

17 sept 2025

Reunión del 17 sept 2025 a las 10:59

CST - Transcripción

00:00:00

Humberto Juarez Nelson: Buenos días. Perdón, una disculpa est una llamada ahorita de que entró hace 5 minutos y hasta ahorita pude colgar.

Luis Múzquiz: Okay.

Susana Osuna: Bueno,

Luis Múzquiz: ¿Qué tal?

Humberto Juarez Nelson: Creo que pues n más Susi fue la única que confirmó, entonces yo creo que a lo mejor vamos a estar nosotros dos no más.

Luis Múzquiz: Sí. Okay.

Humberto Juarez Nelson: Mm. Buenos días, Luis. Luis y Luis.

Luis Montfort: Hola, Humberto, ¿cómo están?

Humberto Juarez Nelson: Muy bien.

Luis Montfort: Voy a poner mi cámara apagada por temas de conexión.

Humberto Juarez Nelson: Gracias. Sí, no te preocupes, no te preocupes. Okay, no te preocupes.

Luis Múzquiz: Eh, bueno, eh, me decías que, o sea, pudieron leer el correo que que enviamos eh y qué fue lo que lo que quieren que lo lea otra vez para irnos acordando

Humberto Juarez Nelson: Sí, sí, sí, sí. Claro. Vamos, vamos a darle. Sí, déjame, déjame yo también irme. Eh,

Luis Múzquiz: a ver.

00:01:04

Luis Múzquiz: Déjame encontrarlo nada más. Ah, sí, aquí está. Ya. Bueno, entonces lo voy a leer para que nos vayamos acordando. Dice, "¿Qué tal? ¿Cómo están? Espero que bien. Cuando hablamos de estrategia de contenidos para Grupo Nelson, veo claramente dos vertientes complementarias que se pueden trabajar en conjunto o en paralelo. Las dos pueden ayudar. Por un lado está el contenido comercial. Eh, en ese tipo de

contenido busca comunicar trayectoria, expertiz, el valor comercial, o sea, comunicar valor de Grupo Nelson como socio estratégico de clase mundial para las empresas que buscan un espacio eh para las empresas que buscan una solución, digamos eh una solución tiene varios nombres eh técnicos, pero es como eh una solución 360 o una solución ya empaquetada de

Humberto Juarez Nelson: Sí, un edificio donde ya pueden entrar y no tienen que empezar a hacer nada más que empezar a andar, echar las máquinas andar.

Luis Múzquiz: o build to su construida ya a la medida.

Humberto Juarez Nelson: Amén.

Luis Múzquiz: Un traje a la medida.

Luis Montfort: Llave en mano.

Luis Múzquiz: Ajá.

Luis Montfort: Llave en mano.

Luis Múzquiz: llave en mano.

00:02:25

Luis Montfort: Puede ser.

Luis Múzquiz: Sí, si usamos llave en mano, solución 360, build to sot no son exactamente lo mismo, porque bil to su implica que la vas a construir. Y bueno, se trata de contar la historia de cómo a lo largo de de las décadas ya Grupo Nelson ha acompañado y tiene la experiencia trabajando con empresas globales de clase mundial en ayudarles a instalar sus operaciones en Mexicali y en otras partes de México dentro de parques industriales. Entonces, explicando que es una solución, una turn key solution que que comprende profundamente las necesidades que tienen los corporativos que están buscando una solución muy específica para meterse adentro de un parque industrial.

Humberto Juarez Nelson: Sí. V. Mhm.

Luis Múzquiz: Entonces, ese ese tipo de contenido responde a las preguntas de quienes eh de que de quienes están buscando no nada más el espacio, sino como ya una solución integral, ¿verdad? O sea, por ejemplo, una nave con certificación lead, o sea, eh Led, un desarrollo ya a la medida que cumpla con requisitos muy específicos en tiempos definidos. Pero por el otro lado, bueno, ese ese es un tipo de contenido. Por el otro lado tenemos el el otro tipo de contenido que podemos llamar contenido técnico, es el contenido específico técnico de cada nave standalone o de cada parque industrial.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Ah.

00:03:56

Luis Múzquiz: Entonces, eh son dos tipos de contenidos. Aquí, por ejemplo, mencionaríamos cosas más pues técnicas. Sería como una especie de catálogo en donde se mencionan cosas como o variables o atributos como altura libre, el tipo de construcción, la capacidad eléctrica, el sistema contra incendios, acceso a carreteras, metros disponibles, certificaciones y ese ese tipo

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Luis Múzquiz: de contenido responde a las a las necesidades de que de quienes como que ya están buscando una oferta, nada más quiero ver cuál es la oferta que tienes rápido.

Humberto Juarez Nelson: Mhm. Mhm.

Luis Múzquiz: Entonces, estos dos tipos de contenido no no compiten. Creo que se complementan. A lo mejor hay unas empresas que buscan alguien que haga la solución completa y hay otros que a lo mejor están buscando como un listado de dime qué es lo que tienes disponible o algo así. E entonces esa combinación nos va a permitir de contenidos o ese esa diferenciación en estos dos tipos de contenidos nos permite entender un poquito mejor cuáles son los dos tipos de contenido para contar una mejor historia. Podemos generar por un lado, fichas técnicas y por el otro lado podemos generar contenido más como de storytelling, como más en formato de prosa. Prosa es como cuando cuentas una historia.

Humberto Juarez Nelson: Sí.

00:05:16

Luis Múzquiz: Entonces, por un lado tenemos ese formato de prosa y por otro lado podemos hacer como listados o fichas técnicas de de las naves industriales, de los parques industriales. Eh, podríamos eh crear ese contenido. Entonces, uno de los de los primeros pasos sería proponer que homologuemos pues los atributos de Pero estos atributos creo que tienen que ver con con el segundo tipo de contenido que es el contenido como técnico. Entonces, o sea, cuando vas a vender cualquier cosa, eh, si esas cosas se parecen o entran dentro de una categoría, eh, se pueden hacer homologaciones de los atributos de de lo de lo que estés vendiendo, ¿verdad?

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Luis Múzquiz: Entonces, en este caso, eh deberíamos de validar o definir cuáles son los atributos que siempre queremos que estén presentes para poder ir creando ese contenido técnico. Entonces, hicimos una lista de los atributos que que pues nos imaginamos que podrían estar presentes en cada uno de los edificios de Grupo Nelson, sean standalone o sean naves industriales y y ahí viene una lista.

Humberto Juarez Nelson: Mhm. Mhm.

Luis Múzquiz: Entonces, las categorías son, por ejemplo, la ubicación, la logística, o sea, los accesos, si está cerca de cuáles son las distancias reales, los accesos, el transporte público, lo que esté cerca, si no sé si si sea relevante, pero el ferrocarril si está cerca o no, o los aeropuertos.

