

Miguel de la Hera se suma a Miravia para liderar sus operaciones en España



El gigante del ecommerce chino Alibaba ha incorporado a Miguel de la Hera como vicepresidente de Logística de Miravia, el nuevo marketplace de la compañía asiática en España, con el objetivo de «liderar y hacer crecer el equipo de operaciones» en nuestro país, en palabras del propio directivo. Miguel de la Hera estará a cargo de todas las responsabilidades logísticas, así como de definir e implementar la estrategia logística para el mercado y asegurar la eficiencia de las operaciones. También se encargará de «implementar soluciones logísticas innovadoras» y de «cuidar la relación con nuestros socios logísticos para crear un ecosistema de confianza internamente».

El nuevo vicepresidente asume estas tareas como «un reto», ya que afirma que es su primera experiencia en marketplace. «Mi background es en 3PL en la industria courier y posteriormente, en retail online». Entre sus anteriores puestos, destacan los que ocupó en la empresa minorista de alimentación de animales Zooplus, donde empezó como director de Delivery Experience en Iberia durante tres años, continuó como director de Distribución para España y como director de

Última Milla en 2021, y finalizó como director regional de Delivery Experience en el Sur y Oeste de Europa durante prácticamente todo 2022. Antes de eso, ejerció como responsable de Cuentas y Operaciones de Transporte y Logística en Celeritas. No obstante, Miguel de la Hera considera que ambos campos «tienen muchas similitudes, ya que en ecommerce la experiencia del consumidor final es lo que define las acciones y estrategia de cualquier negocio que quiera triunfar en el mundo digital».

El reto, según De la Hera, es «posicionar Miravia como un referente en la industria europea del ecommerce» y considera que Alibaba ha emprendido un proyecto «muy ambicioso», pero que cuenta con garantías para poderlo lograr. Ejerciendo como vicepresidente de Logística en Miravia desde noviembre y como vicepresidente de Operaciones Logísticas en Alibaba España desde este mismo mes de enero, Miguel de la Hera considera que «la decisión fue acertada y estoy en el sitio adecuado».

Miravia nace, según la propia definición de su vicepresidente, como un marketplace premium para ofrecer al consumidor español garantía sobre la calidad y veracidad de todos los productos de su catálogo. La compañía también ofrece un servicio logístico y envíos gratuitos a partir de los 10 euros de compra, así como devoluciones gratuitas durante un mes. El directivo asegura que la madurez del ecommerce en España y los ratios de crecimiento de esta industria suponen una buena oportunidad para su negocio a partir de este 2023 «para mejorar los estándares de expectativas de clientes en Europa».

Al mismo tiempo, el equipo de Miravia trabaja internamente con proveedores de servicios y vendedores para cumplir con los estándares europeos de sostenibilidad. «Al hablar de un producto mucho más local, se disminuye mucho la huella de carbono por acortar los desplazamientos desde el punto del stock hasta la entrega final», explica De la Hera. Por otro lado, el marketplace AliExpress quedará centrado en la venta de producto de China al consumidor minorista local europeo, como hasta ahora. Por su parte, Miravia estará centrado en desarrollar marcas y vendedores de Europa para crear una logística propia con un servicio de valor añadido en comparación con AliExpress, «en cuanto a tiempos de tránsito mucho más ágiles», concreta De la Hera.