

Capitanes

(12-09-2023).- Jimena Marván...

Es la directora ejecutiva del Capítulo Cero México de la Iniciativa de Gobernanza Climática del WEF, cuya meta es transitar a una economía neutral en emisiones de carbono antes de 2050. Tiene más de 20 años de experiencia en energía, en áreas de planeación, sustentabilidad, gestión de riesgos, arquitectura empresarial y asuntos externos.

Reorganizan el negocio

El fenómeno del nearshoring ha provocado un proceso de desglobalización y reconfiguración de las inversiones en la manufactura de productos, sobre todo en el sector automotor.

Las compras de insumos fuera de las áreas de producción cayeron desde 2021 alrededor de 22 por ciento y Capgemini espera una nueva baja de 19 por ciento en los próximos dos años.

Esto preve que al menos 75 por ciento de la cadena de suministro de la industria deba trasladarse a un país cercano.

Y es aquí donde México ha sacado ventaja, pues el nearshoring ha dado un impulso a la Inversión Extrajera Directa y a las exportaciones nacionales.

Ante esto, la capitana para América Latina y Canadá de Capgemini, Aruna Jayanthi, se encuentra en el País, con el fin de sostener encuentros con sus ejecutivos para reorientar el negocio hacia áreas de oportunidad.

El objetivo es movilizar el músculo de transformación del negocio e impulsar oportunidades en territorio nacional aprovechando el nearshoring, apalancado con la inversión de 2 mil millones de euros en Inteligencia Artificial que realizará la compañía en los próximos tres años.

Quinto aniversario

La plataforma mexicana de micropréstamos Baubap, cofundada y liderada por Roberto Salcedo cumple hoy su quinto aniversario de operación con más de un millón de clientes en el País.

La empresa financiera busca impulsar la inclusión de personas desatendidas por la banca tradicional y contribuir a resolver problemas como la falta de educación financiera.

Desde su creación, la startup logró el apoyo de fondos como Park Cities Asset Management, Grupo Alfin, YCombinator, Goodwater Capital, 500 Startups, Harvard Management Company y Cathexis Ventures, entre otros.

Con lo anterior y con el trabajo realizado con otras instituciones Baubap ha levantado 30 millones de dólares, 3 millones de capital y el resto en financiamiento.

En el último año, la empresa logró duplicar su cartera y para fines de 2023 esperan triplicarla. En 2024 esperan lanzar un nuevo producto orientado al pago de bienes duraderos.

En la actualidad la firma otorga más de 300 mil créditos al mes y para inicios del 2024 espera superar más de medio millón de créditos mensuales.

Nuevo desarrollo

Jorge Carbonell, operador principal de Región de Keller Williams, presenta hoy el proyecto habitacional y comercial sustentable "La Santa Vid", ubicado en San Miguel de Allende.

Se trata del primer desarrollo residencial fullness en el País, ya que además cuenta con un centro comercial, viñedos, granja orgánica, centro de bienestar, espacio para eventos y un centro ecuestre.

La inversión de La Santa Vid es de mil 500 millones de pesos para la parte residencial, y otro tanto para el desarrollo comercial. Este último es financiado por la primera FIBRA privada que apuesta por un centro comercial campestre y sostenible.

El proyecto desarrollado por Carbonell, INOBA Desarrollos y Artigas Arquitectos, es el primer conjunto residencial pensado tanto en vivienda habitacional, como para invertir en inmuebles del tipo de renta corta que predomina en la ciudad, con un 90 por ciento de ocupación.

La Santa Vid se ubica a 10 minutos de San Miguel de Allende y a 30 minutos de Querétaro.

Agilizan devoluciones

Las tardanzas de las devoluciones de productos es una de las experiencias de compra que los consumidores menos disfrutan.

Eso fue lo que reveló el estudio comparativo Comercio Unificado 2023, elaborado por Manhattan Associates, cuyo gerente regional comercial de Latinoamérica Norte es Javier Robles.

En el estudio, se reveló que el 41 por ciento de los compradores considera que el proceso de devolución lleva mucho tiempo, y el 96 por ciento volvería a comprar a los minoristas que ofrecen una experiencia fluida en este proceso.

De ahí que Manhattan Associates se dio a la tarea de implementar una serie de mejoras en sus capacidades de gestión de devoluciones para agilizar y optimizar estos procesos, así como ofrecer una buena experiencia tanto para los consumidores como para los minoristas. Su idea es crear un proceso sin fricciones, promover un aumento del tráfico en tienda y generar oportunidades de venta cruzada.

Ahora, los consumidores pueden elegir la forma más conveniente para hacer una devolución, ya sea en la tienda o en línea, lo que también incluye opciones sin impresora. Los reembolsos o cambios se procesarán en el momento en el que el transportista escanee el paquete, lo que tomará de tres a cinco días menos comparado con las tiendas minoristas.

Ya de paso, se reducen los gastos de envío, se optimiza la ruta de retorno de un producto y la colocación en el inventario en función del surtido y los niveles actuales de existencias.

capitanes@reforma.com

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo

ESTA NOTA PUEDES ENCONTRARLA EN:

<https://www.reforma.com/capitanes-2023-09-12/op256351>

Fecha de publicación: 12-09-2023