00:06:53

Luis Múzquiz: Y luego las otras categorías son energía, agua y utilidades, que es por ejemplo la potencia eléctrica disponible, eh si tiene subestación o no, tiempos de conexión con la CFE o cualquier detalle relativo a a ello, el agua, el gas natural, las telecomunicaciones y luego las la otra categoría sería la tercer categoría sería naves y especificaciones técnicas, o sea, la superficie total puede ser del parque industrial o de la nave. el número de andenes o rampas, eh la iluminación natural o los jardines, lo que tengan. Y luego los la cuarta categoría sería sistemas contra incendio. Entonces, eh por ejemplo ahí pues hablaría de bombas, cisternas, detectores, hidrantes, tanques, por ejemplo.

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Luis Múzquiz: Este la Bueno, creo que ahí mismo se podría hablar de seguridad, o sea, por ejemplo, el perímetro, no sé, el alto de la barda o algo así, si hay algún tipo de certificación o o circuito cerrado.

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Luis Múzquiz: Luego la otra categoría, creo que es la la quinta, sería los permisos y cumplimiento de riesgos. Luego hay otra categoría que sería operación y servicios del parque, o sea, como es la administración o las amenidades. Y luego está la eh otra categoría sería flexibilidad y escalabilidad, o sea, si hay flexibilidad para crecer o no dentro del parque.

00:08:15

Luis Múzquiz: Luego otra categoría sería incentivos y entorno regulatorio. tiene que ver con, por ejemplo, si hay algún tipo de si hay algún tipo de esquema aduanero cercano o algún programa local de lo que sea, ¿verdad? De fast track o de permisos o lo que sea. Y luego otra categoría de términos comerciales, eh la renta base o las penalidades o los costos operativos. Y luego eh bueno, hicimos otra categoría de reputación y comunidad industrial. Por ejemplo, historia de entregas a tiempo, cartera de inquilinos, eh cartera de inquilinos, ancla, eh o casos de éxito, rotación de inquilinos y referencias verificables y visitas con inquilinos actuales. Nada más una sugerencia, ¿verdad? Habría que ver si podemos de qué tipo de certificaciones podemos hablar, que sean certificaciones como LED, leadership ener in energy and environmental design. eh porque son valoradas por empresas eh americanas y globales. Entonces, creo que podemos poner ahí eh LED ahí en grandote en varios lugares. Y bueno, básicamente es como para homologar estas categorías o listas en cuanto al contenido técnico, porque creo que entre en el contenido de prosa, o sea, de storytelling, creo que sí está muy claro, pero la parte más técnica es la que creo que debemos de resolver primero, definir estas estas este categorías.

00:09:48

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: Les voy a poner un ejemplo rápido, eh, que creo que va a ayudar a, por si no ha quedado muy claro, les voy a poner, les voy a compartir la pantalla. Eh, a ver, es ejemplo de eh de otra industria, no tiene nada que ver con ustedes, pero es una homologación a final de cuentas. Ahí se ve la pantalla, ¿verdad?

Susana Osuna: Sí.

Luis Múzquiz: Eh, bueno, por ejemplo, aquí hay un proyecto aquí, a ver. B banners creo que es este. Sí. Bueno, por ejemplo, esta es una empresa que hace que hace impresión de banners publicitarios. ¿Sí se ve ahí, verdad o no?

Humberto Juarez Nelson: Vamos estarando tu tu mailbox ya.

Luis Múzquiz: Ah. Perdón, eh, ya ahí está. Okay. Bueno, esta es una empresa que se dedica a una de las cosas que hace tiene varias, pero una de las que hace es banners publicitarios. Tus banners hay en general hay varios tipos. Los principales son el roll up, el tipo X y la pared gráfica. De hecho, ahí salen del lado derecho. O sea, la pared gráfica es cuando es más grandota.

00:11:04

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: El banner tipo X es un banner que como stand alone y el roll up lo jalan hacia arriba y tienen otros. Entonces, aquí en realidad son siete. Entonces este es el tipo X, este es el roll up, eh luego sigue la pared gráfica, banderas publicitarias rectas, luego tienen otras banderas que son tipo gota, que es esta que está saliendo ahí, y luego sale hay unos que se llaman stand, pero también lo quisieron meter eh lo quisieron meter ellos dentro de la categoría de banners y luego los stands que son como para restaurantes. Entonces, si se nos fijamos, todos comparten una serie de características comunes. Por ejemplo, el banner que es el tipo X, ahí dice cuáles son las aplicaciones, cuáles son los tamaños disponibles, cuáles son las características de ese banner, eh cuáles son los materiales de impresión y qué es lo que incluye. Y luego para el roll up va a decir básicamente algo muy similar, o sea, cuáles son las posibles aplicaciones, los tamaños disponibles, o sea, aunque cambien los tamaños, de todas maneras sigue siendo un atributo tanto para el banner tipo X como para el banner roll up como para la pared gráfica, aunque cambien los tamaños, siguen siendo los mismos atributos. Por ejemplo, en la pared gráfica hay dos tipos de tamaño disponible, que es de 2,30 por 2,30 o de 225 por 3 m.

00:12:28

Luis Múzquiz: Y en los banners tipo en el roll up hay cuatro tamaños disponibles. Entonces, aunque lo número de medidas para cada uno de estas dos soluciones es diferente, en uno hay dos medidas y en otro hay cuatro, de todas maneras es un solo atributo que se llama tamaños disponibles. Entonces, y hay ciertos materiales de impresión para uno de los banners, por ejemplo, uno es en lona y en tela y tiene acabados de mate y brillante y el otro es en tela, lona, pero también se puede hacer con mate o en acabado brillante. Entonces, eh no sé si aquí queda un poquito más claro, o sea, son siete productos diferentes, pero los siete tienen cinco o seis atributos muy similares. por ejemplo, los materiales o los tamaños. Nada más quería enseñar esto porque creo que dentro de la oferta comercial de Grupo Nelson eh probablemente podemos hacer una lista de atributos muy parecida para los parques industriales o para los que son eh productos standalone. Entonces, este, bueno, no sé qué opinan de esto.

Humberto Juarez Nelson: Eh, sí, yo estoy de acuerdo contigo. De hecho, cuando leí el correo, sí entendí el, o sea, a lo que a lo que te referías con dos diferentes historias que contar, ¿no?

Susana Osuna: M.

00:13:58

Humberto Juarez Nelson: Una lo que lo que acabas de mencionar tú ahorita.

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Este, sin embargo, yo yo pienso que aquí en este caso el contenido B, sí, creo que se va a enfocar un poquito más a lo que Rodolfo y la constructora traigan a la mesa. Sí, porque obviamente ahí sí estás hablando de cuestiones muy técnicas, ¿no? Y de los edificios y y lo que hacen. Entonces, yo siento que Rodolfo quiere un poquito más de de digoamente no está aquí. Este, le mandé un mensaje, pero no me lo contestó.

