

PLAYERS OF LIFE

BUSINESS & LIFESTYLE

GUADALAJARA

ENERO 2016

ISSN 1875-3230



000007 023002

Director General
de Grupo Urrea
División Herramientas



ALFONSO **URREA** MARTÍN

EL HOMBRE QUE TIENE
LAS HERRAMIENTAS DEL
ÉXITO EN SUS MANOS

**ALFREDO
COLÍN BABÍO**

Nos comparte experiencias
que valen millones

- Director de la División Occidente de Banamex

Jalisco No. 1
en inversiones
extranjeras

**ÁLVARO
AGUILAR**

Echando todos los kilos
al asador

- Fundador de Restaurantes Cuarto de Kilo

JOYEROS DESDE 1949

emwa®

EMWA GUADALAJARA ANDARES

Bivd. Puerta de Hierro # 4965 Local A-134
Puerta de Hierro, C.P. 45115
Tel. (33) 36-11-27-86

EMWA GUADALAJARA AEROPUERTO

Km. 17 Carretera Guadalajara - Chapala, Local 40B2
Municipio de Tlajomulco de Zuñiga, Jalisco, C.P. 45659
Tel. (33) 36-88-54-02

MONTERREY | MÉXICO | LEÓN | TOLUCA | GUADALAJARA | CHIHUAHUA
QUERÉTARO | HERMOSILLO | ACAPULCO | MÉRIDA

HUBLOT



emwa[®]

EMWA GUADALAJARA ANDARES
Blvd. Puerta de Hierro # 4965 A-13
Puerta de Hierro C.P. 45115
TEL: (33) 36-11-27-86

EMWA GUADALAJARA AEROPUERTO
Km. 17 Carretera Guadalajara - Chapala, Local 40B2,
Municipio de Tlajomulco de Zuñiga, Jalisco. C.P. 45659,
Tel. (33) 36-88-54-02
www.emwa.com.mx

**BIG BANG ALL BLACK
SUGAR SKULL**

hublot.com • f • t • i • e



Tu oficina aquí →



25 locations in Guadalajara, Monterrey, Mexico and Tijuana

CONTRATOS
EN PESOS

¡VISÍTANOS!



Success... Just ahead

izabc.com.mx



Alfonso Urrea Martín, Don Guillermo Urrea Carroll y Alejandro Martínez Filizola, Director General de Grupo PLAYERS

Sin duda uno de los aspectos que debemos cuidar al inicio de un nuevo año es el financiero, ya que en lo personal y en los negocios, es ingrediente indispensable para desarrollarnos al máximo. Por ello en esta oportunidad abordamos el tema a través de las secciones Expertos Financieros y Consultorías de Negocios, con el objetivo de brindarte información significativa, para sumarnos a tu planeación. De igual forma, te ofrecemos un análisis acerca de la cultura del ahorro en México, en el cual encontrarás datos de interés respecto de este tema fundamental.

Nuestra portada inaugural del 2016 se honra con la pre-

sencia de Alfonso Urrea Martín, experimentado hombre de negocios que en Historias de Éxito nos comparte el modo en que ha asimilado la herencia de liderazgo que es sello característico de su familia, para transmitirla a las siguientes generaciones y a Grupo Urrea, siendo líder de la División de Herramientas de tan reconocida empresa.

Este arranque de ciclo está marcado por una relevante cantidad de emprendimientos, consolidaciones y proyectos, por ello en los contenidos que integran esta edición hay un equilibrio entre información y esparcimiento, para que de este modo iniciemos juntos un 2016 que promete grandes retos y enormes satisfacciones.♥

PLAYERS OF LIFE
BUSINESS & LIFESTYLE
GUADALAJARA

DIRECTOR EJECUTIVO:
Alejandro García
alejandro.garcia@playersoflife.com

EJECUTIVOS COMERCIALES:
Victoria Colín
victoria.colin@playersoflife.com

Jesús Harada
jesus.harada@playersoflife.com

Carlos Pérez
carlos.perez@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL:
Elena Martínez
elena.martinez@playersoflife.com

GERENTE DISEÑO:
Eduardo Torres
eduardo.torres@playersoflife.com

ASISTENTE EDITORIAL:
Marcela Miguelena
marcela.miguelena@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL DIGITAL:
Alba Rodríguez
alba.rodriguez@playersoflife.com

GERENTE DISEÑO DIGITAL:
Ana Aguirre
ana.aguirre@playersoflife.com

ADMINISTRACIÓN:
Vanessa Velazco
vanessa.velazco@playersoflife.com

FOTOGRAFÍA:
Melina Mariscal
melina.mariscal@playersoflife.com

FOTOGRAFÍA PORTADA:
Andrés D. Larsen Photography

LOGÍSTICA:
Salvador Espinosa

Backstage
Sesión de portada enero 2016
ALFONSO URREA MARTÍN

Entrevista por Elena Martínez
Fotografías por Andrés D. Larsen Photography



Descubre más de éste y otros artículos en nuestra página web.
www.playersoflife.com

Busca el ID: 10983



Fe de erratas: en la edición de diciembre 2015, en la sección Estrellas Automotrices de Acura Guadalajara (página 72) apareció erróneamente Sergio González Guerra con el cargo de Gerente General Autostar, cuando lo correcto es Gerente General



OPORTUNIDADES VOLVO



*Aplican Restricciones. Consulta términos y condiciones en: volvocars.mx

ÚLTIMOS 2015 HASTA 36 MESES SIN INTERESES*

SUECIA CAR
Minerva

Av. Vallarta 2750
Col. Arcos Sur
Guadalajara, Jalisco C.P. 44150

Teléfono (33) 3208 8080

www.sueciacarminerva.com



DIRECTORIO CORPORATIVO

DIRECCIÓN GENERAL

Maurice Collier de la Martiere
e: maurice.collier@grupoplayes.com.mx
t: @MauriceCollier

Alejandro Martínez Filizola
e: alejandro.martinez@grupoplayes.com.mx
t: @AlexMtzFili

EDITORIAL

GERENCIA COORDINACIÓN EDITORIAL Y DIGITAL
Victor Blankense
e: victor@grupoplayes.com.mx

GERENCIA EDITORIAL
Mariana Ramírez
e: mariana.ramirez@grupoplayes.com.mx

GERENCIA EDITORIAL DIGITAL
Cristina Sánchez
e: cristina.sanchez@grupoplayes.com.mx

DISEÑO

GERENCIA DE DISEÑO
Edgar Piña
e: edgar.pina@grupoplayes.com.mx

ASISTENTE DE DISEÑO
Marisol Pineda
e: marisol.pineda@grupoplayes.com.mx

MARKETING

GERENCIA DE MARKETING
Sandra Ortega
e: sandra.ortega@grupoplayes.com.mx

ADMINISTRACIÓN

GERENCIA ADMINISTRATIVA
Adriana Martínez
e: adriana.martinez@grupoplayes.com.mx

SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA
Erika Vargas
e: erika.vargas@grupoplayes.com.mx

MEDIOS DIGITALES

GERENCIA DE MEDIOS DIGITALES
Iveth Ramos
e: iveth.ramos@grupoplayes.com.mx

COMERCIAL

GERENCIA COMERCIAL
Fernando Castro
e: fernando.castro@grupoplayes.com.mx

RECURSOS HUMANOS

COORDINACIÓN DE RECURSOS HUMANOS
Laura Hernández
e: laura.hernandez@grupoplayes.com.mx

PLAYERS EN MÉXICO

CORPORATIVO
Tels: (871) 192 34 34,
(871) 192 47 67, (871) 228 00 30 y 31
Av. Ocampo 240 ote. Col. Centro 27000
Torreón, Coahuila

GUADALAJARA
T(33) 80.00.06.10
Iza BC Skalia
Av. De los Empresarios 135, Col. Puerta de Hierro
Zapopan, Jalisco

MONTERREY
Tels: (81) 1522 0536 / 37
Iza Business Center Plaza O2 Vasconcelos
Av. Vasconcelos 150 ote. Col. del Valle
San Pedro Garza García, Nuevo León

LEÓN
Tels: (477) 788 21 00
Bvd. Calzada de los Héroes 708
La Martinica León, Guanajuato
www.am.com.mx

REPRESENTACIONES DE VENTAS

MÉXICO, DF
Fernando Castro e: fernando.castro@grupoplayes.com.mx
Tel: (55) 5260 0906 Cel: (045) 871 126 0224

CANCÚN
Marianne Bahnsen e: marianne@playersoflife.com
Cel: (99) 8845 3642



PLAYERS of life. Marca Registrada. Año 1 No. 3. Fecha de publicación: 1 de enero de 2016. Revista mensual, editada, publicada y distribuida por Grupo PLAYERS. Av. Ocampo 240 ote., Col. Centro, 27000 Torreón, Coahuila. México. Editor responsable: Mariana de los Angeles Ramirez Estrada. Reserva de derechos: 04-2009-092408373300-01. Reserva de título INDAUTOR: 04-2012-053009512000-102. Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15631. Título de Registro de Marca: 1005840. Publicación inscrita al Padrón Nacional de Medios Impresos. Impresa en México. Grupo PLAYERS investiga sobre la seriedad de sus anunciantes, pero no se responsabiliza de la publicidad y ofertas relacionadas con los mismos. Cada uno de los colaboradores es responsable directo de la información que facilita para ser publicada. Todas las colaboraciones reciben corrección de estilo. Prohibida su reproducción parcial o total. IMPRESA EN MÉXICO - PRINTED IN MEXICO TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. ALL RIGHTS RESERVED.

www.playersoflife.com

PLAYERS OF LIFE

BUSINESS & LIFESTYLE

Evento de Social-Business:
(Del ingl. business, negocios).

1.m. Acontecimiento social importante, relacionado con el ámbito empresarial. (p. ej. inauguraciones, lanzamientos y conferencias).

2.m. Actividad deportiva o cultural dirigida a empresarios y ejecutivos. (p. ej. torneos, partidos y exposiciones de arte).



INVÍTANOS A CUBRIR TUS EVENTOS

ESCRIBE

eventos.gdl@playersoflife.com

LLAMA

(333) 611.00.05

DISFRUTA

www.playersoflife.com



Urban Village
Patria



Un cambio 180°



Urban Village
Patria

Nuestra remodelación continúa, estamos abiertos en horario regular.

Información Comercial:



01 800 024 3244



comercial@planigrupo.com

Walmart

Cinepolis

BEST BUY

idea center

Home Store

Urban Village

vivo

dico

chili's

Krispy Kreme

Domino's

RadioShack

Promoda

Johnny Rockets

Thrifty

fit for feet

Manhattan

entre otras marcas internacionales y nacionales.
Calle Labna 1437 - Col. Jardines del Sol - Zapopan, Jalisco

CULTURA del AHORRO en MEXICO

48 **ANÁLISIS PLAYERS**
CULTURA DEL AHORRO EN MÉXICO

CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

- 52 LONDON CONSULTING GROUP
- 54 ACCENTURE
- 56 MCKINSEY & COMPANY
- 57 THE BOSTON CONSULTING GROUP
- 58 CRV & CO
- 60 PLUS CONSULTORES
- 62 CHUECAS & ASOCIADOS
- 64 DIESTRA BUSINESS COACHING

EXPERTOS FINANCIEROS

- 66 GRUPO FINANCIERO BANAMEX
- 67 BANBAJIO
- 68 BANCA MIFEL
- 70 VECTOR
- 71 ACTINVER



14 **SPOTLIGHTS**
Orgullosos tapatíos, hombres y mujeres líderes en su ramo profesional y empresarial

INSIDE

32 **SPORT FASHION**
TRX a great option

36 **ESTILO & GENTLEMAN**
A happy new start

ACTUALÍZATE

74 **ADVANCE**
Expo Guadalajara: número uno en Latinoamérica

82 **LEGIS**
Programa temporal repatriación de capitales

VITAL

92 **NUTRICIÓN**
Alimentación orgánica y sus beneficios

94 **WORK OUT**
Entrenamiento personalizado

10 **PLAYERS OF LIFE**
ENERO 2016

TRX
32 **A GREAT OPTION**





What's your
Brooks Brothers
story?

"MY VISIT TO THE
WHITE HOUSE..."

Tony Goldwyn



Brooks Brothers

Every day is an event. We dress you for
the occasion. Share your Brooks Brothers story
at brooksbrothers.com/stories

#MyBrooksBrothers

THE ORIGINAL AMERICAN BRAND

ANTARA FASHION HALL • PARQUE DELTA • PASEO INTERLOMAS • VÍA SANTA FE • PASEO ARCOS BOSQUES • TOREO PARQUE CENTRAL
LA ISLA • CANCÚN • ANGELÓPOLIS • PUEBLA • PASEO SAN PEDRO • MONTERREY • PLAZA SAN LUIS • SAN LUIS POTOSÍ
ANTEA • QUERÉTARO • ANDARES • GUADALAJARA

Ellos son algunos expertos que participan en nuestra revista



JORGE CALOCA TERÁN

Asociado Junior del Grupo de Práctica Fiscal de Baker & McKenzie.

www.bakermckenzie.com/mexico
 /Baker & McKenzie México
 @BakerMcKenzieMX
 Baker & McKenzie México



ALEJANDRO VOGT

Director de Operaciones / Cuentas en Taste MKT.

/TasteBTL @alejandrovogt
 www.twitter.com/Taste_MKT



LUIS ORTIZ

Managing Partner en London Consulting Group.

luis.ortiz@londoncg.com @olvis69



OSCAR NAVEJA

Publirrelacionista.

@oscarnavejarrpp



ESTEFANÍA SÁNCHEZ

Licenciada en Nutrición & Health Coach.

www.vienutricion.com
 estefisanchez y vienutricion



ALVISÉ MAGGIANI

Director Comercial de Sixty 2 FIT Challenge. www.sixty2fit.com
 sixty 2 fit challenge sixty2fit



CUAUHTLI ARAU

Estratega Empresarial y de Vida. Director General e Instructor de Human:Cia.

www.humancia.com
 Human:Cia @Human_Cia



NICO MEJÍA

Cocinero Colimote del Restaurante Cortez.

#Nicodice
 @nicomejia y @cortezgdl

Queremos saber lo que más te gusta de nuestra edición, manda tus comentarios o sugerencias a editorial@playersoflife.com

BE YOUR OWN STYLE 24:07

ZZEGNA



SPOTLIGHT

Las personalidades más destacadas de la región



42 HISTORIAS DE ÉXITO ALFONSO URREA MARTÍN HERENCIA DE LIDEARAZGO: GRUPO URREA

En una amena e interesante conversación, Alfonso Urrea Martín, “Entrepreneur of the Year” del sector de Manufacturas por Ernst & Young, nos comparte su experiencia de vida como líder de Grupo Urrea División Herramientas.



16 AS BAJO LA MANGA
ÁLVARO AGUILAR



18 FINISH
HERMANOS LAMADRID



20 EJECUTIVOS EN ASCENSO
ALFREDO COLÍN BABÍO



22 COMPROMISO SOCIAL
CLAUDIA MARÍN



24 PERFILES
DANIELA BARRAGÁN

30 PLAYER DEL AYER RAMÓN CORONA

SAMSUNG
Galaxy Tab S2



T810



T710

NEXT IS NOW



Cuarto
de kilo®

Como se deben de hacer...®

ALVARO QUILAR

Junto con su socio Miguel Pérez, este emprendedor ha demostrado que más allá del éxito, lo que importa es el esfuerzo y valentía de atreverse a realizar lo que en el fondo se desea. Actualmente y a su corta edad, los tapatíos están al frente de Cuarto de Kilo, restaurante de hamburguesas con ocho sucursales, un *food truck* y un centro de distribución de más de mil m², empresa que supera los 200 integrantes.

Cuando eras niño, ¿en qué pensabas convertirte de adulto?

Siempre me gustó emprender y tener algo propio. No sabía qué, ni la dimensión del negocio, pero la idea de vender me emocionaba. Mi primer trabajo fue a los 12 años en una fábrica de cueros y mi primer emprendimiento a los 17, vendiendo ropa en la cajuela de mi coche, de ahí saqué dinero para a los 20 poner una pastelería.

¿Cómo te defines?

Persistente, creativo, curioso, reflexivo y obsesionado con el detalle. Creo que más que el inteligente, sobresale quien piensa cómo se pueden hacer mejor y diferentes las cosas. También soy distraído, me voy a Marte de vez en cuando, porque ando pensando qué más hacer, identificando lo que ya existe y lo que aún no.

¿Cuándo abrieron su primer sucursal?

El 31 de mayo del 2010 en Pedro Loza, la zona menos comercial del centro histórico de Guadalajara, en un local muy pequeño y casi deshecho. Con playeras sin logo y una bicicleta usada que nos costó mil pesos, pero eso sí, con gran pasión y ganas, un concepto diferente y totalmente opuesto a lo que hacían las cadenas “gringas”.

¿Qué obstáculos han tenido durante toda su trayectoria?

Organizarnos mejor y el exagerado aumento del precio de la carne. Ser emprendedor es maravilloso. La hemos regado en muchas cosas, pero también ha sido muy reconfortante identificar esas fallas, porque errar es normal y bueno, lo malo es no corregir lo detectado. Por otro lado, la carne (nuestro principal insumo) ha subido drásticamente de precio y nos ha mermado utilidad, pero poco a poco nos hemos ido estabilizando.

¿Cuáles fueron las características primordiales para alcanzar el crecimiento acelerado que han logrado en Guadalajara?

Atrévernos a crear algo diferente y opuesto a las cadenas de *fast-food* tradicionales. Cuestionar lo establecido y cambiarlo a lo opuesto: sa-

bor casero, asador Gira-Grill y no plancha; cocina abierta, al carbón y no frito; fotos reales en el menú y de los clientes de la sucursal con el reto “Yo sí pude con dos”; nunca carnes precocidas; trato al cliente no como robot, sino como conocido y amigo.

¿Cómo se mantienen en el gusto de los tapatíos, ante la enorme demanda de esta industria en Jalisco?

Siendo diferentes. Creamos una nueva categoría de hamburguesas caseras con servicio operacional de *fast-food* al momento. En un ambiente casual y nada pretencioso. Nuestro slogan “Como se deben hacer” es lo que queremos transmitir a nuestros clientes, al igual que el concepto “Fin de semana todos los días de la semana”.

¿Cuáles fueron los retos para obtener el triunfo en la Gala Endeavor 2015?

Organizarnos en lo administrativo y operacional. Darle más orden y estructura a la empresa, sin restarle la esencia que nos ha hecho crecer.

¿Qué hacen para mantener la armonía y balance en su relación como socios?

Respetar todos los días el área y funciones de cada quien. Nunca cuestionamos los métodos, sino los resultados. Yo tengo el área comercial y si se me ocurre llevarme al parque a mi equipo a alimentar con alpiste a los pájaros porque considero que puede funcionar para una cuestión específica, lo hago y mi socio no me dice nada, porque solo ve los resultados, y viceversa yo con él. También tenemos mucha comunicación.

Como emprendedores, ¿cuál es la experiencia compartida que los ha marcado?

El día que abrimos Cuarto de Kilo fue el mejor de nuestra vida profesional hasta hoy. Después de muchos años y fracasos,

por primera vez dijimos: “Ya se pudo”. Nos tomamos la mejor cerveza que he probado para brindar y agradecer. Luego hemos tenido reconocimientos y logros, pero nada se compara con el primer día en que abrimos.♥



PLAYERS Brief

Ocho sucursales
y un *food truck*

201 personas
trabajan en el grupo

10 tipos de Gira-Grill Burgers
Cuarto de Kilo integran el
menú, además de las de
pollo, camarón y portobello
vegetariana

Gira-Grill Burger Cuarto de
Kilo chorizo con sabor a *taco*
y guarnición de *vegetales al
carbón* es el producto más
vendido



ALEJANDRO
28 AÑOS

Licenciado en
Administración de
Empresas
(Tec de Monterrey)

CARLOS
30 AÑOS

Licenciado en
Administración de
Empresas
(Tec de Monterrey)

ALVARO
26 AÑOS

Licenciado en
Comercio Internacional
(ITESO)

HERMANOS. Llamados MADRID

Disciplina deportiva y emoción sobre el agua



PLAYERS Brief

Marca de ropa deportiva:
Nike

Líder en el deporte:
Michael Jordan y Cory Pickos

Gadget o app deportiva preferida:
Nike running

Frase motivacional:
"Never back down"

Próxima competencia:
Panamericanos de Esquí Acuático en Boca Laguna Water Ski (2016)

Facebook:
BOCA LAGUNA ski team

¿Recuerdan cuál fue su primer acercamiento al deporte?

Alejandro: Mi papá empezó a esquiar hace 20 años y fascinado por este deporte nos fue enseñando desde pequeños. Todos empezamos a los tres años y poco a poco le tomamos el gusto. Por mi parte, a los 12 años supe que era el deporte al que quería dedicarme.

Carlos: Mis papás son muy deportistas y nos lo inculcaron desde pequeños. Al principio practicamos varias disciplinas, pero nos encaminaron al esquí acuático. Nos fuimos a Estados Unidos para aprender inglés, y ahí nació el amor por el deporte, porque convivimos en una academia de esquí aprendien-

do a hablar el idioma con los mejores esquiadores del mundo, conociendo la verdadera identidad de este deporte.

