Data Centers (MEXDC).

El organismo, que será presentado oficialmente en la Ciudad de México en los próximos días, actuará como portavoz, punto de contacto reconocible de las necesidades de la industria e interlocutor entre el Gobierno y la sociedad en general. Además, podrá gestionar temas de política económica y social.

Las empresas fundadoras y promotoras son Ascenty, DCD, Equinix, Layer9 Data Centers, Odata, Scala Data Centers y KIO, quienes buscarán proteger la posición alcanzada por la industria mexicana de data center en el presente, así como sentar las bases para el futuro del sector.

La junta directiva está formada por el CEO de Equinix, Amet Novillo, quien fungirá como presidente; Alejandro Cantú, CCO de Layer9 Data Centers, será vicepresidente; mientras que José Luis Friebel, quien se desempeña como Managing Director de DCD para España y Latinoamérica, será el secretario general de la asociación.

¿Lealtad?

Aquí le adelantábamos que la operadora de restaurantes Alsea, que capitanea Armando Torrado, haría cambios a partir de este año en su programa de lealtad Wow+, que actualmente suma más de un millón de usuarios activos en todo el País y que permite acumular saldo por cada consumo en sus restaurantes.

La sorpresa no muy grata para los miembros de este programa fue que, a partir de este año, en vez de acumular el 5 por ciento de su consumo, ahora sólo acumularán el uno por ciento.

Es decir, si los miembros de Wow+ gastaban mil pesos en un consumo en restaurantes como Chili's, Italianni's, P.F. Chang's, El Portón, The Cheesecake Factory, Vips, Burger King, California Pizza Kitchen o Domino's Pizza, hasta el año pasado podían acumular 50 pesos por dicho consumo, pero ahora solo acumularán 10 pesos.

Los directivos de Alsea solían presumir que su programa de lealtad realmente premiaba la preferencia de sus clientes, pues prácticamente, tras consumir en uno de sus restaurantes, Wow+ les acumulaba suficiente saldo como para echarse un café o bebida. Ahora no les alcanzará para casi nada.

capitanes@reforma.com

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:

<https://www.reforma.com/capitanes-2023-02-17/op243631>

Fecha de publicación: 17-02-2023