Luis Múzquiz: Sí. Sí, yo yo

Humberto Juarez Nelson: Este, sí, sí. Y a lo mejor ahí, Luis, sería importante que tú tuvieras una junta con él directamente. Sí, porque siento yo que él él quiere un approach más handson sobre la página y cómo va a resaltar las bondades de la constructora.

Luis Múzquiz: pienso, o sea, he estado, o sea, este de lo que he conocido creo que, pero no estoy seguro, pero intuyo, o sea, esto es como un comentario SL pregunta para ti.

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: Creo que deberíamos de en la adentro del sitio hablar de forma unificada, pero de dos cosas, aunque aunque sea de forma unificada, que es, o sea, te construimos la, o sea, creo que en un mismo sitio podríamos hablar completamente del tema de la construcción y de y de la oferta de las naves, o sea, creo que lo podemos meter meter todo de una forma coherente en un solo sitio en donde digamos, "Oye, este es build

00:15:32

Humberto Juarez Nelson: Sí, sí.

Luis Múzquiz: to suit, estas son todas las que tenemos y tenemos esta experiencia trabajando con la empresa A, B, C y D, o sea, ellos cuando necesitan una nave a la medida nosotros se las hacemos, pero tenemos esta oferta también. O sea, creo que

todo eso se puede armonizar ahí adentro.

Humberto Juarez Nelson: Sí, sería ir resaltar las naves que hemos construido a la medida, ¿no? O sea, para eh los clientes, digo, que la verdad han sido pues muchas, ¿no? Las las naves que hemos construido a la medida. Entonces, yo creo que sí por ahí debería de ir un poquito porque digo, hablando de inventario, Luis, pues realmente ahí nos quedamos. nosotros muy pobre. O sea, yo ahorita me quedé pensando y dije yo, ahorita viendo sobre todo tu ejemplo que estabas poniendo ahorita de los banners, eh, siento yo que si nos vamos por ese lado de alguna manera nos vamos a complicar un poco el asunto, porque realmente en inventario tenemos de todo. Entonces, ¿sí me entiendes? Ahí sí comparten ciertas características, pero pero las diferencias en esas características son enormes.

Luis Múzquiz: Aha.

Humberto Juarez Nelson: Entonces, eh si es un poquito más Yo ahorita me quedé pensando, hijole, ¿cómo voy a asociar?

00:16:51

Luis Múzquiz: Aha.

Humberto Juarez Nelson: Vamos a suponer ahorita que vamos a estamos ahorita pensando de hacer una nueva de inventario nueva, que realmente no sé ni por qué si no hay ventas.

Luis Múzquiz: Aha.

Humberto Juarez Nelson: Este este pero una nave de inventario nueva comparada con una nave de inventario del vigía, ¿no? Que es una la 18 19 por decirte una cosa, pues ahí dejan de compartir muchísimas cosas, o sea, dejan de compartir eh cosas como estacionamiento, como áreas verdes, dejan de compartir este eh incluso incluso el material con que

Luis Múzquiz: Aha. Sí, sí. La diferencia es dela.

Humberto Juarez Nelson: fueron diseñadas y construidas, ¿no? O sea, si hay cosas que comparten, pero son muy muy este leves, muy esporádicas. Entonces sí, sí, yo digo, tendríamos que ver la manera cómo cómo cazar estas dos cosas, ¿no?

Luis Múzquiz: Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Y y por ejemplo, yo no a mí la la ventaja que me gusta de mi competencia, por ejemplo, es que ellos construyen naves todas idénticas y ellos te pueden decir, "Tengo, o sea, sí me como que es muy fácil decir, tengo naves." A

00:18:04

Humberto Juarez Nelson: diferencia de nosotros que yo te puedo decir, "Tengo nave de tomate, chile y cebolla." Ellos dicen, "No, tengo naves de tomate."

Luis Múzquiz: Sí, es como cuando haces casas de interés social 100 todas seguidas iguales, todas.

Humberto Juarez Nelson: Ah, aunque no es cierto, ¿verdad? Es una porque digo también Yams maneja maneja naves, o sea, tiene California, por ejemplo, que tiene naves viejas ahí y son muy parecidas a las nuestras.

Susana Osuna: Yo creo que más bien la estandarización, digo, como yo vi el otro.

Luis Múzquiz: Aha.

Susana Osuna: Ah, yo creo que hablaríamos de los parques porque los parques son diferentes entre sí, o sea, es bien diferente que digas vigía, Nelson 2, Nelson un las características por parque para empezar es diferente.

Humberto Juarez Nelson: Sí, claro, claro. Tienes toda la razón. Sí, sería Sí, sí.

Susana Osuna: Entonces, yo creo que hablaríamos de parque como bondades del parque, el que tiene sistema centralizado, o sea, con sus bondades de parque, ¿no? Cada uno porque es diferente y el inventario sería una pestaña aparte porque porque mi inventario varía.

Luis Múzquiz: Sí.

00:18:54

Susana Osuna: Yo creo que no voy a meter todo el inventario ocupado o desocupado, más bien voy a meter el inventario disponible y lo voy a ligar como como una llave al al a ¿Qué dices?

Humberto Juarez Nelson: Eso es buena idea. Eso es buena idea.

Susana Osuna: Ah, ubicación dentro de Park Nelson y puedes irte a la pestaña donde dice ah parque Nelson con estas bondades, ¿no? O vigía con estas con esta descripción de parque.

Humberto Juarez Nelson: Sí. y a lo mejor hacer una historia por cada parque, ¿no?

Luis Múzquiz: Sí, sí, creo que estaría bueno eso también, Pero aquí tengo la duda es, o sea, haz de cuenta que tú quieras hablar de cosas que te convenga hablar, ¿verdad?

Susana Osuna: Pero yo creo que sería catalogarlo por ubicación.

Humberto Juarez Nelson: O sea, realmente eso pudiera ser a lo mejor

Luis Múzquiz: O sea, ustedes, Grupo Nelson, quiere hablar de cosas que convenga hablar. Entonces, nada más es pensar un poquito de si nos conviene hablar de todas las

naves standalone o parques industriales de forma exhaustiva, ¿sí o no? ¿Y por qué? O sea, si nos conviene o no. O sea, eh entender un poquito eso y porque pienso que el objetivo primordial es que le construyas la nave a una megacorporación como los clientes que has tenido y rentárselas 10 años.

00:20:07

Luis Múzquiz: Entonces, si ese es el objetivo, pues el hecho de que tengas inventario o no sale sobrando un poco, eh, porque lo que la megacorporación quiere es que tú la lo que la megacorporación quiere es quiero una nave Bill

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: to suit en Mexicali o en esta parte de México y necesito alguien con experiencia comprobada.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Eh, bueno, ¿qué vas a decir?

Luis Múzquiz: Entonces no le importa tu inventario. Estoy tratando de entender eso.