¿De qué manera decidieron participar en las competencias de esquí acuático?

Carlos: Nuestra vida siempre giró alrededor del deporte, íbamos a torneos de tenis, esquí, atletismo y fútbol, lo cual nos encauzó a practicar profesionalmente un deporte como el esquí acuático. Nuestros primeros torneos fueron en la presa de Las Pintas, donde entrenábamos, hasta hace siete años. Empezamos a asistir a campeonatos, entre ellos el nacional en DF, Cuernavaca y Guadalajara. Mi primer torneo internacional fue a los 13 años en Santiago de Chile.

¿Cómo es un día de práctica para ustedes?

Álvaro: Desayunamos ligero y nutritivo, vamos al lago, trotamos y estiramos de media hora a 45 minutos, luego esquiarnos 35 minutos y descansamos. Comemos para tomar energía y continuamos esquiando. El esquí es muy demandante.

¿Cuál ha sido su reto más grande en las competencias?

Álvaro: El Campeonato Mundial Sub 21, porque fue en Chapala y competir frente a todos nuestros amigos nos causó nervios. Obtuve la medalla de bronce.

Carlos y Alejandro: El reto más grande es aguantar los nervios para dar el mejor desempeño en cualquier torneo.

¿Alguna vez han pensado en desistir del objetivo?

Alejandro: Sí, pero siempre seguimos adelante. Por fortuna no hemos tenido ningún accidente en campeonatos.

Carlos: Tuve que desistir de dos modalidades por lesiones y fracturas, e igualmente dejamos de asistir a algunos eventos debido a éstas y solo se nos permite hacer slalom. No hay margen de error en este deporte, se requiere ser muy perfeccionista.

¿Qué pasa por sus mentes al llegar a la meta?

Alejandro: Cuando relajas el cuerpo y rompes tu récord sientes mucha alegría, porque implica un entrenamiento de seis meses a un año llegar a cierta marca.

Carlos: La satisfacción es indescriptible, es

un sentimiento que no cambias por nada.

¿Cómo mantienen el equilibrio entre sus actividades y la práctica del esquí acuático?

Alejandro: Hago el mayor esfuerzo para cumplir mis actividades. En la oficina son flexibles, me apoyan para entrenar, y más cuando se acerca un torneo.

Carlos: Hay tiempo para todo, cada uno hace su mayor esfuerzo para no quedarse atrás.

¿Qué consejo le dan a quienes se interesan en este deporte?

Alejandro: Es muy familiar, pero al mismo tiempo individual, demandante y de mucha paciencia. Vale la pena el tiempo en el agua, te relajas, es divertido y se te olvidan todas tus preocupaciones.

Carlos: Es un ambiente deportivo lleno de satisfacciones, vale la pena vivirlo y ganar un torneo, más que un rato de fiesta.

¿De dónde nació la idea del proyecto Boca Laguna?

Cuando estuvimos en EU conocimos las condiciones perfectas para practicar el esquí y mi papá, apasionado del deporte, se lo puso como meta y lo logró. Hoy es de los mejores lagos del mundo y ya tiene un currículum importante. Ha organizado tres campeonatos mundiales y fue sede de los Juegos Panamericanos, un senior y un abierto, que es el evento más grande del esquí acuático.

¿Cómo lograron gestionar que el mundial se realizara en Boca Laguna?

Fue por la pasión de mi papá de meterse a buscar por todos lados qué era redituable, qué podía desarrollarse y conseguirlo. Chapala es uno de los mejores lugares del mundo y con el clima óptimo para este tipo de competencias.

¿Qué esperan obtener con esta locación a futuro?

Álvaro: Que sea un lugar de entrenamiento, no necesariamente de alto rendimiento, sino profesional, en que la gente pueda ir a pasar un buen rato, aprender y estar contenta.

Carlos: Mi papá tiene proyectado un fraccionamiento, la idea es que la gente pueda vivir, disfrutar la tranquilidad de Chapala, su ambiente deportivo y libre de vicios.



ALFREDO COLÍN BABÍO

Representando a Banamex en el occidente del país

Originario del DF, vive en Guadalajara desde muy temprana edad, así que se considera tapatío. Estudió Ciencias de la Comunicación, Administración de Empresas, un MBA en el Tec de Monterrey y Cursos de Alta Dirección en el IPADE. Además de ser el Director Divisional Occidente de Banamex, presidió el Centro Bancario en Jalisco y Nuevo León.

Antes de ingresar a Banamex, ¿en qué organizaciones colaboró?

Ingresé al Banco cuando estudiaba la carrera, así que ha sido mi primer y único empleo. Es mi vocación.

¿Cuándo inició su labor en Banamex y cuál fue el primer puesto que ocupó?

En 1970 ingresé al área Contable de una sucursal que ya no existe, en el centro de la ciudad. Recorrí todas las especialidades. Estuve varios años en cuatro sucursales, fui Gerente de dos (Plaza del Sol y Zona Industrial), después me adentré en financiamiento y crédito de empresas, donde trabajé por cinco años. Lo más importante de mi carrera es que llevo 25 años como Director Divisional en cuatro zonas del país: noroeste, centro, noreste y occidente.

Inicialmente, ¿qué retos enfrentó en su desempeño?

Trabajar y estudiar, pero tanto en el Banco como en la UNIVA encontré el apoyo para hacerlo. Seguir capacitándome, conocer y aprender más para desempeñar mi puesto. Cuando asciendes a Director es clave mantenerse actualizado y preparado, sabiendo lo que implica tu responsabilidad y el servicio que das a tus clientes.

¿En cuánto tiempo y de qué manera se le presentó la oportunidad de tomar responsabilidades cada vez más importantes?

Fue consecuencia de dar buenos resultados, desempeñar con eficiencia y esmero los puestos anteriores y estar preparado. El Banco reconocía que me estaba preparando y me dio retos más interesantes. Lo que importa es tu ejecución y disciplina para que las cosas funcionen.

¿Qué sentimientos experimentaba y cómo se preparaba cada vez que se le abría la oportunidad de ascender?

Un sentimiento de reto y cierta ansiedad por conocer lo que implicaba el siguiente nivel. Cuando salí de sucursales para ir al negocio de crédito, vi que mis estudios me ayudaban, sin embargo, la especialidad en sí y el tema fundamental de la operación del proyecto me daban la adrenalina y motivación para hacerlo bien.

¿Cuál considera la más compleja y significativa experiencia vivida a lo largo de este proceso?

En la profesión de banquero en un país con crisis siempre existen retos, uno de los más importantes fue en 1995. Vimos cómo la economía se colapsaba y clientes relevantes tuvieron dificultades para salir adelante. La solución fue escucharlos y ver alternativas, considerando que la trascendencia de cuidar sus intereses y los del Banco iba de la mano.

¿Hacia dónde se encamina, con perspectiva a futuro, dentro de la organización?

A seguir desempeñando mi puesto, que me resulta apasionante. Me entusiasma el talento de los jóvenes, me gusta contribuir en su desarrollo, así como en la formación de directores y la promoción de gente valiosa. En la actualidad es la parte que me toca: ser un guía con mi experiencia. Me satisface lo que he vivido y es una dicha transmitirlo a nuestra siguiente generación.

¿De qué manera se logra el éxito en una organización como Banamex?

Lo primordial es que te guste ser banquero. En este sector es fundamental el orden, el servicio al cliente, la capacitación permanente, proponer acciones de mejora, asumir y enfrentar retos. Es una profesión de servicio, de buscar la mejora continua, así como el desarrollo sustentado en tu desempeño y preparación.

Compártanos sus expectativas financieras para México durante el 2016.

El 2015 fue un año complejo, de retos para México, pero considero que el crecimiento puede mejorar. Vivimos inmersos en una globalidad, muchos factores nos afectan, sin embargo, nos ayuda estar ligados a la economía y al sector manufacturero de Estados Unidos, que está empezando a crecer. Veo el consumo interno como la exportación de productos manufactureros a EU, también retos en los productores de *commodities*, pues dado que China no está creciendo, la demanda ha hecho que los precios bajen. Aunque tenemos un mercado muy complejo para el 2016, lo veo con mucho optimismo, como un buen año, lleno de retos.♥



**Más de
Alfredo
Colín
Babío**

▲ Familia y amigos:

Mi esposa y mis hijos son mi motor, somos muy unidos, y tengo grandes amigos con los que he compartido retos profesionales.

▲ Deporte y recreación:

Practico golf; también troto y hago spinning y yoga.

▲ Tiempo libre:

Me gusta leer, ver series de TV y el fútbol americano, así como caminar y pasear en bicicleta.

▲ Restaurante favorito:

Pierrot y Corazón de Alcachofa.



CLAUDIA DIAZ MARÍN

FOMENTANDO
EL BIENESTAR
CON FEJAL

La Directora de la Fundación Social del Empresariado Jalisciense (FEJAL) estudió Ingeniería Industrial y de Sistemas, así como el Diplomado en Ciencias de la Familia y la Maestría en Desarrollo Social, bases que junto a su objetivo de servir a los demás, le han permitido apoyar a un gran número de empresas jaliscienses para lograr un clima laboral apto y sobre todo, generar una mejor ciudadanía.

¿Cómo nace la Fundación?

Decidimos ayudar a los colaboradores en las empresas por la gran falta de bienestar que notamos en ellos, se calcula que 70% de los colaboradores alguna vez en su vida han consumido algún tipo de droga lícita o ilícita, solucionando esta problemática social con visión empresarial, gubernamental, académica y social. Somos 37 personas apasionadas y comprometidas por el bienestar de los demás, contribuyendo a construir un mundo con más paz y justicia.

¿Cuál es la misión de la FEJAL?

Somos una institución empresarial sin fines de lucro, que impulsa e integra acciones de fomento a la educación, la salud y el desarrollo humano sustentable para la población vulnerable, fomentando la equidad social en Jalisco.

¿A qué población atiende?

Atendemos y apoyamos a quienes trabajan en las empresas de Jalisco y no pueden poner en palabras su problemática, lo que genera ansiedad, depresión y altas probabilidades de que se enganchen con un proceso o sustancia psicoactiva.

¿Cómo inició su colaboración en la FEJAL?

En Jalisco surgió la idea de crear una fundación empresarial que replicara la FECHAC, y mi nombre se puso sobre la mesa. En esa época dirigía otra asociación, ver que esta institución era 100% empresarial llamó mucho mi atención. Fui contratada en marzo del 2008. Este Modelo se ha aplicado a nueve mil 500 personas, implementando el sistema desde el 2010. Tenemos un consejo de 15 miembros, así como 22 integrantes en el equipo operativo.

¿Qué retos y obstáculos se le han presentado al dirigir la institución?

El más importante ha sido la falta de consciencia para apostar por el bienestar de los colaboradores. Tenemos en contra los modelos económicos fracasados que dicen que si le damos más dinero a la gente será más feliz. No fue fácil lograr un enfoque para el bienestar de las personas, desde el bien ser, para el bien trabajar, para el bien tener, para el bien vivir y para el bien convivir; cadena que engloba la participación de todos los ciudadanos.

Dentro de su experiencia en la FEJAL, ¿qué acontecimiento ha marcado su vida?

Todos me han marcado, ha sido muy enriquecedor conocer a tantas personas que comparten sus experiencias de transformación con el programa Empresa de Bienestar Libre de Adicciones (ELA). Se ha creado una cultura de bienestar en las organizaciones, favoreciendo estilos

“Voluntades que se suman. Beneficios que se multiplican”



de vida saludables en sus colaboradores, mejorando el clima laboral e incrementando su competitividad.

¿Cuál ha sido su mayor satisfacción al trabajar en la FEJAL?

Poner en práctica mi misión de servir y notar el cambio en los colaboradores. Me agrada que no solo llegamos a las empresas, vemos sus problemas y listo, sino que les dejamos un plan estratégico de buenas prácticas para asegurarnos de que sí exista un bienestar. Además, estoy orgullosa porque ya estamos revisando la manera de llevar el modelo a otros Estados y países.

Si la sociedad decidiera apoyarlos, ¿de qué manera puede colaborar con ustedes?

Creando alianzas, generando apoyo creativo y multiplicando el modelo en las empresas, para que la ayuda sea difundida y se implemente en más colaboradores

¿Cómo recaudan fondos para sostener a la Fundación y seguir brindando apoyo?

Con muchísimo trabajo (estamos orgullosos de que en el 2015 se duplicaron las alianzas). Necesitamos sumar más voluntades para multiplicar los beneficios.♥





DANIE BARRAGA

CREANDO EL MOBILIARIO DE HO

La Directora General de Casa Colomos cuenta con estudios de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación por el ITESO, así como de Interiorismo, los cuales realizó en Canadá.

¿Cómo surge la idea de fundar Casa Colomos en Guadalajara?

Mi inspiración nació en Canadá, cuando me fui a estudiar interiorismo por tres meses. Además, desde pequeña tuve la experiencia con mi familia, mi bisabuelo empezó el negocio de fabricación de mobiliario y siguió por generaciones. Quería ser actriz, sin embargo en la universidad nos mostraron un video de lo que hacía Inditex y me encantó.

Recuerdo que en Guadalajara las mueblerías de alta calidad eran carísimas, y cuando iba a EU veía tiendas elegantes y con buenos precios, en lo cual me basé para emprender este proyecto, con el deseo de

brindar excelente calidad a mis muebles, los cuales fabrico en Sahuayo, ya que resulta más económico por la mano de obra y no porque sea menos remunerado, sino porque la gente tiene generaciones dedicándose a este giro y se requiere de experiencia para alcanzar la calidad de los productos. No importo de China, me rehúso, porque en México hay muchísimo talento y hacen falta los empleos.

Mi familia le vende a numerosas mueblerías a un nivel que no es boutique y de ahí obtengo mis telas, que a veces son hechas en España, Italia o Vietnam, asimismo algunos tapetes los traigo de Los Ángeles o la India.

¿Cómo fueron desarrollando las alianzas para la importación de materiales?

Todos nuestros muebles son diseños mexicanos, lo que importamos de EU son telas y tapetes.

En el plano personal, ¿cuáles son los retos que has enfrentado y cómo los solucionaste?

Me ha costado trabajo y le dedico su tiempo, porque diseño todos los muebles y a la gente le gusta copiar. Por lo regular cada semana cambiamos las piezas, pues nos imitan, pero con mala calidad. Ha sido mi reto y lo soluciono innovando, cambiando permanentemente y haciendo que todo sea un estilo muy ecléctico.

ELA

AN

HOY

¿Cuáles son los servicios especializados a resaltar para el mercado tapatio?

Todas nuestras vendedoras deben ser interioristas y hacer los proyectos sin costo. Pueden ir a su casa si el cliente lo desea, sin que el precio crezca. Hacemos muchísimos proyectos en toda la República. Si a alguien le gusta mucho un mueble podemos enviar a una interiorista a medir su espacio y si no cabe, lo hacemos más pequeño. En caso de que no le guste la tela, tenemos más de 200 opciones con gran variedad de texturas.

¿Cómo te defines actualmente, considerando tú experiencia en el interiorismo?

Soy una mujer de negocios, me gusta buscar oportunidades de crecimiento en el mercado, tanto con los muebles como con proyectos o alianzas.

¿Cuál ha sido tu gran experiencia de vida al frente de la empresa?

No soy de Guadalajara y por eso no conocía a nadie hasta que llegué al ITESO. El mercado de la ciudad es muy cerrado,

por eso muchos afirman que si un negocio “pega” aquí, lo hará en todos lados. Ver esa oportunidad de mercado y notar que no existía una mueblería con este concepto, que son muebles pagables y que el éxito ha sido tanto, es muy reconfortante, al igual que constatar que sí había una necesidad en el mercado, pues viene gente del DF a decirme que abra una tienda allá, y así lo haré en junio con Casa Colomos Santa Fe.

Compártenos tu visión sobre las tendencias de hoy en el interiorismo mexicano.

Les vendo a varias mueblerías del DF y es real que por ser capital todas las modas llegan ahí y van a las demás ciudades importantes del país. Hoy ya nadie quiere todo combinado, en Guadalajara la gente busca las salas desenfundables, que puedan lavar y secar en casa.

¿Próximos proyectos?

Como ya lo mencioné, Casa Colomos Santa Fe en el DF, dos sucursales más en Guadalajara y un Outlet por la Minerva.♥

“En Casa Colomos brindamos la opción de disfrutar de tendencia global a buen precio y con calidad”

¿Qué características hacen única a Casa Colomos dentro de la oferta de decoración?

Mi familia compra material a mayoreo (re-llenos de las salas, telas, estructuras, etc.), son materiales muy buenos, y como se pide un contenedor, lo aprovecho, por lo que obtengo un precio increíble, entonces me es posible ofrecer precios muy atractivos a mis clientes y por eso no tengo competencia, pues difícilmente me igualan en esto. En cuanto a servicios plus, otorgamos 10 años de garantía, excelente calidad con estilo ecléctico, innovador y acogedor, características muy especiales y accesibles a nuestros clientes.





RAMÓN CORONA

EL HÉROE DE LA MOJONERA

Por **Mayra Susana González Jaime**

Jefa de la Sección Histórica del Archivo
de Instrumentos Públicos del Estado de Jalisco

El General Ramón Corona Madrigal nació en el rancho de Puruaga, municipio de Tuxtepec, Jalisco, el 28 de octubre de 1837. Desde muy joven se dedicó al comercio en Teocuitatlán (hoy Corona) por haberle faltado sus padres. Ingresó a laborar en una propiedad de la familia Gómez Cuervo, donde se empapó de las ideas liberales que se empezaban a abrir paso en nuestro país en el siglo XIX y las adoptó. Al estallar la Guerra de Reforma (1858-1860), se unió a las fuerzas que apoyaban dicho pensamiento, y tres años más tarde, durante la invasión de México por parte del ejército francés, enviado por el Emperador Napoleón III, sin dudarlo participó del lado republicano.

En calidad de Jefe del Ejército de Occidente combatió en Sinaloa, donde hizo que el enemigo desalojara el puerto de Mazatlán. Se le otorgó el grado de General de División el 2 de noviembre de 1866. Continuó su avance hacia el centro del país y recibió el parte de la Batalla de la Coronilla, ocurrida el 18 de diciembre de 1866 en las cercanías de Santa Ana Acatlán (hoy Juárez, por haber recibido a dicho personaje en su huida de los franceses, en la puerta del sur de Jalisco, al principio del conflicto), donde el entonces Coronel Eulogio Parra cortó el escape galo procedente de Guadalajara, en un combate en que el Coronel Miguel Brizuela (personaje que da su nombre al pueblo de Atemajac, en las cercanías de la sierra de Tapalpa) murió a traición. Unos meses más tarde Corona participó en el sitio de Querétaro, último reducto de Maximiliano, y al rendirse éste le recibió su espada con honor.

Al restaurarse la República, continuó sirviendo en el Ejército y en el periodo presidencial de Sebastián Lerdo de Tejada repelió con éxito la rebelión de fuerzas nayaritas bajo el mando del guerrillero Manuel Lozada, al derrotarlo en el punto denominado La



Mojonera, localizado en las cercanías de Guadalajara, el 28 de enero de 1873. Después ejerció unos años como Ministro Plenipotenciario en España y Portugal. A su regreso fue electo Gobernador del Estado de Jalisco y se le empezaba a considerar como candidato a la Presidencia. En noviembre de 1889, cuando se dirigía a presenciar una función de teatro, fue atacado y muerto a puñaladas por Primitivo Ron, un desequilibrado; se dice que el atentado fue perpetrado por órdenes de Porfirio Díaz, que veía en Corona un peligro para sus planes de permanecer indefinidamente en el poder. Fue declarado Benemérito del Estado y se le considera una de las más distinguidas figuras de la historia de Jalisco.♥

“Fue declarado Benemérito del Estado y se le considera una de las más distinguidas figuras de la historia de Jalisco”

En Perfecta armonía...



Plusvalía

Exclusiva Casa Club panorámica

T. 3111 0002

www.puertalaslomas.com


PUERTA
LAS LOMAS

Aunque hay quien considera que la tecnología es difícil de alcanzar, lo que podemos afirmar es que cada día parece que tenemos más cercano el futuro. Samsung es y ha sido un líder mundial de este segmento, presentando año con año productos que han revolucionado el estilo de vida de los ciudadanos del mundo.

SAMSUNG GEAR S2

WEARABLE
ERA



En esta ocasión, México fue el primer país de Latinoamérica donde se presentó el reloj inteligente, producto que tiene dos versiones: Gear S2 y Gear S2 Classic, éste último es especial por un acabado negro con extensible de piel.

El Gear S2 tiene en su diseño uno de los principales diferenciadores del mercado, el punto de atención es su estilo deportivo y circular, delgado y con una experiencia intuitiva con solo rotar el bisel.

Por su parte, el Gear S2 Classic es mucho más elegante a la vista, cuenta con detalles en cerámica, delgado, extensible en piel y al igual que el otro, brinda una experiencia cuando se gira el bisel. En él los usuarios podrán revisar correos, manejar su agenda, ver su calendario y estar presentes en las diferentes redes sociales.

Es compatible con cualquier dispositivo Android 4.4. Kitkat o algún sistema superior. La envidiable batería puede alcanzar un uso de dos o hasta tres días.