Susana Osuna: Ajá. Pero ahí tenemos dos, por ejemplo, está el storyteller donde tenemos, por ejemplo, un interiores aéreos que nació en vigí en una nave de 5,000 pies y ahorita tenemos eh que son 450,000 y le estamos construyendo 550,000, es nuestro

Luis Múzquiz: Ajá.

Susana Osuna: cliente más grande que empezó chiquito incubándose en un en un parque en el más viejo que tenemos.

Luis Múzquiz: Mhm. Aha.

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Susana Osuna: Entonces yo creo que quien nos busque, yo creo que no todo se presenta en el web page.

Luis Múzquiz: Mhm.

Susana Osuna: A lo mejor sí como si vamos a usar la IA como background, pero no a la vista donde la IA sí pueda accesar y ver toda la información, hacer una búsqueda y nos encuentra y diga, "Oh, Grupo Nelson ha hecho todo esto."

00:21:12

Susana Osuna: Tenemos un MRMEX porque yo le mandé a Humberto un listado de clientes que tienen más de 30 años con nosotros.

Humberto Juarez Nelson: H

Luis Múzquiz: Más una pregunta, Susana. Cuando dices y vamos a usar la IA, ¿a qué te refieres?

Susana Osuna: Hablaste hablaste de método de búsqueda, ¿no? De cuando alguien buscara a la hora de decir, "Ah, Grupo Nelson." ¿Quién es Grupo Nelson?

Luis Múzquiz: Sí. Bueno, no.

Susana Osuna: Que a mí a mí me diga, "Grupo Nelson es uno de los parques más grandes de Mexicali, que tiene ta ta ta y toda la información. Entre

Luis Múzquiz: Ajá.

Susana Osuna: más información haya, más nos busca.

Luis Múzquiz: Sí, pero pero te voy a decir cómo cómo funciona un poquito nada más este, o sea, sí puede ser así, pero también hay otra forma. Haz de cuenta que nosotros queremos, de hecho, creo que lo más valioso es que salgas cuando ni siquiera conocen a Grupo Nelson. O sea, imagínate que una empresa o alguien que trabaja con McLins, McInsey, tiene un cliente que es una empresa grandota, ellos no saben quién es Grupo Nelson, no tienen ni idea, pero saben que quieren una nave en Mexicali.

00:22:14

Luis Múzquiz: Entonces y build to suit. Entonces, o puede ser que necesiten que la construyan, entonces busquen eso sin saber quién es Grupo Nelson.

Susana Osuna: Ah.

Luis Múzquiz: Y entonces y entonces salen ustedes y dicen, "Oye, no conocía esta empresa, pero tienen 60 años eh solucionando este problema y además las construyen bil to su." Entonces, para un caso de ese tipo, lo que ellos quieren ver es, oye, ¿qué clientes has tenido?

Humberto Juarez Nelson: Tak.

Luis Múzquiz: ¿Qué casos de éxito has tenido? O sea, ¿cuánto tiempo tienes haciendo esto? Entonces tú le dices, "Mira, trabajo con la empresa A, B, CD, les construimos esta nave con especificaciones build to suit, o sea, le hicimos este las especificaciones del LED o lead, o sea, cuentas esa historia de forma muy corporativa, eh, que les haga sentido y digan, "Okay, para ellos eh a lo mejor no tiene tanto sentido para ellos ver tu inventario, ¿sí me explico?" O sea, ellos simplemente quieren alguien que les haga una solución.

Susana Osuna: Pero yo creo que ahí entra la tercer parte. O sea, una cosa es Grupo Nelson como tal, la historia, los clientes que tenemos.

00:23:26

Luis Múzquiz: Ajá.

Susana Osuna: Otra otra parte sería el inventario, que es la parte que manejamos Humberto y yo, en este caso, que maneja Humberto, y la otra parte son los build o las empresas que la constructora ha construido, donde tienen un historial

Luis Múzquiz: Aha. Aha.

Susana Osuna: largo que es este ahora sí que los clientes más grandes, creo yo, que tiene el grupo que pueden contar una historia.

Luis Múzquiz: Okay. Entonces, o sea, son como tres unidades de negocio o son dos, o sea, o sea, estoy tratando de entender aquí junto con ustedes, o sea, el que está buscando el inventario normalmente no quiere build to su o si quiere bil to su y puede estar en el inventario.

Humberto Juarez Nelson: Hay veces que busca un una nave de inventario y le logramos vender un build to su y depende de su tiempo.

Susana Osuna: depende de su tiempo que tiene

Luis Múzquiz: Okay.

Humberto Juarez Nelson: Hay gente que dice, "¿Sabes que no tengo tiempo? gente que dice, "¿Sabes qué? Sí, sí pudiera tener tiempo para esperar a que me construyera una nave la medida." Mm. O sea, h cuando cuando llegan aquí realmente están es bien raro que alguien venga ya muy definido.

00:24:31

Humberto Juarez Nelson: Te voy a decir las cosas que vienen muy definidos. Necesitan electricidad y eso sí te puede decir, "¿Sabes qué? Si no me puedes ofrecer 4,000 KBA de electricidad, ni siquiera ni siquiera busco. O si no me puedes ofrecer, digo, estoy hablando cosas que se pudieran modificar, ¿no? Que no se pudieran modificar. Por ejemplo, eh te puedo decir, "¿Sabes que yo necesito una nave que en lugar de que me la ofrezcas de 25 pies de altura, yo voy a instalar una nave de 35 pies de altura? sabes

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: que no tengo y no la vas a encontrar a ningún lado, te la puedo yo fabricar a la medida y obviamente eso no es ningún problema.

Luis Múzquiz: Aha.

Humberto Juarez Nelson: E pero ya cuando son cosas que sí son modificables, sí es más fácil cambiar la idea del cliente decir, no vas a encontrar nada de esa manera, yo te lo puedo construir.

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Eh, donde sí no le vas a poder cambiar la manera de pensar es no no la manera de pensar son cosas que son no negociables, es vamos a suponer que necesitan una alta cantidad de electricidad de energía. Este, si requieren, por ejemplo, que pasa muy rara vez, pero llega a pasar, ¿sabes qué?

00:25:34

Humberto Juarez Nelson: Yo requiero que tenga sea una nave que tenga espola de ferrocarril o o yo requiero que esté la nave situada, no sé, al lado de una eh cerca de del de lo que es la red de gas natural,

Luis Múzquiz: Hm.

Humberto Juarez Nelson: por decirte algo, ¿no?

Luis Múzquiz: M.

Humberto Juarez Nelson: Entonces, son son cosas así que que desde un principio dices, "No, sabes que yo estoy fuera, yo no yo no tengo esa capacidad, yo no tengo esa eh lo que me están pidiendo." Entonces definitivamente desde un principio o sabes que yo est buscando una nave de 120,000 pies cuadrados, no tengo, pero te la puedo hacer, no puedo esperar, estoy fuera. Entonces, así poco a poco, pero a veces a veces tenemos suerte, Luis, a veces tenemos suerte de que vienen buscando algo ya pre establecido y definitivamente definitivamente,

Luis Múzquiz: O sea, puede ser que una cosa lleve a la otra, eh, o sea, nada más e o sea, lo que tenemos que tener cuidado y y tener bien claro es que no publiquemos algo que nos esté estemos solos metiendo el pie. Eso es todo lo que estoy tratando de decir, o sea, que sea algo que que sea algo que realmente conviene que esté ahí por aquí.

00:26:38

Humberto Juarez Nelson: pero sabes, Ajá. Lo lo que pasa es que hay unas naves que a ver, no más para entender un poquito hacia dónde va el comentario. Eh, tenemos que clasificar y yo por eso estaba de acuerdo con Susana hace rato cuando dijo de los parques sociales, porque tenemos que, o sea, eh, vamos a suponer que un cliente quiere buscar 40,000 pies cuadrados.

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Entonces, yo aparece aparece en mi mapa, ¿sí?

Luis Múzquiz: Mhm. Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Que yo tengo una nave disolvida de 40,000 pies cuados. Es una nave vieja. Es una nave que tiene más de 50 años o 40 años.

Luis Múzquiz: Aha.

Humberto Juarez Nelson: Sí, es una nave pequeña. Realmente la altura no es no es adecuada.

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Es una nave que no tiene estacionamiento, es una nave que sí, o sea, le puedo yo digo, son negativas, ¿no? A final de cuentas digo, realmente yo no quiero en ningún momento llegar y decir, oigan, pues esta es mi nave y está bien chafa.

00:27:23

Alfredo Martinez Nelson: Realmente yo no quiero en ningún Momento Oh.

Humberto Juarez Nelson: No, pero de alguna manera a mí me ha pasado, Luis, y es lo que yo quiero evitar, ¿sí?

Luis Múzquiz: Mm.

Humberto Juarez Nelson: de que viene alguien y está buscando específicamente esta nave que te estoy diciendo.

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Sí, está buscando específicamente este y el broken con broker o viene a lo mejor con la comisión de desarrollo industrial, eh, van y ven esta nave, entran y dicen, "No, pues esto no es lo que yo estaba buscando." Digo, "¿Para qué me haces perder tiempo? nosotros nos vemos mal porque se van con la idea de que de que todas naves son iguales. Entonces, si es importante de alguna manera decir sin salirme desde un principio, ¿no?"

Luis Múzquiz: Sí. Ok.

Humberto Juarez Nelson: Porque, o sea, tampoco yo quiero cuestionar y decir, ah, ¿qué tipo de nave necesitas?

Alfredo Martinez Nelson: Eso. Ah.

Humberto Juarez Nelson: Porque mi nave está chaparra, está vieja, este, o sea, sí, no quiero yo resaltarla pues lo negativo, pero la mujer es un cliente que dice, "No me importa." O sea, realmente yo no yo lo que quiero es que esté barata.

00:28:33

Humberto Juarez Nelson: Sí, sí, exacto.

Luis Múzquiz: O sea, hay clientes para todo, ¿no? Y y pero el problema es que a veces el que quiere la nave, digamos, entre comillas, chafa. Eh, esa nave, entre comillas, chafa podría dar una mala imagen ante alguien más que está buscando alguien, algo completamente diferente, ¿no?

Alfredo Martinez Nelson: Ah.

Luis Múzquiz: Entonces, entonces es cómo concilias, cómo conciliar o cómo ingenierías para comunicar, oye, tenemos esta, pero tenemos de otro tipo también.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Sí, no es muy fácil para una empresa, déjame pensar en una empresa que ofrece diferentes productos bajo una misma bajo

Luis Múzquiz: No vayas a irte con la idea de que solo tenemos este tipo de naves.

Humberto Juarez Nelson: un mismo paraguas. Lo único que ellos hacen es que manejan diferentes marcas para cada para cada concepto.

Luis Múzquiz: Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Este, estoy pensando en alguien, eh, sí.

Luis Múzquiz: Pues puede ser como grados de nave, o sea, como decir estas tenemos naves premium y tenemos naves que no son premium. ¿Cuálquieres? Algo así.

Humberto Juarez Nelson: Okay. Déjame pensar en una en una este en una armadura, en una eh perdón, en un este compañía automotriz.

00:29:45

Humberto Juarez Nelson: ¿Tienes el top of line? Vamos a suponer ahorita, déjame pensar ahorita en, a ver, ayúdame a pensar en alguien en en Honda, por ejemplo.

Luis Múzquiz: Si puede ser.

Humberto Juarez Nelson: Honda, ¿no?

Luis Múzquiz: Anda.

Humberto Juarez Nelson: Sus carros de lujo. Se llama Acura, ¿verdad? O sea, no vas a confundir un Acura con un Honda, porque tú ya dices el nombre Honda, ya sabes que en automático son carros de lujo.

Luis Múzquiz: Sí. Okay. Bueno, no sabía eso, pero okay.

Humberto Juarez Nelson: Sí, sí, sí. Entonces, Akura Akura es la es es bajo el paraguas de Honda de Honda.

Luis Múzquiz: Es la marca de lujo de Honda.

Humberto Juarez Nelson: Entonces, y hay otras así, ¿no? Ahorita tengo que acordar

otra, pero fue la primera que se unió en la mente.

Luis Múzquiz: Hay una tienda de ropa que se llama Sara, pero tienen siempre ponen un Sara y al lado ponen otro que se llama Máximo Duty. Y Máximo Duty es un poco mejor que Sara.

Humberto Juarez Nelson: Exactamente. Es lo mismo.

00:30:31

Humberto Juarez Nelson: Entonces, si tú me dices, "Pero aquí está más complicado." Digo, yo no le voy a llamar a mis naves clase C, no le voy a llamar.

Luis Múzquiz: No, no, porque sí, porque no nos conviene crear otra otra marca, el grupo Nelson y ya, pero lo que sí podríamos hacer es decir, oye, tenemos naves y y llamarles, eh, podemos inventar categorías, ¿verdad?

Humberto Juarez Nelson: Claro, claro, claro. Pero sí, sí, algo así.

Luis Múzquiz: Eh, para que les quede claro a ellos. Incluso podríamos poner, o sea, ¿qué tipo de nave buscas? O sea, ¿buscas top of the line o buscas Ajá?

Humberto Juarez Nelson: pensar es la idea, o sea, lo que no quiero yo es de que de que si no me conocen y la primer nave que van a ir a ver es una nave de 40.000 pies cuadrados con el techo bajito, con con sin estacionamiento, se queden con la idea de que el grupo Nelson es completamente así. O sea, no, no, espérame, yo también tengo otras opciones. Lo que pasa es que a mí no me dijeron qué es lo que tú estabas buscando, si no ni siquiera te hubiera traído aquí.