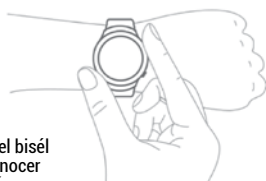


S
HEALTH

- Detecta y registra tu nivel de actividad física
- Reproduce música en tus audífonos vía Bluetooth
- Revisa las notificaciones en el Gear S2 y haz tu vida más sencilla

www.samsung.com
/samsungmexico
@SamsungMexico

LOS 3 PASOS GEAR S2



1. Gira el bisel para conocer el menú



2. Selecciona en pantalla lo que prefieras



3. Usa los botones laterales para regresar a la pantalla de inicio



OLDMUTUAL

Hagamos Grandes Cosas Juntos



**PLANEACIÓN
FINANCIERA
OLD MUTUAL**
TE ACERCA
A LO QUE SUEÑAS

**¿CUÁNTO NECESITAS
PARA TENER LA CASA
QUE QUIERES?**

Ingresa a: www.oldmutual.com.mx

T. 01 800 0217 569



@OldMutualMéxico



Old Mutual México



/oldmutualmex

PLANEACIÓN FINANCIERA
INVERSIONES | SEGUROS | AHORRO | PENSIONES



EL FUTURO DE LOS PAGOS



En Volver al futuro

Por Dave Peck

Director de Redes Sociales Globales en PayPal

En 1989, cuando los créditos se desarrollaron en *Volver al futuro parte II*, me quedé decepcionado, no quería que la película terminara. Se imaginaba lo que sería el año 2015, incluidas personas dando vueltas en patines aéreos y coches voladores, y me pregunté si me gustaría ver el futuro increíble prometido en el filme.

Pero en un avance rápido hasta el día en que el protagonista de la historia Marty McFly, viaja al futuro (21 de octubre 2015, para ser exactos) estamos viendo algunas de las ideas de la película manifestándose en la vida real, especialmente en lo que se refiere a los pagos móviles.

Por ejemplo, pensemos de nuevo en el momento en que Marty llega por primera

vez en la versión cinematográfica de 2015: un hombre llamado Terry le pide que done dinero a Hill Valley Preservation Society para salvar la torre del reloj local, en lo que parece ser una tablet de hoy. No vemos la interfaz que está utilizando, sin embargo, no puedo dejar de pensar que es algo así como nuestra One Touch, sistema de PayPal que simplifica la forma en que pagamos las cosas, pues hubiera hecho más fácil la donación.

Más adelante el némesis de Marty, Biff Tannen, paga por su viaje en taxi con sus huellas digitales, momentos antes de robar el DeLorean, es decir, la máquina del tiempo. Resuena nuestro Touch ID, que permite a utilizar la huella digital para enviar dinero a través de la aplicación móvil de PayPal. Por supuesto, el Biff del 2015 real podría haber llegado en un Uber en vez de un taxi amarillo, y no hubiera tenido que obtener un recibo de papel por el viaje, como lo hace en la cinta, porque ¡simplemente lo

hubieran enviado por correo electrónico!

Las actuales aplicaciones de pago móvil también permiten hacer cosas cotidianas como actualizar el guardarropa, organizar las vacaciones o comprar músicas de nuestro ídolo de una forma que nadie soñaba posible en 1989.

Muy a mi pesar, como gran admirador de *Volver al futuro*, no hay una nueva entrega de la serie en busca de 30 años hacia el futuro. Pero si tuviéramos que hacer una película sobre la vida en el 2045, supongo que las cosas cambiarían dramáticamente. Tal vez no se llevaría dinero en efectivo o una billetera.

En PayPal siempre estamos viendo hacia el futuro y trabajando en las próximas maneras en que las personas enviarán y recibirán dinero. Como dicen en *Volver al futuro*: "¿Donde vamos no necesitamos carreteras?". Ahora, ¿dónde está mi patín aéreo?♥

¿QUÉ HARÍAS CON 5 MILLONES DE PESOS?

Si a partir de hoy ahorras
\$3,000 mensuales,
en 25 años tendrás...

AHORRANDO EN TU COLCHÓN:

\$900,000

INVIRTIENDO CON NOSOTROS:

\$5,077,895*



¡Aún estás a tiempo!

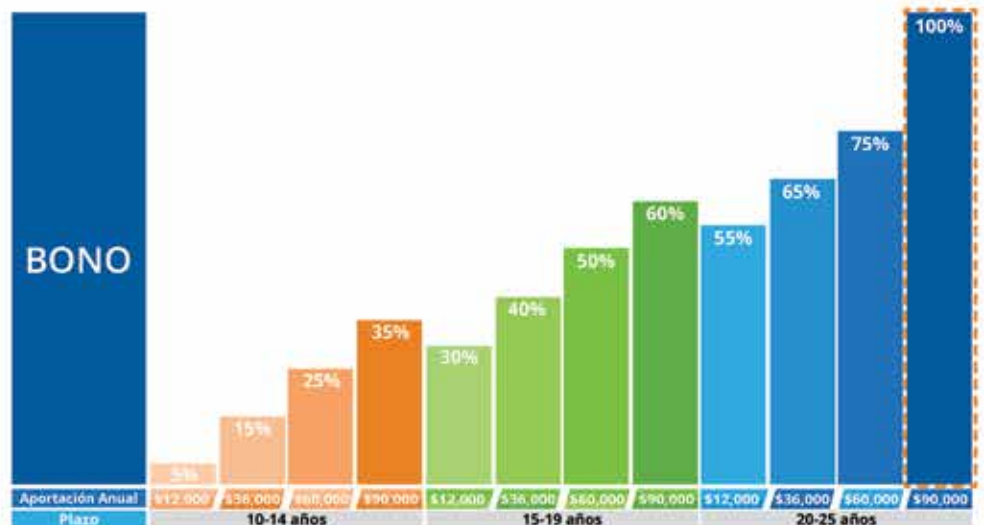
EN RESUELVE TU FUTURO CONVERTIMOS
TU SUEÑO EN NUESTRO.

TE AYUDAMOS A ALCANZARLO CON PLANES A TU MEDIDA.



BENEFICIOS DE INVERTIR CON RESUELVE TU FUTURO

- ▶ 15 portafolios de acuerdo al perfil de cada cliente.
- ▶ Aportaciones deducibles de impuestos.
- ▶ Planes de ahorro flexibles en monto y plazo.
- ▶ ¡Bonos de fidelidad!



¡TODO ESTO Y MÁS, SIEMPRE ACOMPAÑADO DE UN EXPERTO
QUE TE LLEVARÁ DE LA MANO EN CADA PROCESO DE TU INVERSIÓN!

Regístrate en: ResuelveTuFuturo.com



TIP A GREAT OPTION

Por José
Alejandro Antunes

Directamente desde los campos de batalla del ejército norteamericano Navy SEAL, Randy Hetrick y sus compañeros, tras buscar diferentes formas para mantener una condición física óptima, crearon una práctica sin igual. Una de las principales atracciones es que no es exclusiva de un gimnasio, puede realizarse utilizando el peso corporal, generando trabajo cardiovascular, mayor fuerza y resistencia, por medio de cintas que cuelgan por encima de la cabeza, soportando el peso de quien la practica.

Actualmente es uno de los ejercicios funcionales más recurrentes dentro del *fitness*, ya que optimiza todo el cuerpo, involucrando diferentes conjuntos musculares.

PORSCHE DESIGN SPORT BY ADIDAS
WWW.ADIDAS.MX/PORSCHE



PORSCHE DESIGN SPORT BY ADIDAS
WWW.ADIDAS.MX/PORSCHE



ZZEGNA
WWW.ZZEGNA.COM

ZZEGNA
WWW.ZZEGNA.COM



MICOACH FIT SMART ADIDAS
WWW.ADIDAS.MX



REEBOK
WWW.REEBOK.COM

REEBOK
WWW.REEBOK.MX



REEBOK
WWW.REEBOK.COM

FRONT



BACK



PORSCHE DESIGN SPORT BY ADIDAS
WWW.ADIDAS.MX/PORSCHE



REEBOK
WWW.REEBOK.COM

LOS INNUMERABLES EJERCICIOS
HACEN QUE EL ABDOMEN
TRABAJE EN TODO MOMENTO,
MEJORA FLEXIBILIDAD,
EQUILIBRIO Y ESTABILIDAD,
GANANDO FUERZA



C O R U M

ADMIRAL'S CUP AC-ONE 45 SQUELETTE

emwa

www.emwa.com.mx

[emwamx](https://www.facebook.com/emwamx)

Con su nuevo Admiral's Cup AC-One 45 Squelette, Corum propone una auténtica inmersión al corazón de las entrañas de relojeros sabiamente orquestados. La arquitectura aérea de su mecánica finamente calada; la transparencia del ingenioso disco de la fecha, de notable modernidad, y la ligereza del titanio de la caja, perfilada con las icónicas líneas de la colección, convierten a este nuevo top de la Manufactura de La-Chaux-de-Fonds en una pieza aparte en el universo de la Alta Relojería.



Desde su lanzamiento en 1960, el Admiral's Cup se ha impuesto en la vanguardia del diseño con un estilo potente, destacado por su bisel dodecagonal reconocible entre mil. Aquel que surcó las décadas con la serenidad de los que sienten el aire del tiempo para anticiparse a su época y a las tendencias, aquel que jamás ha dejado de sorprender por su capacidad de entregarse a composiciones sutiles y realmente vanguardistas.

El nuevo Admiral's Cup AC-One 45 Squelette no es una excepción a esta regla. En su caja de titanio grado cinco palpita una mecánica de alta precisión (28 mil alternancias/hora): el calibre CO 9000 de carga automática. Por primera vez este movimiento,

que dispone de una reserva de marcha de 42 horas, se presenta con una arquitectura totalmente esqueletizada, que cautiva las miradas sumergiéndolas en el corazón mismo de sus rodajes, terminados con acabados realmente contemporáneos. Su poder de atracción se ve reforzado por la ausencia de esfera, mientras que el muy original disco de la fecha transparente puntuado con dígitos íntegramente visibles insufla una mayor modernidad a este conjunto.

Aunque su base está aplicada sobre un aro color gris antracita, los índices cubiertos de Superluminova blanco se prolongan como en ingravidez sobre el contorno del disco de la fecha. Estos juegos de contraste y de profundidad están exaltados por el realce tratado

por galvanización, flanqueado, como debe ser, por los emblemáticos gallardetes náuticos del Admiral's Cup.

En una construcción concebida por estratos, la caja de titanio grado cinco presenta su famoso bisel dodecagonal en sus generosas dimensiones de 45 milímetros, mientras que las inserciones tratadas con PVD negro se deslizan entre los distintos elementos para dar aún más fuerza al conjunto. Con una alternancia de acabados sobre el titanio, embellecido por superficies pulidas y placas laterales satinadas, el cristal de zafiro enarbolado el logotipo de Corum, obtenido por metalización. También transparente, el fondo ofrece su propia perspectiva sobre el movimiento CO 9000, y en particular sobre la masa oscilante, finamente esqueletizada y personalizada por la Manufactura de La-Chaux-de-Fonds. Con su notable estilo, la caja es hermética nada más y nada menos que hasta 300 metros de profundidad. Un muy elegante brazalete de piel de cocodrilo negro dotado de una hebilla desplegable de titanio grado cinco le da el toque final a este nuevo Admiral's Cup AC-One Squelette.



A HAPPY NEW START

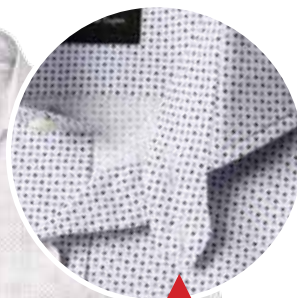
LET THE NEW YEAR
BEGIN WITH STYLE

POR JOSÉ ALEJANDRO ANTUNES

Para que celebres el inicio del año con el mejor *look*, te presentamos esta guía que te ayudará a cumplir tus propósitos del 2016 con mucho estilo. ¿Nuestra recomendación? Siempre acentúa tu *outfit* con los mejores accesorios.



Ermenegildo Zegna
WWW.ZEGNA.COM



Salvatore Ferragamo
WWW.FERRAGAMO.COM

Zara
WWW.ZARA.COM

◀ Brunello Cucinelli
WWW.BRUNELLOCUCINELLI.COM

Epsilon ◻
WWW.ELPALACIODEHIERRO.COM



^ Ermenegildo Zegna ◻
WWW.ZEGNA.COM



¿POR QUÉ UN CORTE DE CAMISA SLIM FIT?

Recomendado para personas de compleción delgada, ya que su encaje directo en los hombros hace lucir más elegante y hasta más fornido. Puede ser engañoso por ser más corto que los demás.



^ Ermenegildo Zegna
WWW.ZEGNA.COM



Hugo Boss ^
WWW.HUGOBOSS.COM



◀ Ralph Lauren
WWW.RALPHLAUREN.COM



▼ Thomas Pink
WWW.THOMASPINK.COM



▼ Brunello Cucinelli
WWW.BRUNELLOCUCINELLI.COM



▼ Zara
WWW.ZARA.COM



▲ Louis Vuitton
WWW.LOUISVUITTON.COM



◀ Diesel
WWW.DIESEL.COM

▼ Hugo Boss ▲
WWW.HUGOBOSS.COM



Ermenegildo Zegna ▲
WWW.ZEGNA.COM



IT'S
ALL ABOUT
YOU

g

ESTE AÑO
ES ÚNICO



galeriasguadalajara.com

Av. Rafael Sanzio 150

MÁS COCINEROS

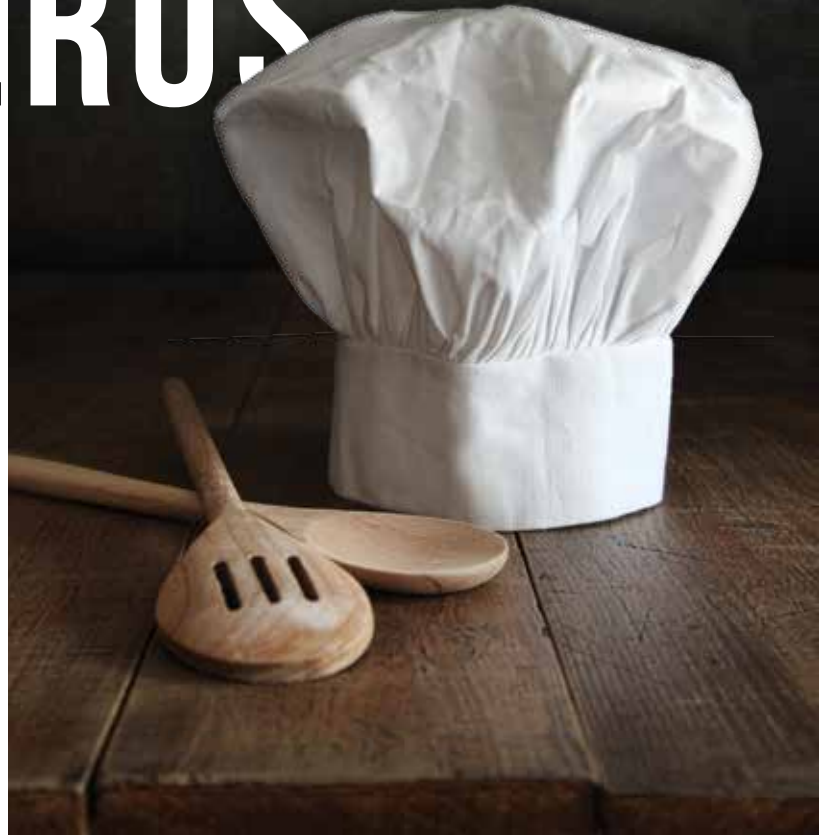
Y MENOS CHEFS

Por Nico Mejía
Cocinero Colimote del Restaurante Cortez
#Nicodeice [@nicomejiat](#) y [@cortezgdl](#)

En los últimos años por doquier brotaron escuelas de gastronomía en la Zona Metropolitana de Guadalajara; las hay públicas, privadas, por diplomado, licenciaturas, de fin de semana o “en línea”; muchas de ellas ofrecen la carrera en un año, prometiendo las perlas de la virgen. Erróneamente un gran porcentaje de los jóvenes que actualmente estudian esta carrera en nuestra ciudad consideran a la profesión como *cool*, creen que al egresar podrán hacerse llamar chefs y tomar la dirección de un restaurante, que saldrán en la tele o alguna revista, y que con solo ponerse el uniforme, el toque (como se le dice al gorro blanco de cocina), un mandil y tomar los cuchillos, mágicamente transformarán los ingredientes en obras de arte, sin realmente conocer lo que sucede en las cocinas.

Pero no nos confundamos, empecemos por analizar la palabra *chef*, que deriva del francés y significa “jefe”, es decir, la máxima autoridad de la cocina. Para llegar al puesto y tomar este título se debe iniciar desde el primer peldaño y conocer a fondo todas las áreas de una cocina. Lo primero es ser un buen cocinero para luego, con base en la experiencia, vocación y principalmente la actitud, ganarse la denominación como chef. Este proceso de mínimo siete años, empieza por lavar las ollas, los platos e incluso los baños, como se le dice culinariamente, en “el cochambre”, que ha sido como la mayoría de los máximos exponentes de la cocina en el mundo iniciaron su carrera.

Hay que vivir esta profesión, laborar 17 horas entre fogones durante seis días a la semana; cuando todos los demás trabajan, los cocineros cocinan, cuando todos los demás descansan, los cocineros cocinan, y ni qué decir de los festejos donde todos los demás disfrutan y los cocineros cocinan.



En síntesis, ni en México ni en todo el planeta existe alguna escuela que realmente dé como producto final un chef. Al afirmarlo mi intención no es desalentar, solo deseo que nuestras nuevas generaciones de gastronómicos conozcan la realidad de esta apasionante carrera y tengan la certeza de que van por el camino correcto, para que llegado el momento estén preparados y aptos a ser llamados chefs, y más que eso, compartir su pasión en la cocina mediante un platillo, en los futuros restaurantes de Guadalajara.

Pero si esta síntesis no es suficiente para ubicar a los que se deciden por esta profesión, les compartimos cifras que los harán cuestionarse antes de elegir:



Existen más
300 escuelas de
gastronomía en la
Zona Metropolitanas
de Guadalajara



Anualmente
hay de 12
mil a 18 mil
egresados



La Canirac menciona un censo de 12 mil 500 restaurantes liderados por algún chef, lo cual quiere decir que de cada 100 egresados solo 10 terminarán ejerciendo y solo uno estará al frente de una cocina

DESIGN SALE



AHORRA HASTA UN
20%

Queremos que saques el máximo provecho de tu espacio. Es por eso que nuestro DESIGN SALE tiene excelentes ofertas en los mejores productos. Logramos que la compra de tu nuevo comedor sea fácil y accesible, combina al menos 4 sillas y una mesa de comedor o una bufetera y ahorra un 15% o aprovecha todo el set al menos 4 sillas, mesa y bufetera y ahorra 20%, para saber más de nuestras ofertas de DESIGN SALE ingresa a www.boconcept.com.mx

BoConcept
Urban Danish Design





ALFONSO **URREA** MARTÍN

EL HOMBRE QUE TIENE
LAS HERRAMIENTAS DEL
ÉXITO EN SUS MANOS

Entrevista por María Elena Martínez / Fotografías por Andrés D. Larsen Photography

En una amena e interesante conversación, Alfonso Urrea Martín, "Entrepreneur of the Year" del sector de Manufacturas por Ernst & Young, nos compartió su experiencia de vida como líder de Grupo Urrea División Herramientas, ahondando en la manera en que ha asimilado la herencia de liderazgo que es sello característico de su familia, para transmitirla a las siguientes generaciones y a Grupo Urrea, la cual hoy es una empresa mexicana que ha logrado expandirse del ámbito nacional al internacional, gracias a su visión de 360 grados en los negocios, en la que el factor humano es el elemento primordial, hecho que le ha valido colocarse como una de las 100 Mejores Empresas para Trabajar en México, según The Great Place to Work Institute.

Platiquenos de qué manera la familia Urrea ha transmitido a cada generación su filosofía empresarial.

Todos convivimos con mi abuelo Don Raúl Urrea, mi padre y mis dos tíos tanto en el esparcimiento como en el trabajo, y ahí palpamos toda su cultura empresarial. Él siempre se caracterizó por ser una persona muy recta y social, con lineamientos claros. Nos decía que veía los negocios al revés: cuando la gente comenta que lo ideal es no hacer negocios en la familia, afirmaba que el negocio mantenía unida a la familia. Además, siempre vio por sus colaboradores, el mayor logro era que todos tuvieran éxito, no solo la empresa. Transmitiendo los valores en cada generación, las empresas honestas deben generar utilidades para cumplir las obligaciones con sus clientes, proveedores y colaboradores, al igual que con la comunidad.

Con el crecimiento acelerado de la compañía ¿en algún momento se presentó la oportunidad de que un capital extranjero o nacional hiciera una propuesta de compra del Grupo?

De extranjeros hemos tenido muchas ofertas, escuchamos todas y ninguna nos interesa realmente. Con el mundo globalizado cada vez las marcas fuertes en algunas zonas del mundo, como la nuestra, se convierten en atractivos para las empresas mundiales. En la industria de herramientas muy pocas han sido globales, casi todas son locales, y los grandes jugadores han tratado de irse a conquistar países comprándolas. Siempre hay ofertas, sin embargo estamos buscando a quien comprar para ir a más países y mercados, fue el caso cuando adquirimos Lock para ingresar a otro segmento en el país. El tema del negocio es algo de muy largo plazo, no buscamos quién nos compre, sino quién nos venda.

Con más de 110 años de vida, ¿cómo ha sorteado Urrea la crisis y adversidad natural de la economía?

Han sido grandes retos, pero la más fuerte y que me tocó fue en 1995. La forma de sortearla fue uniéndonos, reunimos a todos los colaboradores (más de mil personas) y les propusimos dos opciones: hacer recorte de personal o trabajar en conjunto, que fue la forma de sacar adelante a la empresa. Mi tío abuelo Don Óscar Urrea y mi papá Alfonso Urrea me respaldaron renunciando a su sueldo por poco más de un año para sobreponernos a la crisis; hablé con los proveedores y todos me apoyaron, diciéndome que apreciaban que



diera la cara y que no me preocupara por nuestra deuda a pagar en tres meses, pues me otorgaron plazos hasta de un año. Así que a base de unión salvamos la empresa para que llegara a ser lo que hoy es.

¿Cuántas personas componían el equipo de trabajo de Urrea en sus inicios y cuántas son ahora?

Somos un poco más de cuatro mil, cuando la empresa nació en 1907, solo eran 15 o 20 personas.

En 1993 Alfonso Urrea Martín quedó al frente de la Dirección General de la División de Herramientas. ¿Cuál fue la primera decisión que lo hizo sentir orgulloso de ser líder?

Dejarles a nuestros colaboradores la decisión de hacer recortes o sacrificarnos por un tiempo para sacar adelante a la empresa. También me enorgullece haber implementado tácticas de mercadotecnia y otras para cambiar el sistema de producción, pero éstas son más operativas. Sin duda mi mayor orgullo es haber estado en un barco con una tripulación muy desunida y poder hacer los cambios que fueron necesarios para motivarla a remar parejo para salir adelante.

¿Cómo derrumbó fronteras Urrea, abriéndose paso a la internacionalización?

La palabra clave es innovación, ser diferente a los demás. Existen muchos tipos de herramientas: manuales, eléctricas, neumáticas, etc. Normalmente las marcas se especializaban en uno solo y nuestra misión era ser una marca que englobara todas para darle una solución total a nuestro usuario final. A nivel mundial somos los primeros en aplicar esta innovación y expandirnos no por tipo de producto, sino considerando la necesidad del usuario, a quien le damos todas las herramientas para que trabaje con seguridad. Otro aspecto que nos ha abierto puertas ha sido crear tiendas a las que llamamos *stores*, las cuales son boutiques de herramientas. Las ponemos por tipos de usuario: construcción, jardinería, mecánica, y así éste tiene la oportunidad de verlas en una sola área.

¿Qué papel ha desempeñado la tecnología en la producción de Urrea?

Uno importantísimo. Constantemente apostamos por la tecnología de punta, convencidos de que siempre que vas a hacer algo, debe ser con la mejor tecnología. Así lo decía mi abuelo, y por eso nuestra maquinaria es de la mejor tecnología: centros de maquinado, de prensas, cromadora y lo mismo en cuanto a comunicación, permanentemente ha estado a la vanguardia, desde los 80 teníamos IBM 36 y ahora contamos con un *data center* que

es un gran orgullo de la compañía. Tenemos a Oracle como RP, también hemos desarrollado portales para clientes y colaboradores, y estamos por estrenar el de proveedores, que en pocas palabras dan toda la información requerida acerca de la empresa. Los colaboradores pueden ver su sueldo, prestaciones, vacaciones, *flextime*, *homeoffice*, códigos de ética, conducta y políticas; enseñamos a nuestros operarios a usar el portal, hay computadoras en la planta y les mostramos cómo revisar su estatus. Nuestros clientes acceden a toda la información de sus compras, deudas, estadísticas y bonos. Parte de ese sistema nos ayudó a ganar un premio como mejor empresa para trabajar, porque el tema de la información es muy transparente, cada quien puede ver lo suyo, y eso hace muy institucional la relación. Sin tecnología no podríamos hacer ese tipo de cosas, por eso le apostamos muy fuerte, es uno de nuestros pilares.

¿Cómo ha diversificado su oferta Grupo Urea?

Pasamos de vender mil herramientas diferentes para uso mecánico a 14 mil para todos los oficios, y proyectamos llegar a más de 20

mil en los próximos cinco años, porque cambiamos la visión: en lugar de “vendo lo que produzco”, “vendo lo que el usuario necesita para trabajar”, ésa fue la diversificación. Reconociendo que había clientes sin la capacidad de pagar por una herramienta superior, desarrollamos unas de calidad profesional para todos los usuarios y creamos la marca Surtek, con otra gama para cumplir con la variedad de productos requeridos por este segmento. Otro crecimiento de diversificación (que luego se convirtió en solución, porque nuestro distribuidor empezó a solicitarlo debido a la falta de buenos proveedores) fue cerrajería, pintura, silicones y escaleras, entre otros productos, ofreciendo todo lo que un ferretero requiere, montando ferreterías con un solo distribuidor, evolucionando con la solución para nuestros usuarios y distribuidores.

Háblenos acerca del Urea Test Center, el centro de inteligencia que representa la cúspide del Grupo.

Le llamamos Test and Innovation Center. Es un laboratorio de innovación donde están todos los equipos para probar nuestros pro-

ductos. Invitamos a nuestros usuarios, les ponemos toda nuestra herramienta y productos, junto con los de la competencia, preguntándoles qué les gusta y qué no, a partir de lo cual nos nutrimos de las ideas para innovar. También tenemos una página web en que todos los usuarios puedan compartirnos sus ideas de producto, herramientas que hagan su trabajo más simple, rápido y seguro. De igual forma vamos a las universidades para saber qué ideas tienen los estudiantes y ver de qué manera podemos innovar desde el diseño hasta la seguridad y salud de quien utiliza nuestros productos.

¿Cómo participan activamente en la construcción de una mejor sociedad?

Lo empezó mi abuelo, con la idea de que todos deberían tener una vivienda digna y junto con Hernández Loza, creó el Instituto de Bienestar Social, donde el trabajador daba 5% de su sueldo voluntariamente y la empresa aportaba otro 5% para generar la vivienda. Le presentaron la idea a Luis Echevarría y le gustó tanto que se convirtió en una iniciativa nacional que hoy es el Infonavit. Desde

“Lo que da éxito y trascendencia en la vida es ser y hacer, no tener”



el principio Urrea ha sido una empresa socialmente responsable, mi abuelo y mi papá fueron Presidentes del Iteso, tratando de hacer que la universidad fuera un buen semillero de gente trabajadora y emprendedora para Jalisco. También presidieron el Country Club, apoyaron fundaciones para la educación y al Centro de Integración en Tapalpa; otro apoyo ha sido a la Fundación Lorena Ochoa. Nos hemos involucrado fuertemente, tratando de transmitir nuestra experiencia como familia y actualmente damos pláticas de cómo se debe institucionalizar una empresa familiar para que pase de una generación a otra sin perder ni a la familia ni los empleos que su negocio genera. Nuestra responsabilidad es compartir nuestra vivencia y conocimiento. Solo 7% de las empresas pasan de la primera a la segunda generación, porque suelen desintegrarse cuando las generaciones conviven o se pasan el poder. Mi principal acción de responsabilidad social es transmitir esos conocimientos para que el restante 93% de las empresas sigan adelante.

Nosotros no contratamos a asesores externos, nuestro abogado corporativo fue nues-

tra mano derecha para darle el marco legal a la institucionalización de la empresa, todo se hizo con la familia, llegamos a acuerdos y realizamos el proceso sin gastar un peso e invirtiendo solo seis meses. Actualmente los empresarios se enfocan en hacer crecer sus empresas, pero no se preocupan por cómo pasar la estafeta de una generación a otra, institucionalizándose. Considero que uno de los principios fundamentales para que una generación sea exitosa es que haya tenido reglas implementadas por sus antecesores, porque si ella misma las establece es muy complicado que alcance el éxito.

¿Qué significa para usted estar al frente de la empresa que por segundo año consecutivo gana el primer lugar de la zona centro occidente como mejor sitio para trabajar (Great Place to Work)?

En nuestra filosofía empresarial lo importante es ser y hacer; no tener; ser una mejor empresa y hacer el bien a los demás. Este premio refuerza nuestra filosofía, consideramos relevante ser un ejemplo de empresa familiar y al mismo tiempo con una profunda integración de sus

colaboradores, que son quienes votan en las encuestas. Siendo una empresa complicada, pues fabricamos seis mil productos con diferentes materiales, nuestra ubicación es distante (en El Salto), y que con todo esto nos ubiquen como mejor empresa para trabajar en el centro occidente por dos años consecutivos, es motivo de mucho orgullo, porque competimos con circunstancias más complicadas, pero lo importante es que nuestra gente está muy contenta.

Lo que nos pide The Great Place to Work Institute es que seamos una empresa con respeto, equidad, imparcial y creíble; que nuestros colaboradores estén orgullosos de lo que hacen; que nuestro código de ética y conducta aplique a todos por igual, y que las decisiones sean parejas. Por ejemplo, nuestro comedor es el mismo para todos, de lujo y con instalaciones de primer mundo; incluimos mucho el desarrollo humano y la capacitación. La credibilidad y la congruencia son fundamentales. Para lograr que sea así, cada uno de esos temas tiene un comité formado por quienes desean participar, se postulan en nuestro portal de desarrollo humano y crean todas las iniciativas del año, que por consecuencia han generado más orgullo. Hemos visto que si esas iniciativas salen de la Dirección siempre habrá críticas, pero si surgen de nuestro capital humano resulta muy benéfico, pues generan muy buen ambiente de trabajo y compañerismo, un sentimiento de familia y apoyo.♥

“La felicidad, si no es compartida, no es felicidad”



PLAYERS Brief

Equipo de trabajo

Cuatro mil colaboradores (mil 600 de ellos en la división de herramientas)

Piezas fabricadas al año

12 millones, de seis mil herramientas distintas

Fábricas

Una de herramientas en El Salto, Jalisco

Presencia internacional

Importación de 26 países y exportación a 17

Centro de Distribución

En San Antonio, Texas

TOTALMENTE **NUEVO**
TLX

AN EXTENSION
of YOURSELF



Llévatelo ahora con un **bono** de hasta **\$41,000** pesos*

Visítanos en:

A. Patria No. 1648 Colonia Santa Isabel
C.P. 45110 Zapopan, Jalisco. México

 /AcuraGuadalajara  @Acura_Mexico

www.acuraguadalajara.com

Acura Guadalajara
Tel: (33) 3344 5858



GRUPO
VANGUARDIA

 LAS MEJORES
EMPRESAS
MEXICANAS




ACURA
GUADALAJARA



CULTURA

del

A H O R R O

MEXICO



En nuestro país la visión general acerca del hábito de ahorrar es que no existe la capacidad de hacerlo porque los ingresos que percibe la mayoría de la población no se los permite, sin embargo, diversos estudios han mostrado que esto es más una idea que una realidad.



VISIÓN MACRO

POLÍTICAS PÚBLICAS

Para cualquier nación el hecho de que sus habitantes sean ahorradores, hace posible que exista un mayor movimiento económico, por ello es importante mencionar que dentro de las metas del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, se han establecido diversas estrategias que ayudan a promover la inclusión financiera y específicamente el ahorro:

▶ Fortalecimiento del marco jurídico, pues como parte de la reforma financiera se modificó para alcanzar una mayor competencia entre entidades, con el objetivo de mejorar la calidad de la oferta de productos, incluyendo los de ahorro.

▶ Permitir el establecimiento de corresponsalías para Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Populares, de manera que puedan incrementar los puntos de atención a los usuarios.

▶ Consideración del esquema de ahorro para el retiro como un pilar fundamental de las políticas públicas para fomentar el ahorro entre la población.

▶ Consolidar y ampliar el acceso de las personas físicas y los niños al mercado de valores gubernamentales a través del Programa de Venta de Títulos en Directo (Cetesdirecto), con el objetivo de fortalecer la cultura del ahorro desde la infancia y la inclusión financiera entre la población.

INICIATIVAS DE LA BANCA

Por su parte, la banca de desarrollo también ha generado iniciativas para promover el ahorro, por ejemplo, a través de Bansefi se llevan a cabo diversas acciones de promoción, como las del programa de inclusión social Prospera, promotor de que los beneficiarios tengan acceso a instrumentos de ahorro, además de préstamos, microseguros y educación financiera.

ENTIDADES CON MAYOR CRECIMIENTO EN LA CAPTACIÓN DE AHORRO EN EL ÚLTIMO BIENIO

De acuerdo con datos proporcionados por Narciso Campos, titular de la Unidad de Banca, Valores y Ahorro de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las tres entidades ubicadas en este contexto de crecimiento, en orden de importancia son:

1 Ahorro y crédito popular



(Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, y Sociedades Financieras Populares)

2 Sociedades de inversión



3 Bancos



“**LA EDUCACIÓN FINANCIERA DEBERÍA SER UNA MATERIA PRESENTE EN LOS PROGRAMAS DE ESTUDIOS DESDE LOS NIVELES BÁSICOS HASTA LOS SUPERIORES**”



VISIÓN MICRO

EDUCACIÓN FINANCIERA

En múltiples foros se ha mencionado que la educación financiera debería ser una materia presente en los programas de estudios desde los niveles básicos hasta los superiores, pues al no contar con estas bases tampoco se da una cultura del ahorro entre los mexicanos. Las cifras ponen en evidencia este aspecto: en el 2014 45 millones de personas no tenían el hábito de guardar parte de sus ingresos. Asimismo, Adolfo Negrete García, Vicepresidente del Comité de Inversiones de la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB) y Director de Ahorro Institucional en Monex, señaló que 61% de los adultos que integran la población económicamente activa posee una cuenta de nómina o ahorro, pero únicamente 2% son titulares de una inversión

SEMBRANDO HOY PARA EL FUTURO

La educación financiera dirigida a menores es uno de los mecanismos por los que se está optando para que la población cada vez haga mayor uso de más variantes de instrumentos bancarios, se trata de inculcar en los niños el ahorro, pero también de enseñarles a administrar. Entre sus productos destinados al ahorro, una gran cantidad de instituciones bancarias ya ofrecen algunos muy adecuados para los más pequeños, quienes además de adquirir la costumbre de guardar parte de los ingresos que reciben como mesada o el llamado “domingo”, también van dándose cuenta de que una adecuada administración, incluso teniendo su propia tarjeta de débito, hace posible que alcancen objetivos reales mediante el cuidado de sus recursos económicos, y además inician su expediente crediticio desde temprana edad.

MEJORANDO HÁBITOS

Las vacaciones son uno de los momentos en que suelen perderse recursos por no haber estructurado una buena planeación. Algunos tips que deben tomarse en cuenta para que esto no suceda son:



Otro tiempo en que el ahorro puede perderse de vista es en las épocas especiales (como Navidad, día de la madre o el padre, aniversarios y cumpleaños) o ventas especiales de tiendas en las que se cuenta con crédito. Al respecto Rubén Mugarétegui, Gerente de Innovación Tecnológica de Rackspace, observa que los consumidores mexicanos han cambiado tradicionalmente sus patrones de compra directamente al comercio electrónico. “Los teléfonos móvi-

les y las tabletas son la última plataforma de impulso, ésta es la era del *mobile bingeing*, donde los consumidores pueden satisfacer sus caprichos al instante, sin planearlo y en muchos casos, con poca consideración”. Al respecto resalta que en comparación con el 2014, 63% más mexicanos comprarán en línea durante la temporada navideña 2015, generando un crecimiento de 40%, principalmente gracias al uso de *smartphones* y otros dispositivos móviles.

ANALIZAR PARA GENERAR MEJORAS

Entre el 20 de julio y el 28 de agosto se realizó la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2015, un esfuerzo conjunto de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Inegi.

Esta segunda edición de la Encuesta (la primera se efectuó en el 2012) entregará información estadística, confiable y veraz sobre el panorama actual del acceso de la población mexicana a los servicios financieros y cómo los utiliza, reportando también cuáles no se usan y qué impide acercarse a ellos.

Con la ENIF la Comisión pretende dar pie a una mejor regulación y mostrar el camino que queda por andar en materia de inclusión financiera en México. Los datos provienen de una muestra de población adulta de entre 18 y 70 años ubicada en cerca de siete mil viviendas, por lo que son representativos a nivel nacional.

Fuentes:

www.cnbv.gob.mx / www.inegi.org.mx
elfinanciero.com.mx / cuentasdeahorro.com.mx
www.informador.com.mx / www.rackspace.com



UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

CAMPUS GUADALAJARA



POSGRADOS

PRÓXIMO INICIO FEBRERO 2016

POSGRADOS EMPRESARIALES

- **Maestría en Comercialización Estratégica.**
Especialidad en Planeación Estratégica Comercial
Especialidad en Comunicación Enfocada al Cliente
Especialidad en Comercio Minorista y Ventas
- **Maestría en Contraloría.**
Especialidad en Finanzas Corporativas
Especialidad en Gestión Empresarial
Especialidad en Impuestos
- **Maestría en Finanzas.**
Especialidad en Finanzas Corporativas
Especialidad en Finanzas Bancarias y Bursátiles
Especialidad en Gestión Empresarial
- **Maestría en Gestión Estratégica del Talento.**
Especialidad en Gestión del Cambio e Innovación
Especialidad en Dirección y Administración del Capital Humano
Especialidad en Gestión Empresarial

POSGRADOS HUMANIDADES

- **Maestría en Comunicación Estratégica.**
Especialidad en Comunicación Corporativa y Relaciones Públicas
Especialidad en Comunicación y Mercadotecnia Política
Especialidad en Publicidad Digital, Marcas y Redes Sociales

POSGRADOS INGENIERÍAS

- **Maestría en Ingeniería.**
Al estudiar dos de las especialidades siguientes:
Especialidad en Dirección de Operaciones
Especialidad en Dirección de Sistemas de Calidad
Especialidad en Optimización de Sistemas Productivos
Especialidad en Manufactura Avanzada
Especialidad en Automatización y Control
Especialidad en Diseño y Tecnología
Especialidad en Efectos Visuales
Especialidad en Ingeniería y Gestión de Proyectos.
- **Maestría en Negocios e Innovación Tecnológica.**
- **Maestría en Administración de la Construcción.**
- **Maestría en Estructuras.**

- **Maestría en Neuropsicología**

INFORMES E INSCRIPCIONES

MBA. Livier Carolina Beltran Pérez
Subdirección Vinculación Empresarial
Posgrados UP
13 68 22 00 Ext. 4153
lbeltran@up.edu.mx

Lic. Manuel Santana Espinosa
Dirección Vinculación Empresarial
Posgrados UP
13 68 22 00 Ext. 4156
msantana@up.edu.mx



Martijn van Meurs
Managing Partner
Central America North

Daniel Campos
Managing Partner
USA West

Robert Mitchell
President & CEO

Alfonzo Almanza
Managing Partner
Colombia

Ivan Martinez
Managing Partner
Ecuador & Argentina

Mauricio Diaz
Managing Partner
Central America South

Jose Antonio Yúria
Managing Partner
USA East

Luis Ortiz
Managing Partner
Mexico

Francisco Luzio
Managing Partner
The Caribbean

Andrew Elliot
Managing Partner
Peru, Chile,
Bolivia & Paraguay

LONDON CONSULTING GROUP

SHAPE YOUR BUSINESS

London Consulting Group fue fundado con el objetivo de que los empresarios pudieran obtener más de su negocio por medio de la implementación de un sistema de gestión, con el lema "Shape Your Business". Durante más de 20 años su equipo de consultores ha creado una metodología que incrementa los ingresos, y reduce los costos y gastos, generando mayor eficiencia y acrecentando las utilidades de sus clientes. Hoy London Consulting Group trabaja con una amplia variedad de organizaciones en todo el continente americano, desde empresas multinacionales del Fortune 500 hasta negocios familiares, mejorando sus rendimientos y resultados. Su enfoque práctico y efectivo lo coloca como el consultor más claro del mundo de los negocios, caracterizado por analizar, diseñar e implementar mejoras que llevan a sus clientes a contar con resultados significativos.

SERVICIOS

Entre otros:



• Planeación estratégica



• Ventas y mercadeo



• Organización y personal



• Cadena de abastecimiento



CASO DE ÉXITO

Cliente:

Consortio ARA

ROI: 15:1

Logros:

- Reducción de la estructura organizacional en 12%
- Reducción de gastos corporativos en 9%
- Reducción de gastos operativos:
 - 16% gastos de seguridad
 - 32% gastos de mantenimiento
 - 16% en Clubes, Lagunas y Condominios
- Reducción de uso excedido de concreto en 80%

LONDON CONSULTING EN DATOS

21

días para analizar su negocio

Retorno de inversión de

5 a 1

7

meses de implementación para soluciones específicas

Garantía contractual de

1 a 1

PRINCIPALES CLIENTES EN MÉXICO

- Femsa
- Heineken
- GM
- Grupo Posadas
- 7-Eleven
- Consortio ARA
- BanRegio
- Acosta Verde (Senderos)



shape your business

Corporativo

Av. del Comercio 6, Col. Parque Corporativo Santa Engracia, 66267 San Pedro Garza García, NL

www.londoncng.com

/londoncngroup

/london-consulting-group

shape your business

THINGS ARE SHAPING UP

The tallest buildings depend on the deepest, strongest foundations. The companies with the most consistent top performance have the deepest culture and the strongest processes. Let us help you build that strong foundation.