00:31:22

Luis Múzquiz: Sí. O sea, eh poner unos filtros para que les quede claro a ellos, como en Amazon que entras y te dice, "Oye, que estás buscando esto, pero de qué precios porque hay de uno a 100 pes y hay de de todos estos rangos, ¿no? Le puedes decir, yo quiero 3,000 para arriba y te vas a 3,000 para abajo." Okay.

Humberto Juarez Nelson: Así es, así es. Es es esa es la idea. Esa es la idea. Es algo por ese por por ahí va la cosa.

Luis Múzquiz: Entonces creo que estamos de acuerdo en que sí hay que poner toda la todo lo que hay, o sea, todo lo que se ha hecho y está disponible como todo, pero aclarando y que sea fácil para ellos entender que hay diferentes como categorías dentro de lo que Grupo Nelson tiene disponible y ha hecho a lo largo de los años y creo

que Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Y ya cuando estamos hablando de un built to suit o una nave así, bueno, o sea, okay, entonces esa es la otra historia, ¿no? Y ahí es donde ya entra la constructora un poquito más enfocada al tipo de edificio que puede hacer y su historia con edificios build to su que ha hecho, con qué empresas y y todo esto, ¿no?

00:32:11

Susana Osuna: M.

Luis Múzquiz: Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Este

Luis Múzquiz: Sí, creo que podríamos poner la oferta y unos filtros y que la gente diga, "Bueno, de tantos metros cuadrados con estas características, no sé, y que se vaya como filtrando la oferta este de alguna manera y que ellos y que y que siempre diga, "Oye, necesitas algo más a la medida. No encuentras lo que buscas." O sea, tenemos eh, o sea, literalmente construimos a la medida, o sea, hacemos build to su que que que les quede claro ese ese esa parte,

Humberto Juarez Nelson: sí, sí, sí, sí. Así es. Por ahí va más o menos la la la cosa.

Susana Osuna: Sí, y parte de eso sería también este digo difícil, ¿no? Pero en el vigía son los edificios más viejos, los de Nelson 2, viene a los más nuevos ahorita.

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Susana Osuna: Entonces, obviamente los clientes y las naves y todo.

Humberto Juarez Nelson: Mhm.

Susana Osuna: Si si casi casi me dices vigía y ya sabemos que no tiene estacionamiento, que el techo es bajo, que la mayoría se están mejorando, pero porque se les hace piso, a lo mejor se restaura el techo, pero siguen siendo edificios viejos donde tu paret es mi pared la mayoría.

00:33:26

Luis Múzquiz: Sí. Sí. Eh, ¿qué qué tanto debemos de meternos, o sea, en el en el tema de de lo de la construcción?

Susana Osuna: Y si y si desde la ubicación ya sabes que es este una mejor nave desde el año de construcción.

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: Yo pienso que si es una parte importante que debemos de estar mencionando porque build to su implica construcción, entonces creo que es algo esencial, o sea, creo que no podríamos no mencionarlo. De hecho, creo que deberíamos de abundar un poco en ese tema.

Alfredo Martinez Nelson: Muy

Humberto Juarez Nelson: Sí, de hecho, por eso yo te decía de que de que sí sería bueno de que pudiéramos tener una conversación con Rodolfo para escuchar qué es lo que él espera, ¿no?

Susana Osuna: Ok.

Luis Múzquiz: Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Porque porque eso es otra otra cosa. Digo, realmente cuando estás hablando de la construcción, eh, yo ahí no puedo meter las manos porque pues no es mi área, entonces y y sin embargo está dentro del paraguas de Grupo Nelson.

Luis Múzquiz: Aha.

Humberto Juarez Nelson: Sí, pero pero ahí sí sería cosa y digo yo, yo te digo, le mandé un mensaje a Rodolfo, pero no me lo contestó para que pudiera entrar, pero a lo mejor sería ahí no más ya tener una plática

00:34:23

Luis Múzquiz: Ajá.

Humberto Juarez Nelson: directamente con él.

Luis Múzquiz: Sí. Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Sí, yo me puedo integrar la plática no más para de alguna manera eh ser intermediario, ¿verdad? Porque pues ellos al final de cuentas son nuestros clientes, digo, ellos nos construyen a nosotros. Entonces, sí, de alguna manera yo tengo que saber un poquito más cómo lo podemos integrar a lo que nosotros hacemos.

Luis Múzquiz: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Entonces este eh pero sí definitivamente es muy importante. Digo, sí, sí, sí, es una es una parte importante del grupo y es algo que tenemos que resaltar como parte importante del grupo.

Luis Múzquiz: Es es que en la junta pasada eh algo habló, algo mencionó tu primo eh como okay, ese es otro esfuerzo, pero pero yo pienso que es el mismo esfuerzo.

Susana Osuna: Yeah.

Luis Múzquiz: O sea, digo, si él después quiere hacer otro sitio aparte Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Sí. No, no, no, no, no. Sería muy confuso hacer otro sitio.

Luis Múzquiz: Yo yo pienso que es el mismo esfuerzo porque le va a dar más atractivo a la compañía.

Humberto Juarez Nelson: Claro, claro. definitivamente no digo realmente hacer un sitio diferente como una compañía diferente y todo esto pues no es

00:35:35

Luis Múzquiz: Sería sería más confuso y creo que sería menos, o sea, le estarías como quitando valor, o sea, creo que que lo que la gente quiere es quiero alguien que me solucione todo el problema. Si puede ser un solo proveedor, mejor.

Humberto Juarez Nelson: nosotros y nosotros lo vendemos así, ¿no? O sea, como que tenemos un inhouse construction company, a diferencia de otros desarrolladores que tienen que contratar a la constructora que les va a hacer. Entonces realmente se supone que las decisiones que se toman son más rápidas porque es una compañía dentro de la compañía, ¿verdad?

Luis Múzquiz: Sí, sí, sí, sí.

Alfredo Martinez Nelson: Bueno, ¿qué onda John?

Luis Múzquiz: Hola, Alfredo.

Alfredo Martinez Nelson: ¿Cómo andas? Buenos días.

Luis Múzquiz: Buenos días.

Humberto Juarez Nelson: Ahí vas a preguntar algo o nos estás saludando a quién estás hablando con nosotros.

Alfredo Martinez Nelson: Ajá. Ah, no, no, no sé. Este, no más vi que ya ni te contestó, no le dijiste the wrong tree. Ah, okay. Ajá.

Humberto Juarez Nelson: No, está hablando llamada. Pensé que está hablando con nosotros.

Luis Múzquiz: Sí, está en una llamada.

00:36:37

Humberto Juarez Nelson: Está en llamada.

Luis Múzquiz: Este, bueno, entonces creo que sería hablar con, o sea, hacer una llamada con tu primo.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Sí.