North America
Central America
South America
Caribbean

londoncg.com



ACCENTURE

HIGH PERFORMANCE.
DELIVERED

Accenture es la compañía líder global, ofreciendo una amplia gama de servicios y soluciones de estrategia, consultoría, digital, tecnología y operaciones. Desarrolla e implementa soluciones de tecnología para mejorar la productividad y eficiencia de sus clientes, inclusive ejecutando parte de las operaciones en su nombre. Como objetivo central tiene convertir a sus clientes en empresas y gobiernos de alto rendimiento.

Accenture se enfoca en maximizar su diferenciación y competitividad por medio de inversiones significativas en las áreas de capacitación, adquisiciones, tecnologías emergentes, ofertas y activos, entre otros.

SERVICIOS



• Estrategia



• Consultoría



• Digital y Tecnología



• Operaciones

ACCENTURE EN DATOS

Más de
275 MIL
profesionales en el mundo

Presencia en
120
países

28 MIL
expertos en banca y seguros



CASO DE ÉXITO

En los últimos tres años fiscales (2013 al 2015), Accenture ha invertido cerca de 2.5 mil millones en adquisiciones para mejorar sus capacidades, y entre sus planes se encuentra seguir utilizando adquisiciones selectivas para escalar más rápidamente en áreas clave de crecimiento.

PRINCIPALES INDUSTRIAS

- Servicios Financieros
- Productos

accenture
Alto rendimiento. Hecho realidad.

- www.accenture.com
- /accenturemexico
- accenture mexico
- (55)528-7400

70%
VENDIDO



SPAZIO[®]
JUSTO | SIERRA

TU ESPACIO EN EL ♥ DE GDL

WWW.SPAZIOJUSTOSIERRA.COM

TEL. 3615.9125

ROOF TOP PANORÁMICO • ALBERCA • LOBBY LOUNGE

Justo Sierra 2176. Col. Lafayette entre Bernardo de Balbuena
y Alfredo R. Plascencia. C.P. 44600. Guadalajara, Jal.

**DISEÑO
Y GESTIÓN**

EXPERTOS EN VIVIENDA VERTICAL



MCKINSEY & COMPANY

GLOBAL MANAGEMENT CONSULTING

Mckinsey & Company Inc. México, SC se encuentra dentro de las consultorías de asesoría empresarial más importantes a nivel global. Esta compañía privada se fundó en el año 2002. Se dedica a la consultoría de gestión global, brindando sus servicios a los negocios líderes y gobiernos, así como a las organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro. Ayuda a sus clientes a aplicar mejoras duraderas para mejorar su rendimiento y alcanzar sus objetivos más importantes. Durante casi un siglo, ha construido una firma única especializada para esa tarea.

SERVICIOS



• Analytics y Digital



• Aprendizaje de clientes



• Implementación y Soluciones



• Recuperación y transformación de servicios

CASO DE ÉXITO

- Electrónica avanzada
- Aeroespacial
- Automotriz y ensamblado
- Químicos
- Envasado de bienes de consumo
- Energía eléctrica y gas natural
- Servicios financieros
- Sistemas y servicios de salud
- Alta tecnología
- Infraestructura
- Medios y entretenimiento
- Metales y minería
- Petróleo y gas
- Farmacias y productos médicos
- Capital de riesgo e inversiones

PRINCIPALES INDUSTRIAS

- Tecnología de negocios
- Finanzas corporativas
- Marketing de ventas
- Operaciones
- Organización
- Riesgo
- Estrategia
- Sostenibilidad de recursos y productividad

MCKINSEY EN DATOS

Más de **100** oficinas alrededor del mundo

Atención en **130** idiomas

Servicio a **130** industrias



📍 Paseo de la Reforma 505
34 Floor Torre Mayor
Col. Cuauhtémoc, 06500
México, DF
☎ (55) 5351-7700

🌐 www.mckinsey.com.mx
📘 /mckinsey
📧 @McKinsey



THE BOSTON CONSULTING GROUP

LÍDER MUNDIAL EN CONSULTORÍA

En 1993 Boston Consulting Group (BCG) inauguró su oficina en Monterrey, la tercera ciudad más grande del país, y un centro industrial y financiero. Las instalaciones se localizan en la zona de San Pedro Garza García. Las oficinas de BCG en Monterrey y la ciudad de México son administradas de forma conjunta, de esta manera se asegura un mejor desarrollo profesional, staffing de proyectos, reclutamiento, administración y aprovechamiento de todos los recursos. Asimismo, ambas oficinas trabajan conjuntamente en la mayoría de los proyectos, un esquema conveniente considerando la frecuencia de vuelos que conectan las dos ciudades. El éxito de BCG se basa en la capacidad para atraer y retener a las mejores personas.

ÁREAS FUNCIONALES

- 

• Desarrollo corporativo y finanzas
- 

• Economía digital
- 

• Estrategia
- 

• Gestión del riesgo
- 

• Innovación y crecimiento
- 

• Mercadotecnia y ventas

BCG EN DATOS

Más de **80** oficinas alrededor del mundo

BCG fue fundada en **1963**

Oficinas en **MÉXICO Y MONTERREY**

PRINCIPALES INDUSTRIAS

- Asegurador
- Automotriz
- Bienes de consumo y detallistas
- Bienes industriales
- Sector público
- Cuidado de la salud
- Energía y medio ambiente
- Hardware, software, media y telecomunicaciones

BCG

THE BOSTON CONSULTING GROUP

Real San Agustín 304 B
Residencial San Agustín
66260 San Pedro Garza
García, NL

www.bcg.com.mx
/TheBostonConsultingGroup
(81)8368-6200



CPC y MI Juan Pablo Corona Rivera

CRV & CO

Negocios que perduran,
soluciones que respaldan

Con 50 años en el mercado, Corona Rivera Velázquez, mejor conocida como CRV, es una de las firmas de contadores y asesores de negocios más importantes de Latinoamérica. Fundada en 1965 por el CPA Juan Corona Ramírez, quien la inició solamente con dos áreas: Auditoría de Estados Financieros y Asesoría Tributaria Fiscal.

En 1986 su hijo, el CPC y MI Juan Pablo Corona Rivera, se incorporó a las filas de CRV, convirtiéndose en el actual Director General de esta reconocida consultoría, cuyo crecimiento detonó cuando, en 1992, se sumó a la empresa Jorge Velázquez Ávalos y con ello la organización cambió su nombre a CRV & Co.

ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES SERVICIOS



• Capital Humano

Convencidos de que el talento es la parte fundamental de las compañías, apoya a sus clientes con el Desarrollo Organizacional de su Capital Humano, mediante herramientas que aporten valor real a su organización.



• Sustentabilidad y Responsabilidad Social

Respaldan a las organizaciones en fundamentar su modelo de negocios de manera sustentable, con indicadores de gestión que contribuyan de forma continua al negocio y sus grupos de interés, adoptando herramientas globales que garanticen prácticas competitivas para fomentar continuamente la responsabilidad social.



• Sistemas de Gestión de Calidad

Con base en la norma ISO 9001: 2008, apoyan a sus clientes en el diseño, desarrollo e implementación de sus sistemas de gestión de calidad, de acuerdo a normas y estándares internacionales.



• Contabilidad Financiera

Cuenta con un equipo profesional de contadores públicos debidamente capacitados y actualizados para brindar servicios de Contabilidad general e impuestos (personas físicas y morales), Cálculo y determinación de nóminas, pagos al IMSS e Infonavit, Determinación y cálculo de impuestos federales y estatales, y Asesoría contable, fiscal y administrativa.



• Auditoría Financiera Fiscal

Planea exitosamente el futuro financiero de empresas e instituciones, corrigiendo los errores u omisiones resultantes de sus operaciones, con base en la aplicación de normas y procedimientos de auditoría.

CRV & CO. EN DATOS

Con matriz en Guadalajara, tiene oficinas en DF, Monterrey y Suecia

12
áreas constituyen la firma, regidas por el impecable servicio a sus clientes y el equipo de profesionales que las atienden



CASO DE ÉXITO

La permanencia de CRV en la demanda del público se debe al servicio que la firma brinda: la carta de presentación de un prestador de servicios es la satisfacción y recomendación de los clientes. Tiene profesionales en cada área, mismos a quienes se ha tratado de transmitir la filosofía de que CRV ha traspasado fronteras gracias al apoyo de Leading Edge Alliance, una de las asociaciones internacionales más grandes en firmas de contabilidad y asesoría de propiedad independiente.

Esta unión ha conseguido que CRV se convierta en una firma mundial, con el objetivo de brindar servicio a quienes requieren respaldo en sus

negocios internacionales. Sumarse a las filas de Leading Edge no es sencillo, pues la firma postulante debe ser proactiva y promover los negocios, y CRV ha sabido hacerlo tan bien que incluso ha recibido un reconocimiento a la excelencia por parte de la asociación.

En temas de cuidado ambiental, CRV posee el certificado de Empresa Socialmente Responsable, proceso que ha requerido muchos cambios internos. El edificio donde se encuentra instalada la consultoría ha sido remodelado para utilizar la luz solar, acción con la que se consigue ahorrar una considerable cantidad de dinero.



• Gobierno Corporativo

En el sector Gobierno, implementa estrategias de operación de forma eficaz, transparente y sustentable. Brinda servicios de Estrategia de negocio, manual de políticas y procedimientos; Institucionalización de empresas familiares; Conformación e institucionalización de consejo y comités; Evaluación de los órganos de Gobierno; Pláticas de inducción y actualización; Soporte en la operación del consejo y comités; Registro y seguimiento de compromisos y efectividad.



• Otros servicios

Consultoría y Asesoría Tributaria; Derecho Corporativo y Societario; Asesoría, Consultoría y Defensa Jurídica; Asesoría Integral de Negocios; Asesoría Patrimonial.



Guadalajara: Garibaldi 1740/1747, Col.

Ladrón de Guevara.

Monterrey: David Alfaro Siqueiros 104, Piso 10

Torre VAO 2, San Pedro Garza García

DF: Edificio Centro Polanco Laguna de

Términos 221, Oficinas 1202-1205, Torre "B"

Esquina Lago Como, Col. Anáhuac, Del.

Miguel Hidalgo

☎ (33) 3615-4283 y 6954

✉ contacto@c-r-v.com.mx

🌐 www.c-r-v.com.mx

📘 /CRVCO

📧 @CRV_LEA








PLUS CONSULTORES

RETO, RECONOCIMIENTO Y REMUNERACIÓN = RESULTADOS

Plus Consultores comenzó en 1992 después de que su fundador, José Luis Acevedo, descubriera su pasión y talento por el aprendizaje organizacional. Apoyados por los programas mundialmente reconocidos de Service Quality Institute, Plus Consultores inició en grande al trabajar con Telmex y desde entonces se han entregado a conseguir resultados integrales para todo tipo de empresas, con clientes como IBM, El Pollo Pepe, Dollar-Thrifty y Leche Lala. Su amplio grupo de consultores cuenta con distintas especialidades en los campos de Planeación Estratégica, Integración de Equipos, Servicio al Cliente, NPS y en general todo el aprendizaje corporativo personalizado que las empresas necesiten.

SERVICIOS

-  • Planeación Estratégica
-  • Cultura de Servicio y NPS
-  • Evaluación y Desarrollo Gerencial
-  • Integración de Equipos
-  • Clima Laboral
-  • Conferencias

PLUS CONSULTORES EN DATOS

Presencia en **4** ciudades en México y 4 del extranjero

12 colaboradores

Brinda **9** servicios

CASO DE ÉXITO

- **Periodo:** 2005 - 2013
- **Objetivo:** Generar un programa de cultura de servicio que contuviera a la competencia
- **Logro:** Calidad de servicio excelente

PRINCIPALES CLIENTES

- Leche Lala
- IBM
- Cervecería Centroamericana (Guatemala)
- Tec de Monterrey
- Jatco
- AYESA
- El Pollo Pepe
- Previtep
- G&T Continental Grupo Financiero (Guatemala)
- Fábricas de Francia
- Grupo Vidanta (Mayan Palace)
- Tequila Cuervo
- Dollar-Thrifty Rent A Car



Av. Manuel J. Clouthier 882-3
Col. Jardines de Guadalupe
45030 Zapopan, Jal.

(33) 3125-5005
info@plusconsultores.com.mx

www.plusconsultores.com.mx

/PlusConsMX

@PlusConsultor

josé-luis-acevedo-manríquez

THE POWER OF A SERVICE STRATEGY

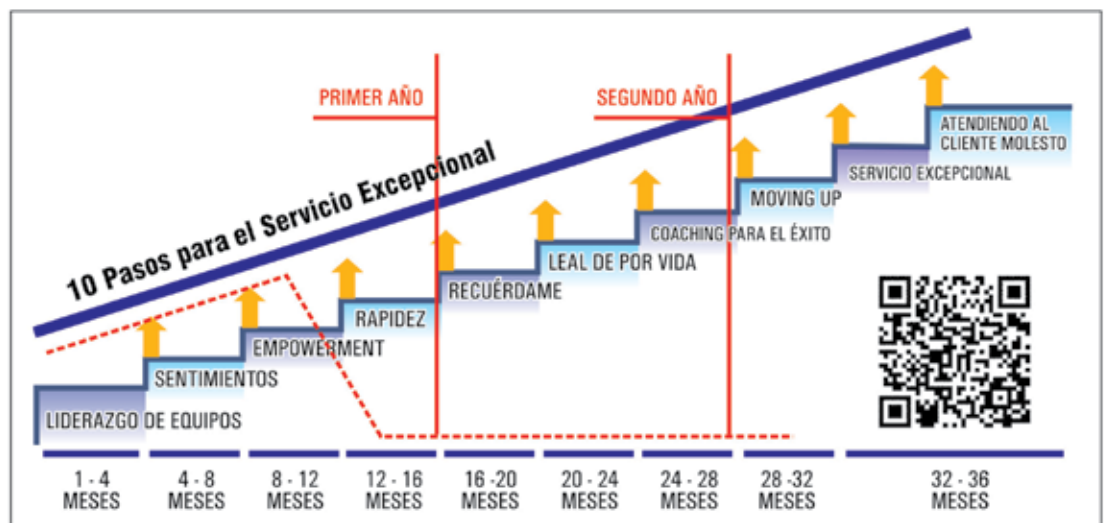
Las organizaciones necesitan enfocarse en crear una *Experiencia del Cliente memorable.*



Todo el mundo, desde el Presidente Ejecutivo hasta cada colaborador, necesita dominar la mentalidad y las competencias del **servicio al cliente**. El compromiso empieza con la alta dirección. Una empresa que quiera ganar la guerra por el mercado debe reinventar sus **sistemas, procesos y políticas** para hacerlos amigables y convenientes para los clientes (y no para sí misma). **Todos los colaboradores**, sin excepción, tienen que ser entrenados en el arte del servicio al cliente con material nuevo y fresco **cada 4 a 6 meses**.

PLAN ESTRATÉGICO PARA EL CAMBIO CULTURAL

El propósito de un negocio es crear valor y ganar dinero. Para lograrlo, la destreza más crítica es la habilidad de hacer felices a sus clientes, es decir, practicar la Estrategia de Servicio.



En Plus Consultores colaboramos con tu organización para obtener riqueza integral mediante las 3 "R's": Reto, Reconocimiento y Remuneración.



Representantes desde 1992 de:



www.plusconsultores.com.mx
 info@plusconsultores.com.mx
 (33) 3125 5005 / (33) 1817 7720



CHUECAS & ASOCIADOS EN DATOS

Más de
93
clientes
satisfechos

97%
de clientes
exitosos

Servicios en más
de 140 temas de
capacitación

Oficinas en 5 se-
des (México, Chile,
Perú, Colombia
y EU)

CHUECAS & ASOCIADOS

Consultoría Empresarial

Chuecas & Asociados de Grupo Del Alcázar nace en Chile en 1999 y llega a México por un estudio de idiosincrasia realizado para ADT (de Tyco, cuarto grupo financiero más importante en EU). Es un equipo consciente de las necesidades más relevantes para sus clientes, con más de 190 especialistas *freelance* y 10 operando la franquicia a nivel internacional. Se diferencia en el mercado por su ventaja competitiva, es creador del Plan Cloe 30, su propia metodología de trabajo que abarca análisis de entrevistas, test y rúbricas que indican el valor de la percepción, la entrega y la construcción, tomando 90% de la taxonomía de

Bloom (parte de la ciencia cognitiva de la manera en que aprenden los humanos). Se distingue por ser una empresa Socialmente Responsable, pues 20% de la inversión de sus clientes se destina a la causa social y programas de ayuda comunitaria.

SERVICIOS


• Consultoría Integral para pymes


• Banco de Talentos / Escuela de Ventas


• Programa de Service Quality International


• Universidad de Alta Dirección y de Negocios / Escuela de Global Coaching

“Somos una firma que trabaja con garantía de resultados, confidencialidad y exclusividad de giro”

PRINCIPALES CLIENTES

- Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma / Heineken México
- Mann+Hummel
- Borgwarner
- Constru Mar-Mor
- Rotoplast

- Hotel Westin
- Petrochemicals Basf International
- Globo Cambio Foreign Exchange
- Cooper Tire & Rubber Company



CASO DE ÉXITO

• **Cliente:**
Constru Mar-Mor

• **Periodo:**
2009 a la fecha (2009-2010 intensivo y desde el 2010 acompañamiento)

• **Objetivo:**
Desarrollo organizacional, estructura de costos, marketing de servicios y negocios

• **Logro:**
Crecimiento constante de casi 700% en los últimos tres años, posicionando su marca en casi todos los Estados de la República y actualmente cuenta con una significativa cartera de clientes

Chuecas & Asociados
Consultoría Empresarial

Florencia 2591, Col. Italia Providencia, Guadalajara, Jal.

☎ (33) 8851-2558 y 2563

✉ directorcomercial@chuecasyasociados.com

🌐 www.chuecasyasociados.com

📘 /ChuecasAsociados

📱 @chuecasyasociad

📺 Chuecas y Asociados

UNA RED DE PERSONAS QUE BUSCA APOYARSE EN SUS OBJETIVOS



Presta y gana desde \$200

Creemos en una alternativa justa y accesible para pedir y prestar dinero entre personas responsables, donde el que presta gana más y al que pide le cuesta menos.

 **yotepresto.com**[®]
comunidad de préstamos

Para obtener mayor información, ingresa a nuestro sitio.

www.yotepresto.com



DIESTRA BUSINESS COACHING

Capitalizamos el éxito

Siempre que el tema sea encontrar las soluciones oportunas, innovadoras, actualizadas, integrales y confiables para una empresa de alto rendimiento, en lo relativo a asesoría legal y consultoría fiscal, se estará hablando de Diestra Business Coaching, una firma respaldada por 20 años de experiencia, integrada por un equipo multidisciplinario de profesionales altamente capacitados y en permanente actualización, cuyo reconocimiento y rendimiento es incuestionable, generando soluciones que se materializan en ahorros y beneficios concretos.

SERVICIOS



- **Fiscal: Consultoría, Estructuras, Defensa, Impuestos e Investigación**



- **Asesoría: Penal, Corporativa, en Procesos Empresariales y de Desarrollo de Franquicias**



- **Control Constitucional**



- **Recursos Humanos**

VENTAJAS

- Optimización de recursos
- Legalidad y transparencia
- Innovación y adaptabilidad
- Comunicación y confianza

GIROS DE SUS CLIENTES

- Financiero
- Industria
- Equipos deportivos
- Restaurantes y cafeterías
- Despachos contables
- Servicios automotrices
- Inmobiliarias
- Desarrolladores de *software*



Torre Zapopan
 Av. Paseo Royal Country 4650, Int. 1001
 Col. Royal Country, Zapopan, Jal.
 ☎ (33) 3610-0521 y 0522
 ✉ comercial.gdl@diestrabc.com
 🌐 www.diestrabc.com

WHERE
YOU
WANT
TO
BE



Lujo Todo Incluido | Suites espaciosa | Gastronomía de 5 estrellas | Family Concierge | Royal Service exclusivamente para adultos
Romance by Paradisus | Yhi Spa | Actividades Life Enriching | Deportes acuáticos no motorizados | Programa de Fitness
República Dominicana - México - Cuba - Costa Rica (2016) 01.800.901.7100 | PARADISUS.COM

PARADISUS
BY MELIÁ

GRUPO FINANCIERO BANAMEX

Comprometido con
el desarrollo de México

Además de ofrecer una amplia variedad de servicios financieros, en el sector privado es la institución con el mayor capital invertido en el país, al igual que la que custodia el mayor monto de recursos del ahorro y uno de los bancos con los índices de capital más sólidos. Está presente en más municipios que cualquier otra institución financiera en México, llegando a cerca de mil 300 entidades, donde 94% de los mexicanos vive. Cuenta con una de las redes más grandes y modernas de distribución, más de mil 490 sucursales, siete mil 100 cajeros automáticos, 19 mil 400 corresponsales y 103 mil terminales punto de venta.



PRINCIPALES SERVICIOS

- Asesoría financiera
- Cuentas de ahorro y de cheques
- Créditos a personas físicas y morales
- Inversiones
- Seguros
- Banca patrimonial
- Banca electrónica
- Fondos de ahorro, pensiones y previsión social
- Análisis económicos y financieros

En 131 años Banamex ha procurado ser una institución financiera innovadora en instrumentos de ahorro, intermediación y crédito del sistema financiero mexicano, destacando como la primera en los siguientes rubros:

- Cuenta de ahorro (1925)
- Cheque de viajero (1926)
- Oficina de un banco latinoamericano en el exterior (Nueva York, 1929)
- Servicio de autobanco (1947)
- Tarjeta de crédito (Bancomático, 1968)
- Cajero permanente (1972)
- Cuenta Maestra (1986)
- Portal financiero de un banco en nuestro país (1998)
- Tarjeta con chip (BSmart, 2002)
- Servicio de banca a través de la telefonía celular (2009)
- Plataforma de pagos móviles (Transfer, 2012)
- Dispositivo móvil para pagos con tarjeta (IAccepta, 2013)
- Sucursal digital en América Latina (octubre 2015)



LOS CONSEJOS DE :

**LIC. ALFREDO
COLÍN BABÍO**

Director Divisional Occidente
Banco Nacional de México

¿Cuáles son los aspectos que distinguen a la firma?

Nuestra vocación social, contamos con un fondo de este ámbito, así como cultural y ecológico, somos mucho más que un Banco. Apoyamos con donaciones a las familias cuando hay desastres naturales y tenemos una de las más amplias colecciones de arte pictórico del país. Desde hace 10 años iniciamos con la educación financiera en las escuelas y apoyamos a pequeños empresarios con asesorías. Junto con el Tec de Monterrey y Deloitte entramos al programa de Grandes Empresas Mexicanas.

¿En qué clientes se especializan?

Somos el Banco Nacional de México, cubrimos todo el territorio nacional. Con ejecutivos especializados en cada sector, atendemos desde los grandes corporativos hasta las pymes, al igual que a Gobiernos, familias y personas físicas, en sus necesidades de ahorro, inversión y administración de sus cuentas.



www.banamex.com

01-800-021-2345

/Banamex

@banamex

banamexoficial

BANBAJÍO

Soluciones integrales

BanBajío ofrece TODOS los productos y servicios de la Banca Múltiple con soluciones bancarias integrales para personas físicas y morales, abarcando toda la gama de financiamiento destinado a actividades empresariales y segmento pyme, desde

la producción primaria hasta la industria, comercio y servicios, con una fuerza de venta especializada en cada segmento.



DATOS DE INTERÉS

- 21 años de trayectoria
- Más de cuatro mil 200 colaboradores
- 294 sucursales en 28 Estados
- Activos totales por 149.5 mil mdp
- Más de cuatro mil 700 cajeros automáticos
- Más de 570 mil clientes
- Uno de los más avanzados sistemas de Banca Electrónica

BanBajío se ha consolidado como uno de los bancos más importantes de México, siendo el octavo del sistema medido por captación y colocación, y el séptimo en colocación empresarial.

A 21 años de existencia es el tercero con capital mayoritariamente mexicano. Con más de 570 mil clientes, es calificado como el Mejor Banco Mexicano y sexto en Latinoamérica por América Economía. Cuenta con más de cuatro mil 200 colaboradores y una cobertura de 294 sucursales en 28 Estados de la República, con activos totales por 149.5 mil millones de pesos. Tiene más de cuatro mil 700 cajeros automáticos en alianza con Inbursa, Scotiabank y Banca Afirme para consulta de saldo y retiro de efectivo sin cobro de comisión, además de una integración operativa con más de 240 sucursales de Afirme y mil 600 de Telecom-Teléfonos en 32 entidades. Posee uno de los más avanzados sistemas de Banca Electrónica con Servicios como Banca Móvil, Banca por Internet, Banca Telefónica Digital y Call Center.



LOS
CONSEJOS DE:
**GREGORIO GONZÁLEZ
GUTIÉRREZ**

Director Regional Occidente

¿Cuáles son los servicios especiales que ofrece la firma y en qué clientes se especializa?

Hemos construido fortalezas para atender nichos estratégicos: micro, pequeñas y medianas empresas, sector agroalimentario, comercio internacional, grandes empresas, y corporativos y banca electrónica. Somos primer lugar en colocación promedio de créditos para pymes por sucursal y quinto en la atención de crédito con garantía de Nafin, así como el intermediario financiero que más recursos ha colocado con FIRA al sector agropecuario en los últimos 12 años. Obtuvimos el Premio Nacional Agroalimentario en 2009 y 2015. En Banca Internacional somos uno de los jugadores más eficientes con más de mil corresponsales en todo el mundo. Otros sectores de gran crecimiento son Área Fiduciaria, Inmobiliario (vivienda y comercial) y Factoraje (segundo lugar en cadenas Nafin).



- www.bb.com.mx
- 01-800-471-0400
- bancodelbajio@bb.com.mx



BANCA MIFEL

Servicios financieros con rostro humano

Grupo Financiero Mifel cuenta con más de 50 años de historia en México. Se distingue por ofrecer una propuesta de valor basada en crear una experiencia diferenciada de servicios financieros y una atención personalizada diseñada para el segmento de alto poder adquisitivo de nuestro país. Su primera sucursal inició operaciones en junio de 1994. A la fecha cuenta con una red de 47 sucursales ubicadas en el Distrito Federal, Estado de México, Metepec, Morelos, Guadalajara y Monterrey.

Al cierre del último trimestre del 2015

Banca Mifel contará con un total de 61 sucursales y una expansión estratégica a la zona del Bajío con presencia en las ciudades de Querétaro, León y Aguascalientes. Dentro de su portafolio cuenta con una amplia gama de servicios para satisfacer las necesidades financieras de sus clientes. Es un grupo financiero sólido que brinda calidad y calidez en el servicio, atención personalizada y asesores calificados que lo diferencian como el único banco mexicano que brinda servicios financieros con rostro humano.

LO MÁS ATRACTIVO



SERVICIO
PERSONALIZADO
AL SEGMENTO
PREFERENTE



PRODUCTOS
DIFERENCIADOS



SUCURSALES SIN FILAS



SERVICIOS BANCARIOS
A DOMICILIO

 **Banca Mifel**®

www.mifel.com.mx
01-800-226-4335

informacion@mifel.com.mx
www.facebook.com/bancamifel
@bancamifel

Especial entre semana



Buffet

\$125

Lunes a Viernes
de 9:00 a 12:00 hrs.

Cumpleañeros gratis cualquier día del mes.*

*Aplica sólo en compañía de 4 personas más.



López Mateos casi esq. Lázaro Cárdenas,
en el interior del Hotel Victoria Ejecutivo

VECTOR

Casa de Bolsa

Brinda servicios y productos especializados de Casa de Bolsa, que cubren las necesidades de inversionistas individuales, empresas, fondos institucionales, gobiernos e inversionistas extranjeros.

Mantiene un liderazgo en la administración de Fondos de Inversión: por tercer año consecutivo es el único en obtener cinco estrellas en el Star Ranking del Standard & Poor's.



PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Fondos de inversión
- Mercado de capitales
- Divisas
- Mercado de divisas
- Banca de inversión
- Financiamiento corporativo
- e-Vector
- Mercados globales
- Sistema de individualización
- Servicios especializados
- Servicios fiduciarios
- Préstamos de valores
- Previsión social
- Gestión de inversiones

En Vector se ofrecen operaciones y consultas por internet, con información en tiempo real. También cuenta con un extenso catálogo de reportes con información, opiniones y juicios analíticos respecto de los múltiples elementos que inciden en las decisiones de inversión; de igual forma brindan servicios opcionales como el envío de datos a *smartphones* y alarma de acciones. Cuentan con oficinas en los Estados más importantes del país, con una infraestructura de comunicación eficaz, que las mantiene enlazadas por una red para intercambiar información al instante.

Los directivos de Vector cuentan con más de 15 años en el sector financiero, y en promedio más de 11 de antigüedad en la empresa, lo que fortalece la confianza de sus clientes, y la calidad de los productos y servicios que ofrece.



LOS
CONSEJOS DE:
**LIC. EDGARDO CANTÚ
DELGADO**

Director General Vector
Casa de Bolsa

Vector es la primera Casa de Bolsa mexicana que desde el año 2000 se certificó bajo la Norma ISO 9001:2008 en el Proceso de Liquidación de Tesorería, a partir del 2009 en el Proceso de Administración de Contratos y su más reciente certificado es en el Proceso de Administración de la Liquidación de Divisas con Clientes, en busca de la más alta calidad en los servicios que ofrece a sus clientes.



www.vector.com.mx

01-800-OVECTOR

(832867)

/vectorcasadebolsa

@VectorCB

GRUPO FINANCIERO ACTINVER

Líder en asesoría de inversiones

Sociedad 100% mexicana principalmente dedicada a la administración de activos financieros y de fondos de inversión, intermediación bursátil, banca comercial y privada. La compañía es una de las empresas líderes en asesoría de

inversiones en México y una de las empresas con mayor crecimiento en su ramo a nivel nacional. En mayo de 2010 sus acciones fueron listadas en la Bolsa Mexicana de Valores.



CIFRAS DE INTERÉS

- Primer lugar en colocaciones de capitales en 2015
- Segundo lugar en colocaciones de deuda en 2015
- Quinta operadora más grande de México (Fuente: Actinver y Economática, al cierre del primer trimestre del 2015)

¿Cuáles son los servicios especiales que ofrece la firma?

- Productos personalizados para los requisitos individuales de nuestros clientes
- Enfoque: todas las soluciones financieras bajo un mismo techo
- Estrategia: alineamos necesidades específicas y mitigamos riesgos
- Innovación: productos únicos que nos permiten estar un paso adelante en el mercado

¿En qué clientes se especializan?

Somos el banco para invertir, nos especializamos en Banca Patrimonial y Privada dando Asesoría Integral en Inversiones. Entendemos las necesidades del cliente, establecemos los objetivos patrimoniales y de inversión de acuerdo a su perfil, diseñamos juntos la estrategia de inversión e implementación de la misma y revisamos periódicamente el progreso con el cliente y si es necesario, recomendamos cambios.

Actinver nace como operadora de sociedades de inversión, dando asesoría financiera especializada, con 20 años de experiencia y una evolución histórica a través de crecimiento orgánico sostenido, adquisiciones estratégicas, y productos y soluciones financieras innovadoras en el mercado.

Algunos hechos importantes recientes que distinguen a la institución son:

- Lanzamiento de nuevos productos, fondos cotizados en bolsa de nueva generación y fondo de capital privado

- Exitosa emisión de 350 millones de pesos para fortalecer el balance y solidificar su crecimiento
- Lanzamiento de la línea de negocio de fusiones y adquisiciones de empresas con el objetivo de complementar su asesoría financiera integral

Actinver

www.actinver.com.mx

/Actinver

@ActinverMx

SERVICIOS BANCARIOS

Por Luis Ortiz
Managing Partner en London Consulting Group
luis.ortiz@londoncg.com

DESAFÍO

A pesar de que los servicios bancarios han existido desde hace muchos siglos, en la actualidad esta industria tiene importantes desafíos que debe resolver para ajustar su modelo de negocio ante la nueva realidad:

- Globalización, que presiona los márgenes de intermediación a la baja.
- Incremento de la competencia con múltiples opciones de crédito para el cliente, como bancos universales, cooperativas y entidades de préstamos especializados en productos para personas (hipotecas, tarjetas de crédito y préstamos personales) y empresas (factoraje, crédito agrícola, comercial e industrial).
- Hiperconectividad del usuario con múltiples plataformas, que deriva en nuevos canales disponibles para interactuar con el cliente a nivel de transacciones, comercialización e información.
- Ahora más que nunca el dinero se ha convertido en un *commodity*, donde la agilidad del servicio es determinante para colocar/captar recursos. Adicionalmente Centroamérica en específico tiene el reto de las fusiones y adquisiciones que se siguen dando con la incursión de bancos colombianos en la región.

SOLUCIONES Y BENEFICIOS

Nuestra solución ante estos desafíos es integral y cubre:

- Estrategia *customer driven* enfocada en incrementar la rentabilidad y penetración de productos por cliente.
- Procesos ágiles y simples para mejorar la experiencia de los clientes en cada canal de venta y productos.
- Implementación de una cultura enfocada en resultados, con base en un esquema de compensación que premia el cumplimiento de las metas establecidas.
- Sistema de gestión basada en indicadores que dan claridad al desempeño de cada colaborador.

DETALLE DE SOLUCIÓN

- **Estrategia de clientes**, fundamentada en una segmentación transaccional de la base de clientes, definir el potencial de cada uno, objetivo de rentabilidad, y esquema de venta y atención para cada segmento de clientes en los distintos canales de venta.

- **Estrategia de productos**, rediseño asegurando la adecuada mezcla de activos-pasivos y tasa-comisiones, para incrementar el ratio productos-cliente.

- **Estrategia de canales**, definición de las funciones del personal de sucursales, quitándoles funciones administrativas y enfocándolos en la venta activa.

- **Implementación de fuerzas** de venta especializadas en la colocación de productos de personas.

- **Rediseño de los procesos clave**, orientados a simplificar los trámites y agilizar el tiempo de atención (originación-análisis del crédito-trámite-desembolso).

- **Modelo de gestión** del nivel de servicio de las áreas.

- **Sistema de compensación** variable para el equipo comercial, gerentes y vicepresidentes.

- **Sistema de control** de gastos y gestión del presupuesto.



BENEFICIOS

- **Incremento en la colocación** de productos por cliente (más productos por cliente).
- **Incremento en la captación de nuevos clientes**, derivado de un mayor enfoque en la venta activa, mediante fuerzas de venta especializadas y menos tiempo administrativo.
- **Reducción de tiempos** de atención al cliente (interno-externo).
- **Disminución de documentos y trámites** requeridos para la colocación y captación.
- **Determinación** del número óptimo de puestos por área.
- **Visibilidad** del nivel de servicio de las áreas involucradas en los procesos clave.
- **Enfoque del personal** en cumplir los objetivos, mediante el sistema de compensación variable.
- **Reducción de gastos** operativos.



TESTIMONIOS

La metodología de London Consulting Group fue un factor clave de éxito en el proyecto "Speed" desarrollado para mejorar los procesos de otorgamiento de crédito de los segmentos Pyme y Consumo, destacando: manejo del cambio, implementación hombro a hombro e involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal.

Algunos de los principales resultados de la implementación del nuevo sistema de trabajo, acompañado de los planes comerciales de las áreas, incluyen, en el caso de Pymes, reducción de 62% del tiempo total de proceso para otorgamiento de créditos e incrementos de 28 y 29%, respectivamente, en productividad de analistas de crédito y en la colocación de crédito del segmento.

Manuel Rivero Zambrano, Director General de BanRegio Grupo Financiero (México) / ROI anualizado: 6 a 1

HAZ CRECER TU NEGOCIO

Estrena equipo de inmediato sin descapitalizarte

UNIFIN | Leasing[®]



WWW.UNIFIN.COM.MX

Arrendamiento puro para materializar tus proyectos





EXPOGUADALAJARA

◆ EL RECINTO DE LOS GRANDES EVENTOS ◆

El Ingeniero Humberto González Hernández, Presidente de Expo Guadalajara y empresario mueblero, tiene la gran responsabilidad de liderar el recinto más importante de México, con un equipo profesional de más de 230 colaboradores.

EXPO GUADALAJARA

Recinto número uno de Latinoamérica

Expo Guadalajara es “Más de lo que te imaginas”, ya que se ubica como el recinto número uno de América Latina con más de 119 mil m² ideales para exposiciones, convenciones y congresos. Genera la derrama económica más grande e importante del estado de Jalisco, la cual al cierre del 2015 se estimó en más de 10 mil millones de pesos. Asimismo, favorece a las industrias hotelera, restaurantera, comercial, de transporte y montaje, al igual que a los comités organizadores, por mencionar algunos sectores, los cuales crecen a partir de todos los eventos que se realizan en Expo Guadalajara.

Con instalaciones distribuidas en dos niveles y lobbies funcionales que albergan hasta 60 mil personas simultáneamente, diversas características se han añadido a las dimensiones de los espacios para cubrir los requerimientos de cualquier evento, elemento que lo hace único en México.

Las siete exposiciones más grandes e importantes del país se llevan a cabo en este recinto: Expo Nacional Ferretera, Intermoda (edición

Expo Guadalajara en datos

- 28 años de experiencia
- Más de 119 mil m²
- 47 espacios principales
- Capacidad total para 60 mil personas

Contacto

- ☎ (33) 3343-3000
- ✉ infoexpo@expoguadalajara.mx
- 🌐 www.expoguadalajara.mx
- 📘 Expo Guadalajara
- 📧 @expoguadalajara
- 📧 @expoguadalajara



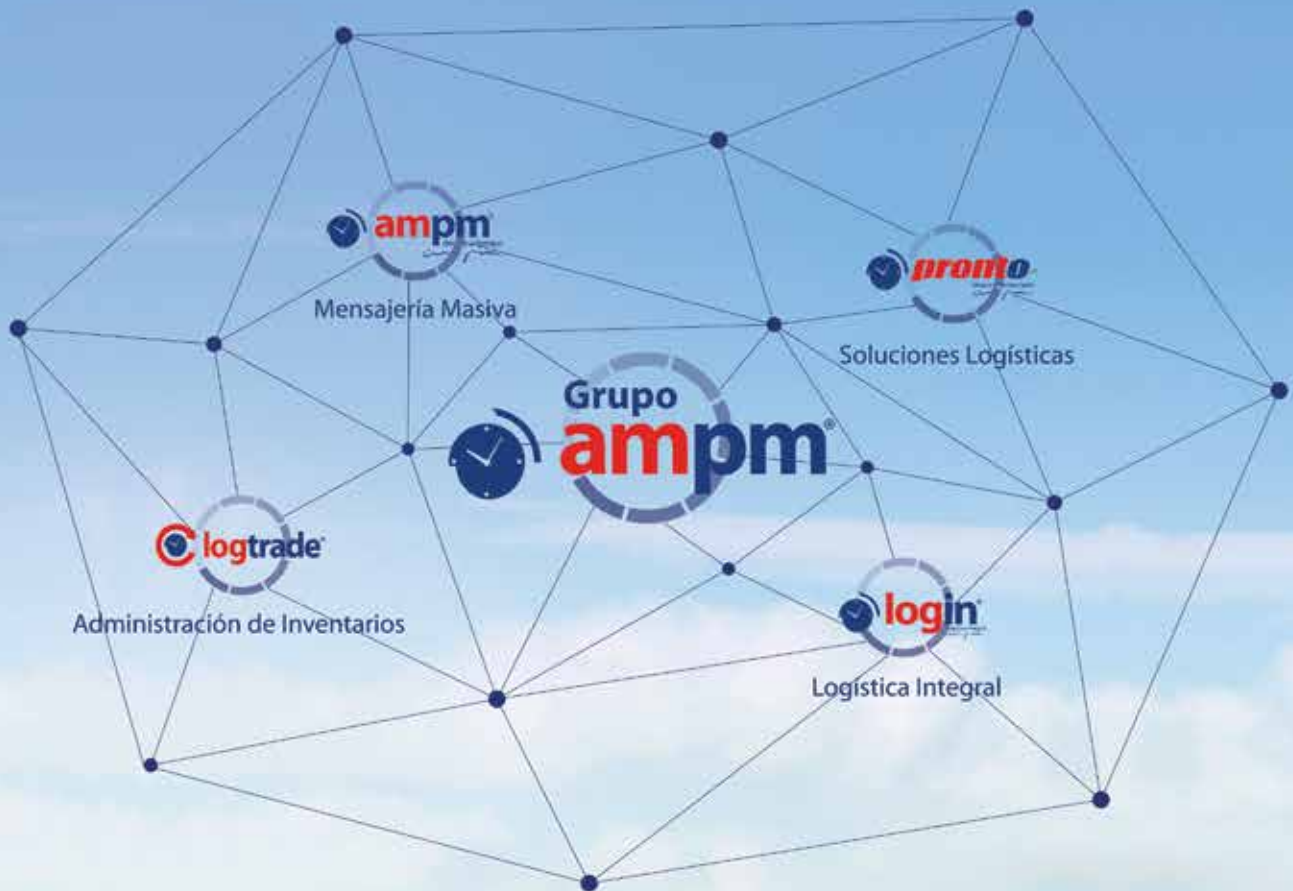
primavera-verano y otoño-invierno), Expo Mueble Internacional, Expo Transporte, Expo ANTAD (Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales) y FIL (Feria Internacional del Libro de Guadalajara).

Se caracteriza por tener salones multifuncionales que proveen las mejores opciones para albergar convenciones o grupos desde cinco hasta 10 mil personas, con diferentes opciones de montaje. Sus capacidades y diseño de instalaciones ofrecen una amplia variedad de opciones para efectuar reuniones simultáneas, talleres y congresos, y asimismo cuenta con amplios espacios de exposición.