Luis Múzquiz: Este, no sé si esa llamada el el eh le podemos, o sea, ¿quién la le mando

yo un correo para ponerme de acuerdo con él y hablar con él lo antes posible y ya ver ese tema y luego ya les eh de lo de acuerdo? Dependiendo de lo que él me conteste, ya lo vemos. Pero pienso más o menos de de esta manera, o sea, el equipo está por un lado está la empresa que hace los proyectos y luego está la la que es la desarrolladora, creo, y luego está la la constructora, ¿verdad?

Humberto Juarez Nelson: Sí, así es. La mayoría de los proyectos entran primero por la desarrolladora y después se pasan a la constructora.

Luis Múzquiz: Okay. Okay. Entonces, el en el en bueno, en el en el ámbito del por ejemplo en el de nosotros que hacemos muchos sistemas, haz de cuenta que los eh muchas veces los desarrolladores o la empresa que construye tiene que ver más con lo con el código y la programación cuando es un sistema y y luego están como la la empresa que que desarrolla.

00:37:39

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: Entonces, muchas veces los que desarrollan son los que van haciendo las la las reglas de negocio y la empresa que construye eh cuida que se haga de la forma apropiada, pero en términos de construcción.

Humberto Juarez Nelson: Sí.

Luis Múzquiz: Entonces, no sé, tendría que creo que podríamos ir entendiendo mejor después de platicar con tu primo, o sea, cuáles son los cómo es esta relación entre desarrolladora y constructora exactamente para comunicarlo mejor hacia afuera de Pero yo creo que que el el objetivo es no confundir a los clientes, sino que ellos digan, "Oye, nosotros hacemos todo, nosotros encargamos de todo, ¿no? Que creo que, o sea, hacia adentro puede ser muy complicado, pero hacia afuera tiene que ser sencilla la comunicación. ¿Verdad?

Humberto Juarez Nelson: Sí, sí, sí, entiendo. Sí, sí, lo es, Luis.

Luis Múzquiz: O sea, tú puedes adentro dividirlo en siete partes, pero hacia afuera puedes decir, "Somos uno solo." Y sí.

Humberto Juarez Nelson: Realmente ahorita como que si que pero realmente si tú lo ves por fuera vas a decir, "Ah, okay, pues una desarrolladora que tiene una constructora y me pueden hacer una nave." Punto.

00:38:44

Humberto Juarez Nelson: O o me pueden conseguir una nave que ellos ya tienen y me va a funcionar, ¿no? Este, básicamente eso es eh así de sencillo digo, es. realmente pues estamos rentando edificios, entonces no debe ser tan complicado, pero sí digo no más sería cosa de ver cómo lo presentamos y sí te entiendo que dices que por dentro se puede ver un poquito más complicado, pero por fuera se tiene que ver algo como muy lógico y sencillo.

Luis Múzquiz: Sí, exactamente. O sea, no sé, Amazon por dentro puede ser superclicado, pero para afuera dices, pues entras y compras cosas y ya, ¿verdad?

Humberto Juarez Nelson: Entras, te picas y ya te llega. Sí, sí.

Luis Múzquiz: Ajá. Exactamente. Entonces, creo que así lo tenemos que comunicar, solo que la información tiene que ser muy vasta porque algunos van a ver un pedacito, otros otro pedacito, etcétera. Son como si vas a un lago a pescar y en vez de poner una caña pones 15 o 17 cañas de pescar.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Okay.

Luis Múzquiz: Entonces, vaya, lo que tenemos que a lo que tenemos que llegar es a hablar con con tu primo y luego tenemos que llegar a eh definir cuáles van a ser las URLs.

00:39:42

Luis Múzquiz: Las URLs son las secciones del sitio web. Si lo comparamos esto con con construir una casa, haz de cuenta que te vamos a decir, mira, va a estar el cuarto de la entrada y luego va a estar la sala y luego el comedor y luego el

Humberto Juarez Nelson: Ahí.

Luis Múzquiz: cuarto uno, el cuarto dos, el cuarto tres.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Sí. Sí. Rodolfo.

Luis Múzquiz: O sea, literalmente tenemos que definir cuáles van a ser como los cuartos o las recámaras de del sitio web, pero con nombre y apellido, eh, para que para que se apruebe y luego ya lo podamos construir. Este, entonces creo que sí. Bueno, yo ya nada más estoy esperando que tengamos esa conversación con tu primo. Eh, ¿cuál de todos es el que se encarga de la construcción? A Rodolfo.

Humberto Juarez Nelson: Sí. Ajá.

Luis Múzquiz: Bueno, entonces le voy a mandar un correo o no es que si tú me puedes pasar su WhatsApp, eh, Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Sí, claro. Te mando su teléfono. Claro que sí.

Luis Múzquiz: Ya no le mando un mensaje y me pongo de acuerdo con él para escucharlo y explicarle y pero yo lo único que le quiero decir es que creo que debemos de hacer todo en una sola oferta comercial.

00:40:40

Humberto Juarez Nelson: Sí. Sí, no, no.

Luis Múzquiz: Ya, si él en el futuro quiere hacer otra cosa, okay, eso ya sería después, pero creo que aquí va todo junto y creo que ese es el crecimiento que ese es el atractivo o parte del

Humberto Juarez Nelson: Y y me queda claro de que sí lo quiere hacer en conjunto. Digo, de hecho, ahorita está en conjunto porque pues ya él la consultora está pagando una parte de de del gasto este, ¿no? Entonces la inversión esa que estamos haciendo. Entonces, no hay que hacer gasto.

Luis Múzquiz: Sí, sí, yo lo decía porque él comentó como que si después se hace, yo estaba diciendo, pero se me hace que más bien va todo junto aquí.

Humberto Juarez Nelson: Sí, sí.

Luis Múzquiz: es lo que me quedé pensando. Entonces, bueno,

Humberto Juarez Nelson: Es más para completar lo que es para complementar lo que es, como te digo, la la la, ¿cómo lo habías dicho? el contenido B, ¿no? O sea, sí, sí tenemos que de alguna manera establecer el contenido B y siento yo que la constructora puede ir por ahí, eh, y o a lo mejor incluso sería el contenido C, no sé, estoy a lo mejor tendríamos que ser un tercero, ¿no?

00:41:33

Humberto Juarez Nelson: O sea, okay.

Luis Múzquiz: lo mejor, a lo mejor se tiene que dividir en A, B y C. De hecho, déjame lo pienso en estos días y voy a hacer una investigación y hablo con tu primo y ya les les contesta, si

Humberto Juarez Nelson: Y por parte de nosotros, é qué te podemos ir este cómo qué podemos ir haciendo nosotros para ir avanzando nosotros.

Luis Múzquiz: hay algo que ustedes me puedan definir en cuanto a los eh por ejemplo a las a los atributos que tú quieras que mencionemos de cada parque o de cada nave, a lo mejor hay que separar atributos de decir,

Humberto Juarez Nelson: Sí. Okay. Okay.

Luis Múzquiz: "Oye, Vamos a tener atributos de los parques industriales y atributos de las naves. Eh,

Humberto Juarez Nelson: Mm.