Con 28 años de experiencia, Expo Guadalajara continúa creciendo, renovándose y evolucionando, lo que ha llevado a la capital tapatía a convertirse en el destino más relevante para el turismo de reuniones a nivel nacional.

Tanto para Expo Guadalajara como para la Perla Tapatía el 2016 es un gran año, ya que serán sede del Tianguis Turístico, el Congreso Mundial de Oftalmología (WOC, por sus siglas en inglés) y el Congreso Internacional de Astronáutica.♥

SOLUCIONES LOGÍSTICAS A TU MEDIDA



CONTACTO COMERCIAL

☎ 01800.839.1519

www.grupoampm.com



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Campus Guadalajara

Maestría en Negocios de
Innovación Tecnológica

Hace siete años la Universidad Panamericana se convirtió en pionera en la formación de líderes en innovación con la creación de la Maestría en Negocios de Innovación Tecnológica. La experiencia adquirida tanto en el contexto de la investigación y desarrollo, como en el diálogo con las empresas, centros de investigación y liderazgos, la llevó al constante desafío del cambio, flexibilidad y adaptabilidad de sus programas a las necesidades de una sociedad convencida de que en la innovación puede encontrar respuesta a muchos de sus cuestionamientos actuales.

Hoy, con la evaluación y rediseño de esta Maestría, sobre la base de los años de experiencia y madurez de su primer programa, como Universidad enfrenta el reto de formar líderes de la cuarta revolución industrial, donde esta innovación es un elemento clave, capitalizando así todo el conocimiento y experiencia anterior, alineándolo a la nueva dinámica.

Programa único e innovador en la región por su estructura y dinámica

El candidato inicia su Maestría cursando una de las especialidades del área de Posgrados de Ingeniería, diseñadas para el desarrollo de competencias especializadas y de alto rendimiento. Su portafolio permite el enfoque desde áreas de conocimiento en

dirección de operaciones y proyectos hasta la manufactura, diseño y tecnologías. Concluida la especialidad, donde de forma adicional el candidato puede tramitar cédula como especialista, se integrará un año al módulo de Negocios de Innovación Tecnológica, diseñado con un modelo educativo basado en materias y proyectos que se centran en brindar las competencias para el desarrollo y gestión de la innovación.

Una oportunidad para las empresas

Podrán contar con un colaborador altamente competitivo, por su calidad en el dominio técnico, su enfoque hacia los negocios, y su formación ética y de responsabilidad social, sello distintivo de los egresados de la Universidad Panamericana.

La formación integral de esta casa de estudios demanda de la comunidad universitaria el más alto rigor científico y de construcción del saber, a través del desarrollo de habilidades profesionales, perfilando a sus egresados como profesionistas de alto rendimiento y gran contribución a los objetivos económicos y de negocios. El claustro académico, tanto nacional como internacional, tiene reconocimiento en el dominio científico y tecnológico, así como experiencia en el área, integrando tanto la investigación como la práctica.

Como Universidad y Posgrados en Inge-

nería, su papel en la economía actual no es solo la formación del capital humano, sino la promoción y vinculación de estos sistemas de innovación, por ello adicional a la experiencia educativa sus alumnos desarrollan el programa mediante dinámicas y actividades que favorecen el *networking* e integración de estos sistemas.♥

Especialidades

- Dirección de Operaciones
- Ingeniería y Administración de Proyectos
- Dirección de Sistemas de Calidad
- Optimización de Sistemas Productivos
- Automatización y Control
- Manufactura Avanzada
- Efectos Visuales

Mayores informes e inscripciones
T. (33) 1368-2247 y 2248

MBA Livier Carolina Beltrán Pérez
Subdirección de Vinculación Empresarial
lbeltran@up.edu.mx

Lic. Luis Manuel Santana Espinosa
Dirección de Vinculación Empresarial
msantana@up.edu.mx



LUNES A VIERNES 1 A 5 PM

MENÚ DE DÍA
EN LA PLATA

\$195



ENTRADA, PLATO FUERTE Y BEBIDA* A ESCOGER, MÁS UN HELADO DE POSTRE DE LUNES A VIERNES DE 1 A 5 PM.



LA PLATA
RESTAURANTE



AV. ACUEDUCTO 4371 ESQUINA PATRIA, FRENTE A PLAZA PABELLÓN.
RESERVACIONES AL TEL. 3611 2699 WHATSAPP. 33 1759 4489 O EN: RESERVACIONES@LAPLATARESTAURANTE.COM

* LIMONADA, NARANJADA O REFRESCO.



BANBAJÍO

Premio Nacional Agroalimentario 2015

Salvador Oñate Ascencio, Presidente del Consejo de Administración de BanBajío y Carlos de la Cerda Serrano, Director General de la misma institución, recibieron el Premio Nacional Agroalimentario, máximo reconocimiento del sector agropecuario en nuestro país, de manos del Presidente de la República Enrique Peña Nieto, en un evento organizado por el Consejo Nacional Agropecuario, entidad integrante del Consejo Coordinador Empresarial que cada año premia a las empresas públicas y privadas sobresalientes por sus prácticas de calidad y contribución en el sector agropecuario mexicano.

Por parte de BanBajío asistieron a la premiación Carlos Suárez Sánchez, Consejero, Ricardo García Winder, Director Ejecutivo de Banca Empresarial, y Francisco Dovalina Lara, Director de Agronegocios.

“Tomando en cuenta nuestra gran participación y prácticas de calidad en todos los procesos del banco que dan valor agregado al sector y benefician a la totalidad de la cadena de valor en relación con nuestro capital humano, accionistas, clientes, proveedores y temas de responsabilidad social, nos estamos haciendo



merecedores de este premio por segunda ocasión, siendo el primer banco en recibirlo en el 2009 y el primero en obtenerlo por segunda vez”, mencionó Francisco Dovalina, Director de Agronegocios de BanBajío.

BanBajío destaca por su vocación y compromiso con el sector agropecuario a través de su atención y servicio especializado, además de haber trabajado desde sus inicios en conjunto con la banca de desarrollo y entidades de Gobierno, combina todos los programas de apoyo con el financiamiento para brindar mayores beneficios y mejor atención al sector.

Para hacerse acreedor del Premio Nacional Agroalimentario fue evaluado en sus procesos y prácticas de calidad en la atención y servicio al sector agropecuario, fomento a la inclusión financiera, impulso a proyectos de cuidado del medio ambiente y uso de energías renovables, entre otros aspectos.♥

“En el 2009 BanBajío se convirtió en el primer banco en recibir el Premio Nacional Agroalimentario y en el 2015 se ubicó como el primero en obtenerlo por segunda vez”



BanBajío en datos

Contribuye con 21% de la derrama de recursos de FIRA a nivel nacional, siendo líder por 12 años consecutivos.

Atiende a las pequeñas y medianas empresas con créditos desde 500 mil pesos hasta 15 millones, a través de su producto especializado Agropyme.

Participa en empresas grandes y corporativas, además de financiar a sus proveedores mediante un esquema de Desarrollo de Proveedores.

Durante el 2016 espera incrementar 16% su participación en el sector.

Dirección:

Bosques de los Cedros 32, Fracc.
Las Cañadas C.P. 45140,
Zapopan, Jalisco.

Tel.:

3685 0136
3685 0700
3685 0157

Correo:

enlace.interno@colegioalemangd.com.mx



Niños
felices
Jóvenes
capaces
Adultos
responsables

Contamos con la certificación de

"Colegio Alemán en el Extranjero de Excelencia"

así como con el programa de Bachillerato incorporado a la Secretaría de Educación Pública y con la autorización para implementar el Programa del Diploma de la Organización del Bachillerato Internacional



f /ColegioAlemanGuadalajara
www.colegioalemanguadalajara.edu.mx

CONFERENCIA INFORMATIVA · ENERO 2016
Inscripciones abiertas Kindergarten I

IED EN JALISCO

Primer lugar de occidente y cuarto a nivel nacional

De acuerdo con datos de la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco), Jalisco ha conseguido colocarse en el cuarto lugar nacional y en el primero de las regiones del occidente en atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). Con 28% arriba de la meta anual esperada, nuestro Estado solo es precedido por el Estado de México, DF y Nuevo León.

México alcanzó un total de 13 mil 749.7 millones de dólares (mdd) de IED. El Primer Mandatario estatal aseveró que de dicha suma Jalisco logró representar 8.8%, con un monto acumulado de mil 907.8 mdd de enero a septiembre del 2015. Los tres segmentos en que principalmente se dividieron fueron nuevas inversiones, reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías.

De tales segmentos Jalisco es el primer lugar nacional en atracción de inversiones nuevas, con 51%, porcentaje que en cifras monetarias representa 972 mdd. Las otras entidades que sobresalieron en esta división fueron el Estado de México con 42%, DF con 39% y Nuevo León con 32%.

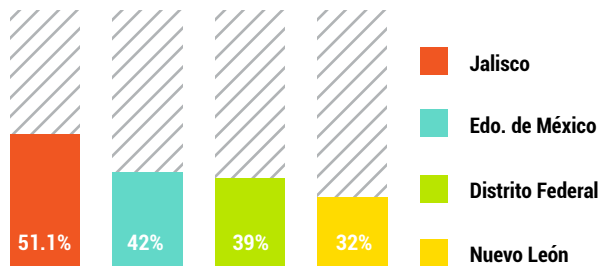
Asimismo, Jalisco destacó por obtener la mayor IED en la zona occidente, superando a San Luis Potosí (841.6 mdd), Querétaro (837.9), Guanajuato (531.2), Aguascalientes (401), Michoacán (218), Colima (118.8), Nayarit (68.5) y Zacatecas (54.8).

Finalmente, la Sedeco añadió que nuestro Estado es uno de los preferidos por inversiones de países como Estados Unidos, Italia y Suiza.

Países que invierten en México



Inversión de capitales nuevos en México



Representación de IED en Jalisco
8.8%



Datos para recordar

- ▶ En 2015 Jalisco rebasó en 28% la IED anual esperada
- ▶ La suma acumulada por este concepto fue de 907.8 mdd
- ▶ Los segmentos de mayor auge fueron nuevas inversiones, reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías
- ▶ Jalisco ocupa el primer lugar nacional en nuevas inversiones, lo cual en términos económicos se traduce en 972 mdd

NADIE NOS CREERÁ QUE VIAJAMOS
70 MILLONES DE AÑOS EN EL TIEMPO.



MUSEO DEL DESIERTO

Coahuila
VÍVELO PARA CREERLO

México

visitmexico.com

REPATRIACIÓN DE CAPITALES

Programa temporal

Por José María González Elizondo
y Jorge Caloca Terán
Baker & McKenzie

Durante una entrevista concedida en la Convención Nacional del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, el Jefe del Servicio de Administración Tributaria, Aristóteles Núñez Sánchez, informó que ya están recibiendo información de ciudadanos mexicanos con cuentas en instituciones financieras de Estados Unidos, con lo cual se ha concretado el inicio del intercambio automático de información bancaria y financiera entre México y EU, en cumplimiento al acuerdo intergubernamental suscrito en 2012 respecto de la Ley sobre Cumplimiento Fiscal relativa a Cuentas en el Extranjero (FATCA, por sus siglas en inglés).

Gracias al mencionado intercambio de información hoy el Gobierno mexicano cuenta con una herramienta efectiva que le permite verificar el pago de impuestos en México por parte de los residentes connacionales que tienen cuentas de banco en Estados Unidos y que recibieron más de 10 dólares de intereses en el año anterior.

Ahora bien, para todas aquellas personas, físicas o morales que teniendo inversiones directas o indirectas en Estados Unidos por las cuales han obtenido ingresos que no han sido declarados en México, y por los cuales no se han pagado impuestos, existirá un programa temporal de repatriación de capitales vigente durante el primer semestre del 2016, a través de él se permitirá a los contribuyentes que retornen al país capitales mantenidos en el extranjero hasta el 31 de diciembre del 2014, pagando únicamente el Impuesto Sobre la Renta actualizado, sin multas ni recargos, y pudiendo acreditar el impuesto pagado en el extranjero.

Requisitos para participar en el programa de repatriación de capitales:

1. El retorno de los recursos se refiere mediante instituciones de crédito o casas de bolsa.
2. Los recursos se destinen a la adquisi-



ción de activos fijos para la realización de actividades económicas sin que se puedan enajenar por un periodo de tres años, se inviertan en investigación y desarrollo de tecnología, o se destinen al pago de pasivos que hayan contraído con partes independientes con anterioridad al 1 de enero del 2016.

3. El monto de lo retornado para su inversión no deberá disminuirse por un periodo de tres años.

Gracias a este programa es posible repatriar capitales mantenidos en el extranjero, regularizando la situación fiscal de los empresarios y sus negocios, eliminando contingencias importantes como la discrepancia fiscal, y en un momento dado, ser procesado por el delito de defraudación fiscal.♥

“El programa permite regularizar la situación fiscal de los empresarios y sus negocios, eliminando contingencias importantes como la discrepancia fiscal, y en un momento dado, ser procesado por el delito de defraudación fiscal”

10 AÑOS DE PONERLE PASION A LA VIDA

FUNDACIÓN RAFA MÁRQUEZ

NUTRICIÓN · EDUCACIÓN · DEPORTE



www.rafam Marquez.org #10RMFundacion #PonlePasion

De venta exclusiva en: **marti**
Vivir es un deporte

RELACIONES PÚBLICAS

Su importancia en los negocios

Por Oscar Naveja
Publirrelacionista
@oscarnavejarrpp

Guadalajara cada día es más grande. No quiero decir que esté creciendo, ya que sus dimensiones son las mismas, lo que va en aumento es su densidad poblacional. Va creciendo en exigencias: más gente, más casas, más autos, más negocios para atender a esta gente, más negocios que necesitan un equipo de Relaciones Públicas para atender estos nuevos mercados con nuevas necesidades.

Con equipo de Relaciones Públicas no me refiero a una “agencia”, sino a que cada persona que trabaja en estas empresas debe estar capacitada para resolver situaciones que no tienen que ver directamente con lo que la organización ofrece. Insisto, una atención precisa siempre será bien recibida. No vamos a solucionar desaciertos con una voz dulce, se requiere una respuesta certera. Eso es “Relaciones Públicas”.

Cada integrante de la compañía es parte fundamental del equipo de Relaciones Públicas, y por ello hay que incluirlo en la toma de decisiones y saber su opinión, pues está dentro del sistema circulatorio del negocio. Saber que no son máquinas ni robots, y que sus pensamientos se materializan en el producto que vendemos a nuestro cliente final.

En la película *Como agua para chocolate* lo vimos: si ella tenía un estado de ánimo, los que probaban sus platillos lo sabían y sentían. Igual pasa en las empresas: si nuestro personal no sabe para quién trabaja, será imposible que transmita ese sentimiento. Lo he visto principalmente con quienes trabajan para una marca de cerveza: nunca toman una bebida igual de la competencia, lo que es genial en este país que siempre tiene sed.

Hace muchos años viví en Cancún y trabajé en un restaurante que nos exigía no usar la camisa con su logo mientras no estuviéramos en sus instalaciones. No quería que la marca se viera en mal estado (ya cansados a la salida del trabajo) o en el antro, rodeados de situaciones que nada tenían que ver con las delicias que ofrecía su menú. Quería que se viera cuando debía y en medio de situaciones que la marca pudiera controlar.

Las Relaciones Públicas en los negocios comienzan por el Director, quien lleva la batuta; su carisma la transmitirá a sus empleados y éstos a los que producen, y finalmente lo notarán esos clientes satisfechos. Las Relaciones Públicas no son para solucionar problemas o vender, sino para transmitir de dentro hacia fuera y viceversa, por eso el Director tiene que saber qué sucede fuera de su empresa. La información es la verdadera RP.

Hola, soy Oscar Naveja y soy Publirrelacionista. Te invito a conocer a tus empleados de la misma manera que quieres conocer a tus clientes.♥

“Las Relaciones Públicas no son para solucionar problemas o vender, sino para transmitir de dentro hacia fuera de la empresa y viceversa”



EL MEDIO
INDEPENDIENTE
PARA UN FORO
INTELIGENTE




PODER
MÉXICO



INFORMACIÓN QUE EMPODERA

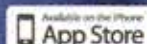
PEDRO FERRIZ DE CON
Lunes a Viernes
13:00 a 15:00

www.podermexico.com

 @Poder_México

 Poder México

descarga nuestra App en:

 App Store

 Google play



EL ROI

En Mercadotecnia

Por Alejandro Vogt

Director de Operaciones / Cuentas en Taste MKT

Lo que no se mide, no se puede mejorar: evaluando numéricamente una campaña.

El concepto de ROI (*return on investment*) no es nuevo ni exclusivo del área de Marketing, sin embargo es un aliado muy valioso, ya que como en cualquier otra área de una empresa, las inversiones deben medirse y evaluarse. Sin embargo, definir el valor a medir puede ser bastante complejo, confundiendo a cualquiera.

Lo más importante en cualquier caso es definir en conjunto con los departamentos y agencias involucradas el objetivo y KPIs (*key performance indicators*), pues sin éstos la campaña no tiene un rumbo claro y medir una acción resulta imposible. Dichos objetivos pueden ser sobre ventas, alcance, impactos directos, mejorar percepción y muchos otros aspectos, y dependiendo de cada canal, la medición y herramientas variarán.

(GAIN FROM INVESTMENT - COST OF INVESTMENT)

ROI=

COST OF INVESTMENT

Se deben establecer mecanismos ad hoc, ya que por ejemplo, no se puede medir igual un esfuerzo digital que uno en medios masivos, porque cada uno tiene diferentes métricas y se debe elegir la más adecuada en cada caso.

Como en cualquier inversión, debe medirse la rentabilidad financiera de toda acción. Esto es **el valor obtenido vs el monto invertido**; por lo que primeramente se requiere definir “valor”, lo cual parece sencillo, pero no lo es, ya que muchas veces todo busca medirse contra utilidades o súbitos incrementos de ventas y se dejan de lado otros indicadores que a largo plazo son hasta más valiosos, como percepción o creación de marca (*branding*).

Las áreas comerciales y de mercadotecnia deben trabajar en conjunto con las agencias para medir el resultado, que muchas veces es la combinación de varias métricas y no solo ventas o impactos directos inmediatos. Las agencias debemos entregar **medición y resultados, KPIs y un análisis de cualquier inversión realizada vs el valor generado.** ▼

Algunas variables a considerar al establecer el ROI y KPIs

- ▶ Periodo
- ▶ Costo total
- ▶ Impacto total (alcance)
- ▶ Notas no pagadas
- ▶ Valor de vida promedio de cliente (CLV)
- ▶ Lealtad
- ▶ Valor de marca
- ▶ Consciencia de marca
- ▶ Costo por cliente nuevo
- ▶ Audiencias alcanzadas
- ▶ Personajes clave

Me encantaría recibir sus comentarios en [@alejandrovogt](https://twitter.com/alejandrovogt)

TU.....
AHORRO
 SE REFLEJA
AQUÍ →



TECNOLOGÍA MAGNUM

EL LED DE LOS AIRES ACONDICIONADOS

El sistema exclusivo de eficiencia **MAGNUM LED** permite obtener el mayor confort, invirtiendo la mínima cantidad posible de energía.

MAGNUM LED le ayuda a ahorrar ya que su bajo consumo energético es igual a 2 focos encendidos.

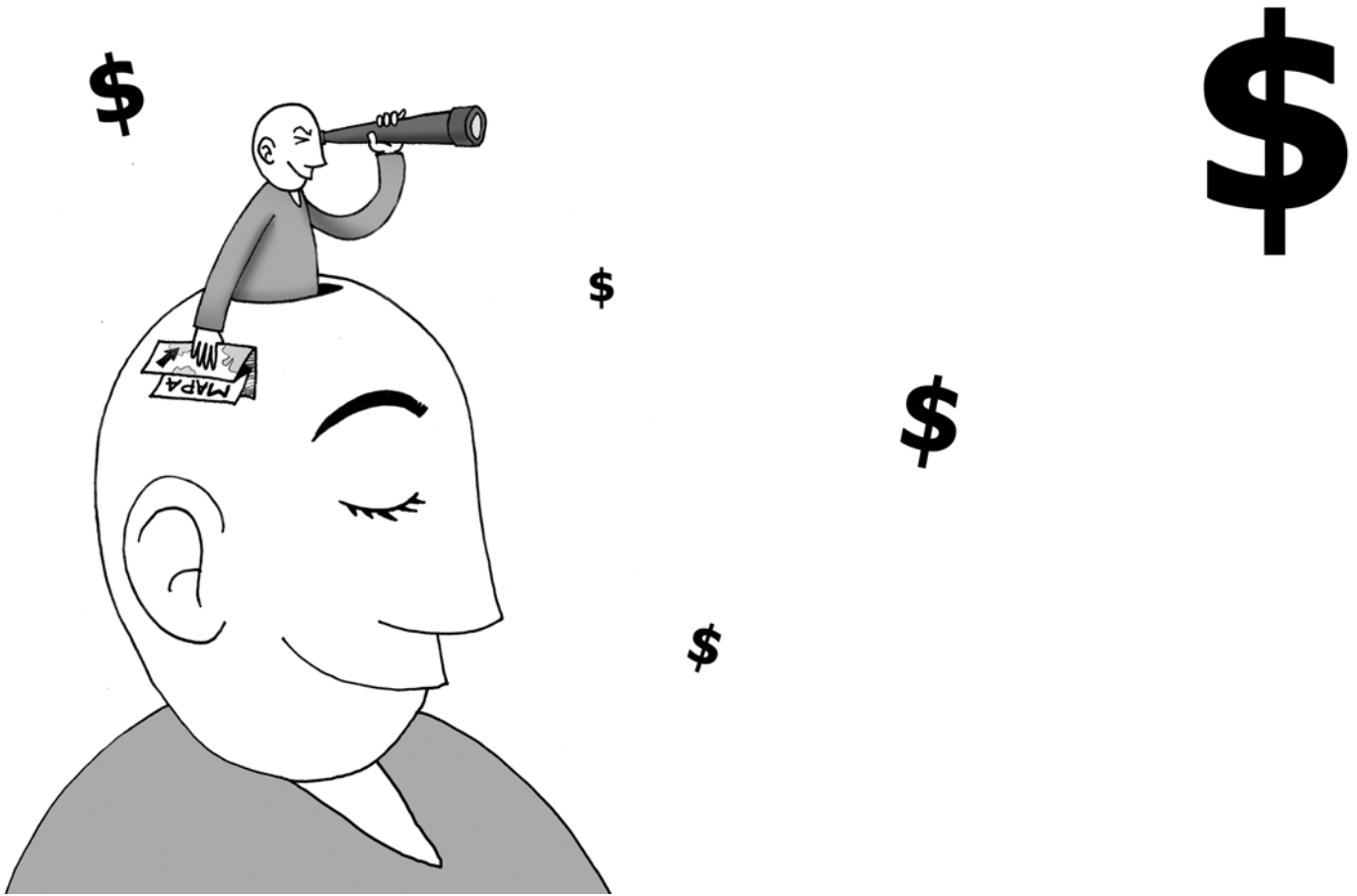


MAGNUM INVERTER 24
 Equivalente a
2 Focos de 100 W
 encendidos 12 horas.