Luis Múzquiz: a lo mejor separar estas dos cosas y también que me que me dijeras, mira, estas son nuestros mejores espacios y estos son los, o sea, estos son los triple A y estos son los categoría B y C. para

Humberto Juarez Nelson: Mhm. Sí, sí.

Luis Múzquiz: que que me mandaras esa lista nada más así por correo este de cuáles son tu, o sea, para entender yo, cuáles son tus espacios triple A, independientemente si son standalone o si son parques industriales o lo que sea,

00:42:31

Humberto Juarez Nelson: Okay.

Luis Múzquiz: pero que yo vaya entendiendo yo de una vez cuáles son los espacios triple A y cuáles son los B y los C, eh, y y cuáles son las características que tú crees que deberíamos o los atributos de todas

Humberto Juarez Nelson: Okay. Okay.

Luis Múzquiz: tus naves industriales e de todos tus parques industriales. Porque a lo Bueno, ajá.

Humberto Juarez Nelson: Tenemos tenemos, digo, cada nave tiene lo que se considera como un listado de los de los specs, que así le llamamos, que son las especificaciones. Entonces, realmente ahí te dice lo que es el tamaño, lo que es la altura, lo que es este, o sea, son las cosas importantes, ¿no?

Susana Osuna: Mhm.

Humberto Juarez Nelson: Cuántas este docs tiene, eh, si tiene transformador de cuántos de cuántos este KBA es. cosas así. Entonces eso eso lo estuvieron repitiendo. A lo mejor seran sus no sea unas cinco o seis. a lo mejor no irnos muy muy extenso porque realmente pues este la gente se pierde un poquito, pero yo sí estoy pensando a lo mejor cinco o seis atributos de cada nave y este y ya en cada una de estas, incluso las que están o las que no están disponibles, no sé si incluirlas todas en un en un solo eh o Sí, sí.

00:43:43

Luis Múzquiz: Bueno, a lo mejor a lo mejor lo que puedes poner es que diga no disponible, disponible, no disponible. O sea, podría ser una lista y que tú me pones ahí disponible o no disponible de acuerdo al

Humberto Juarez Nelson: Y y sí, y como no es una cosa que, o sea, sí me entiendes, una nave tarda mucho en desocuparse, entonces realmente no ten, o sea, si se llega a desocupar, yo voy a saber 6 meses antes, yo te puedo decir, Luis, ¿sabes qué? Vamos a hacer este cambio. Necesitamos meter esta nave al inventario para no tener así trabajar en todo una gama ahorita, sino realmente solamente las que están disponibles.

Luis Múzquiz: Bueno, nada más, o sea, desde el punto de vista, digamos, psicológico, el hecho de que no estén disponibles o que se vea como que está ocupado, vendido, le da una perspectiva como que eres atractivo, digamos.

Humberto Juarez Nelson: Ah, no, claro. No, no, no. Sí, sí, sí lo quiero poner, pero no vale la pena desarrollar, si me entiendes, todo la historia de esa nave cuando realmente no está disponible.

Luis Múzquiz: Ajá.

Humberto Juarez Nelson: Entonces, cuando yo ya sé que se va a desocupar, que como te digo, por lo regular sé que son 6 meses antes, ya podemos meter la historia de esa nave para ya tenerla preparada en la en la página para cuando vaya a quedar disponible.

00:44:46

Luis Múzquiz: Bueno, bueno, bueno, yo no haz de cuenta que aquí una pregunta que yo tengo es, ¿quieren que pongamos solo lo que está disponible o también lo que no está disponible?

Susana Osuna: los básicos, con las cosas básicas de la nave, digo, como área, altura, rampa.

Humberto Juarez Nelson: Sí, mira, yo yo vamos a hacer lo siguiente.

Luis Múzquiz: ¿Y por qué?

Humberto Juarez Nelson: Vamos a poner todo lo que está, esté disponible o no esté disponible, pero como dices tú, como perdón, como o sea, vamos a desarrollar solamente lo que está disponible y no desarrollar lo que no está disponible.

Luis Múzquiz: Ajá. Ah, okay, ya. Para Okay.

Humberto Juarez Nelson: no tiene caso de desarrollar lo que no está disponible, ¿no?

Luis Múzquiz: Ah, ya, ya te entendí.

Humberto Juarez Nelson: O sea, ¿qué caso tengo yo saber la historia de una nave?

Luis Múzquiz: Sí, okay.

Humberto Juarez Nelson: Ah, no, perfecto, pero está disponible. No, no está disponible. ¿De qué me sirve?

Luis Múzquiz: Creo que creo que sí, creo que es buena idea, pero lo que lo que quería saber es si vamos a poner también lo que no está disponible. Creo que sí hay que ponerlo.

00:45:32

Humberto Juarez Nelson: Yo sí, porque me gusta lo que acabas de decir. No es importante decir, "Oye, ¿sabes que este parque tiene tiene eh 30 edificios y los 30 no más tiene tres disponibles?" Significa que tiene buen tiene, o sea, malo fuera de que tengo 30 y tengo 27 disponibles. Entonces dijera, pues ¿por qué no?

Luis Múzquiz: Sí, sí, sí.

Humberto Juarez Nelson: ¿Por qué no? O sea, no.

Luis Múzquiz: O sea, es importante que la gente vea que que hay cosas que no están disponibles, que digan, "Bueno, ellos tienen clientes que lo están por este concepto de que siempre queremos lo que el otro tiene, ¿verdad? Por

Humberto Juarez Nelson: Claro, claro. Exacto, exacto, sí.

Luis Múzquiz: eso es importante que mencionemos las marcas con las que Grupo Nelson ha estado trabajando para que digan, "Oye, si ellos quisieron a Grupo Nelson, yo también lo voy a querer porque así funcionamos los seres humanos." O sea, queremos el otro está tomando este

Humberto Juarez Nelson: Estoy viendo qué cañón está Géminis, ¿eh? Ahorita está tomando toda la el reporte de lo que estamos hablando. Sí. Y ahorita le va a decir, "Me acaban de decir que soy muy bueno." Oye, este, bueno, Luis, entonces nos ponemos a trabajar con eso. Sí. Este, yo ahorita le mando un mensaje a Rodolfo y te voy a mandar no más para decirle que tú lo vas a contactar y ahí me avisas cuándo para ver si yo me puedo meter esa junta también

Luis Múzquiz: sí.

Humberto Juarez Nelson: para de alguna manera guiarlo un poquito, ¿no? Y que no se me vea ir así como por otro lado y y Okay, okay, perfecto, perfecto, hombre, gracias a ustedes y este ahí seguimos platicando. Gracias. Bye. Buenos días.

La transcripción finalizó después de 00:47:14

Esta transcripción editable se ha generado por ordenador y puede contener errores. Los usuarios también pueden cambiar el texto después de que se haya generado.