Atributos	LED	MAGNUMLED
Tecnología de 3 ^{er} Generación	Si	Si
Ahorro / Estabilizado	★	50%
100% Confiable	★	✓
Ahorro Permanente	★	✓
Tecnología Verde	Normal	Máxima
Diseño exclusivo Mirage	★	✓
Certificado con la Máxima Eficiencia Mundial	★	✓

mirage[®]

TECNOLOGÍA PARA TU CONFORT



MENTALIDAD DE RIQUEZA

Creencias empoderantes

Por Cuauhtli Arau
Estratega Empresarial y de Vida

A veces les digo a mis clientes que tengo un método para leer mentes. Cuando finalmente están muy intrigados, les explico que es muy sencillo: simplemente hay que observar los “resultados” que obtiene alguien cotidianamente, para saber lo que piensa, pues lo que sucede en nuestra vida es una expresión de lo que creemos en nuestro interior. Por eso Henry Ford dijo: “Tanto si piensas que puedes, como si piensas que no puedes, estás en lo cierto”.

Les propongo conocer algo de Psicología básica en tres ideas:

1. Las personas tenemos una percepción mínima de la realidad, ya que nuestros sen-

tidos y capacidad de atender y retener son muy limitados.

2. Con lo poco que percibimos generamos creencias sobre el funcionamiento de las cosas.

3. Finalmente, basados en lo que creemos, actuamos (y al actuar no solo buscamos cierto resultado, sino también corroborar nuestras creencias, por lo que terminamos por experimentar aquello que confirma lo que esperamos que suceda).

Por eso, si queremos ser exitosos financieramente, es fundamental asegurarnos de que tenemos creencias positivas hacia el dinero. En nuestro país es muy común creer que:

- El dinero es sucio (por eso nos lavamos las manos cuando contamos dinero).
- La gente rica es abusiva.
- El dinero saca lo peor de ti.
- Dios ama a los pobres.
- El dinero y la espiritualidad están peleados.

Cuando detectes este tipo de creencias en ti, busca excepciones. Por ejemplo, pregúntate si conoces a algún empresario exitoso,

millonario y “bueno”, es decir, que sea generoso y servicial. Si existe, significa que el dinero también saca lo mejor de la gente.

Las creencias limitantes pueden ser fácilmente sustituidas por creencias empoderantes, solo necesitamos sustentar lo que deseamos creer con ejemplos reales.

La pregunta de tarea es: ¿quién es un ejemplo de lo que quieres creer posible?♥

“Lo que sucede en nuestra vida es una expresión de lo que creemos en nuestro interior”



INSTAGRAM: andreslarsenphoto
FACEBOOK: andreslarsenphotography
www.andreslarsen.com

ANDRÉS D LARSEN
P H O T O

Servicios fotográficos de Moda / Publicitaria / Editorial / Empresarial / Social / Producto

CLINIK WATER

Agua alcalina, antioxidante

Clinik Water nace como una de las opciones más adecuadas para la hidratación, actuando como un potente antioxidante debido a su pH de nueve. El beneficio es simple, ya que el agua natural en niveles ácidos se encuentra en rangos de pH de cinco a 6.5, por lo que debido a sus características químicas el agua alcalina es rica en oxígeno por su elevado pH, adicionando bicarbonatos en el organismo, con un efecto rejuvenecedor e hidratante. Ayuda a purificar el organismo, permitiendo que las condiciones ácidas naturales del estómago estén en balance para refrescar e hidratar adecuadamente el cuerpo de forma natural.

USOS



Primeramente para beber, restaurando el balance de electrolitos en el cuerpo de manera más rápida que el agua común.



Mejora el sabor de alimentos y ayuda a mantener vitaminas y minerales que generalmente se pierden en el proceso de preparación.



Utilizándola para preparar café y té, quita el amargor e intensifica el sabor.



Para cocinar arroz, intensifica el sabor y le otorga mejor consistencia.



Clinik
Water

(33) 9627-5054
ventas@cllinikwater.com
www.clinikwater.com
/ClinikWater

DIRECTORIO

Zapopan, Jal.

• **Chapalita:** Av. Niño Obrero 750, Col. Jardines de San Ignacio, 45040 Zapopan, Jal.
☎ (33) 3122-6125

• **Copérmico:** Av. Copérmico 3771, Fracc. Arboledas, 45070. Zapopan, Jal.
☎ (33) 3812-7872

Guadalajara, Jal.

• **Hospital:** Salvador Quevedo y Zubieta 821-B, 44360 Guadalajara, Jal.
☎ (33) 3617-0228

• **Sta. Teresita:** Hospital 1515 esquina Ramos Millán, Col. Santa Teresita, 44600 Guadalajara, Jal.
☎ (33) 3827-0098

• **Terranova Médicos:** Av. Manuel Acuña 2929, Plaza Terranova, Local 6-1, Zona A, 44670 Guadalajara, Jal.
☎ (33) 3642-9572

• **Terranova Cocina:** Av. Manuel Acuña 2929, Plaza Terranova, Local 8-2, Zona A, 44670 Guadalajara, Jal.
☎ (33) 3641-9196

Puerto Vallarta, Jal.

• **Clinik Fluvial:** Av. Fluvial Vallarta 197, Lt-4 Mz-39 (entre Havre y Niza), Fracc. Fluvial Vallarta, 48312 Puerto Vallarta, Jal.
☎ (322) 297-6450 y 224-9544

Hermosillo, Son.

• **Plaza Dila:** Benito Juárez 349, Local 17, Col. Bugambillas, 83140 Hermosillo, Son.
☎ (662) 211-1057

• **Plaza Santa Fe:** Reforma y Blvd. Luis Encinas, Local 12, Col. San Benito Súper Santa Fe, 83190 Hermosillo, Son.
☎ (662) 214-8191

Ciudad Obregón, Son.

Avenida Vicente Guerrero 213 pte., Locales 1, 2 y 3
☎ (644) 415-2928

Mazatlán

Av. Rafael Buelna 1000, L3, Fracc. Hacienda Las Cruces, 82123 Mazatlán, Sin.
☎ (669) 112-1237

Zacatecas, Zac.

• **Scala:** Blvd Héroes de Chapultepec 1402-A, L 2-3, 98050 Zacatecas, Zac.
☎ (492) 156-3293

• **Centro:** Av. López Velarde 428-B, Col. Centro, 98000 Zacatecas, Zac.
☎ (492) 925-2901

Tepic, Nay.

Av. Insurgentes 128-A pte., Plaza Victoria, Local 1, Col. San Antonio, 63159 Tepic, Nay.
☎ (311) 133-0508

Morelia, Mich.

Plan de Ayala 1140, L 17 y 18 (frente a Gasolinera Poza Rica), Centro Histórico, 58000 Morelia, Mich. ☎ (443) 204-4272

Ciudad de México

Poniente 1 (Guerrero) 148, Col. Buenavista, Del. Cuauhtémoc, 06350 México, DF.
☎ (55) 5546-8447

Clinik®

Water

Agua Alcalina

Salud + Juventud + Belleza + Energía + Armonía




Rica en Oxígeno®

Por que me quiero
Saludable



DE VENTA EN:



www.clinikwater.com  /clinkwater

| Suc. Chapalita | Av. Niño Obrero 750 Col. Jardines de San Ignacio C.P. 45040, Zapopan, Jal. Tel. 01 (33) 3122 6125 | Suc. Copernico-Av. Copernico 3771 Fracc. Arboledas C.P. 45070, Zapopan, Jal. Tel. 01 (33) 3812-7872 | Suc. Hospital Salvador Quevedo y Zubieta 821-B C.P. 44360, Guadalajara, Jal. Tel. 01 (33) 3617 0228 | Suc. Sta. Teresita-Hospital 1515 Esquina Ramos Millán Col. Santa Teresita C.P. 44600, Guadalajara, Jal. Tel. 01 (33) 3827 0098 | Suc. Terranova Médicos Av. Manuel Acuña 2929 Plaza Terranova, Local 6-1 Zona A C.P. 44670, Guadalajara, Jal. Tel. 01 (33) 3642 9572 | Suc. Terranova Cocina-Av. Manuel Acuña 2929 Plaza Terranova, local 8-2 Zona A C.P. 44670, Guadalajara, Jal. Tel. 01 (33) 3641 9196



“Los alimentos orgánicos mejoran el sistema inmunológico, pues tienen 50% más antioxidantes que los transgénicos”

ALIMENTACIÓN ORGÁNICA

Sus beneficios

Por Estefanía Sánchez Michel
Lic. Nutrición & Health Coach
Instagram: estefisanchezm / vienutricion

Cuando en Nutrición nos referimos a orgánico estamos hablando del uso de alimentos producidos con la utilización de fertilizantes de origen vegetal o animal, contrario a los formulados químicamente, con estimulantes de crecimiento antibióticos o pesticidas.

Actualmente la alimentación orgánica ha tomado un gran auge debido a sus significativos beneficios para la salud, con el aumento de enfermedades y cada vez más personas obesas, la gente se preocupa por tener una mejor calidad de vida, la cual principalmente implica cambios en su alimentación con el objetivo de alcanzar un estilo de vida saludable, apeándose a una alimentación más natural y orgánica.

Incluir productos orgánicos en la alimentación muchas veces es la mejor manera de eliminar los efectos nocivos de los plaguicidas sobre la salud. Entre sus beneficios se encuentran:

- Mejor calidad, pues pasan por rigurosos procesos de control, garantizando que están libres de plaguicidas y sustancias químicas.
- Mejoran el sistema inmunológico, ya que tienen 50% más antioxidantes que los transgénicos.
- Ofrecen un mejor sabor.
- Son una mayor fuente de vitaminas y minerales.
- Contribuyen al cuidado del medio ambiente, evitando el uso de pesticidas y métodos de agricultura moderna que suelen erosionar el suelo.

Alimentos con más pesticidas

Manzanas, fresas, apio, espinacas, uvas, duraznos, pepinos, nectarinas, tomates cherry, chícharos, papas, moras azules.



Alimentos con menos pesticidas

Aguacate, col, piña, cebolla, espárragos, mango, papaya, berenjena, kiwi, camote, coliflor.



KRYSTAL

URBANHOTELS

CONVENIENCIA

DESDE \$ 1,099 MN

SÓLO HABITACIÓN
SENCILLA O DOBLE

DESDE \$ 1,349 MN

HABITACIÓN SENCILLA O DOBLE
CON DESAYUNO

Viajando del 1 de Diciembre de 2015 hasta el 31 de Enero de 2016.

PREGUNTE POR NUESTRAS TARIFAS DE NAVIDAD Y AÑO NUEVO

Tarifas por habitación por noche. Incluye impuestos. Sujeto a disponibilidad. Aplican restricciones.



RESERVACIONES:
(998) 848 8000
01 800 KRYSTAL (5797 825)
reservaciones.kuc@krystal-hotels.com

KRYSTALURBAN-HOTELS.COM

MALECÓN AMÉRICAS,
CANCÚN, Q. ROO.



ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO

Sixty 2 Fit Challenge

Por **Alvise Maggiani Orendain**
Director Comercial de Sixty 2 FIT Challenge

Sixty 2 Fit fue creado para todas aquellas personas que quieren tener un cambio en su cuerpo, estilo de vida y hábitos, al igual que socialmente, así como afrontar retos y miedos.

Consta de un entrenamiento personalizado de 60 días, el cual va de la mano con una dieta deportiva para lograr cambios radicales a corto plazo. En este lapso de entrenamiento la persona experimentará cambios garantizados en su cuerpo si se apega al sistema de entrenamiento y a la dieta.

Como parte del plus que Sixty 2 Fit ofrece a sus clientes, se encuentran experiencias

o actividades extracurriculares los fines de semana, como acudir a diferentes parques de Guadalajara (Colomos, Metropolitano, Bosque Primavera y Barranca de Huentitán).

Otra área que Sixty 2 Fit brinda a quienes desean un estilo de vida diferente son experiencias *outdoors*, actividades fuera de la ciudad donde los asistentes lograrán retos que nunca pensaron, convivirán entre ellos y tendrán vivencias únicas. Entre las opciones de este tipo se encuentran: campamentos en los nevados de Colima y Toluca, así como en Santa María del Oro.

“Una experiencia que vale la pena, pues brinda un estilo de vida diferente y la creación de hábitos positivos, lo cual se refleja en un cambio corporal radical y en la superación de retos nunca antes realizados”

Vale la pena vivir la experiencia de pertenecer al reto Sixty 2 Fit, en el cual se consigue un estilo de vida diferente y se crean hábitos positivos, lo cual se refleja en un cambio corporal radical y en la superación de retos nunca antes realizados.



Próxima edición del reto Sixty 2 Fit:

18 de enero del 2016.

Más informes:

- Sixty 2 Fit Challenge
- Sixty2fit



abierto
monterrey
AFIRME

CLUB SONOMA

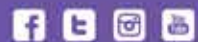
29 FEB
— 6 MAR



Caroline
Wozniacki



BOLETOS EN: *ticketmaster* CLUB SONOMA MAIN ENTRANCE abiertomonterrey.com





FIL

Inauguración

Fue inaugurada la 29 edición de la Feria Internacional del Libro, considerada la más grande de habla hispana en el mundo, en Expo Guadalajara. Con la entrega del Premio FIL de Literatura en Lengua Romances al escritor Enrique Vila-Matas, dio inicio este magno evento.♥



1



2



4



3

- 1. Carlos Villarreal y Rosario de Villarreal
- 2. Gobernador Aristóteles Sandoval, Rafael Tovar y de Teresa, Presidente de Conaculta, y Enrique Vila-Matas, ganador del Premio FIL de Literatura
- 3. Verónica Ocegüera, Víctor Hernández, Liliana Balcázar y Ángeles Ávalos
- 4. Carlos Graef y Román de Vicente



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10736 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE

PANDORA

Plaza Galerías

Pandora inauguró una nueva boutique en Plaza Galerías, presentando la nueva colección de invierno. El principal objetivo de este evento fue apoyar a la Cruz Rosa Guadalajara. ♡



1



2



4



3

- 1. Astrid Iglesias y Uri Wapinski
- 2. Ilse Puga y Giovanni Dundy
- 3. Uri Wapinski, Astrid Iglesias, María de los Ángeles Gortazar y Rómulo Rivera
- 4. Lorena Echave, Cameruchis Molgora, Ana Gabriela Vázquez, Nora Hernández y Zaira Carranza



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10786 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE



TORNEO SENIOR

Final

El pasado 30 de noviembre, en las instalaciones del Atlas Club Country se jugó la final del Torneo de Golf Senior, en un agradable ambiente deportivo.♥



1



2



4



3

1. Herb Hazen, Pedro Carrillo, Alfredo Godoy y Carlos Ureña
2. Jorge Rodríguez, Antonio Aceves, Arturo Arellano y Ángel Cano
3. Fernando Gómez, Jesús Zavala, Javier Pimentel y Miguel Pelayo
4. Rafael González, Bern Carlson, Honorio Sánchez y Manuel Gastélum



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10741 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE



1

FESTIVAL DEL VINO MEXICANO

En Guadalajara

Los días 28 y 29 de noviembre se realizó la tercera edición de este Festival que trata de crear un espacio de convivencia entre productores y consumidores del vino mexicano.♥

1. Mariana Loya, Adriana Hernández, Tay Gutiérrez, Lisse Mortette, Karen Loya y Andrea Méndez
2. Alejandro Moreno, Valerie Gutiérrez, Lucía Lomelí y Fabiola Quirarte
3. Camila Ampudia y Miguel Elizondo



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10726 en playersoflife.com



#IMAPLAYER

#SOCIALITE





BMW CARMEN MOTORS

Reapertura

El 26 de noviembre la automotriz BMW Carmen Motors tuvo el honor de reabrir sus puertas. Al evento acudieron importantes personalidades del ámbito social tapatío.♥

1. Corte de listón 2. Díedra González, Pedro Pablo y Yuri Zatarain 3. Adriana de Cornejo, Pablo Lemus y Luis Cornejo



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10638 en playersoflife.com



#IMAPLAYER

#SOCIALITE



ENRIQUE IGLESIAS

En el Auditorio Telmex

Con el Auditorio Telmex casi lleno, el viernes 4 de diciembre se presentó Enrique Iglesias con su nuevo álbum *Sex and love*. ♡



1



2



4



3

1. Fernanda Alcaraz y Briana Álvarez
2. Adrián Llamas, Eduardo Degollado, Josué Llamas y Andrea Ney
3. Gaby Sevilla, Carmen Salazar, Sofía Jiménez, Alejandra González y Gilda Moreno
4. Juan Carlos Hernández, Lupita Nava, Nuria Franco, Mercedes Ramírez y Mauricio Sevilla



Escanea el código con tu celular o busca el ID: 10836 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE



EL CASCANUECES

En el Teatro Diana

El miércoles 9 de diciembre el Russian State Ballet Samara, dirigido por Kirill Shmorgoner, reconocido ex solista en Rusia, presentó en el Teatro Diana el famoso cuento *El Cascanueces*.♥



1



2



3



4

- 1. Carlos González y Diana Almada
- 2. Ana Lucía Muñoz, Leobardo Muñoz y Lorena Rodríguez
- 3. Alejandra Yanome y Adriana Hurtado
- 4. Francisco Orozco, Carmen Orozco, Gabriela Orozco, Felipe Padilla, Cristina Aguirre y Francisco Orozco



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10877 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE

TORNEO CANASTAS NAVIDEÑAS

Cena Baile

El viernes 11 de diciembre en el Club Atlas Chapalita se festejó a los ganadores del Torneo Canastas Navideñas, competencia realizada el fin de semana anterior. ♡



1



2



4



3

1. Jorge Orozco y Begoña de la Calle
2. Ana González y Francisco Plascencia
3. Rosy Milanes y César Milanes
4. Guadalupe Valdez y Hugo Guerrero



Escanea el código con tu celular o busca el ID:3540 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE



LOS PHANTOMS

En vivo

La banda tapatía de rock The Phantoms presentó su primer álbum en Capella Bar & Piano, el cual se titula *Cuando el silencio*. Durante el evento la agrupación aprovechó para filmar su nuevo videoclip. ♡

1. Óscar Suárez, Héctor Barba y Guillermo Carrillo
2. Mariela Rico y Lizbet Villa
3. Pedro Romero y Marcela Hernández



Escanea el código con tu celular o busca el ID:10881 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE



MUESTRA PICTÓRICA

En Casa Sauza

El 5 de diciembre Alejandro Lococco presentó su exposición *El trazo de los secretos* en Causa Sauza. El objetivo principal de sus obras pictóricas fue retratar todo aquello que tiene una belleza evidente y considera valioso. ♥



1



2



4



3

1. Augusto Díaz del Castillo, Sisa Hecht y Tere Gómez
2. Edgar Gutiérrez y Julio Lozano
3. Mario Villaseñor y Alejandro Lococco
4. Roxana León, Tere Guajardo, Alejandro Lococco y Ángel Guajardo



Escanea el código con tu celular o busca el ID: 10838 en playersoflife.com



#IMAPLAYER #SOCIALITE



TOLERANCIA Y TRABAJO

Consejos para obtenerla

Por MC Judith Hernández Sada

El tema de la tolerancia en las relaciones de trabajo es un punto muy controvertido dentro de la Psicología Laboral. Existen quienes son partidarios de un nivel cero, hasta quienes aceptan lo máximo, he ahí la complejidad.

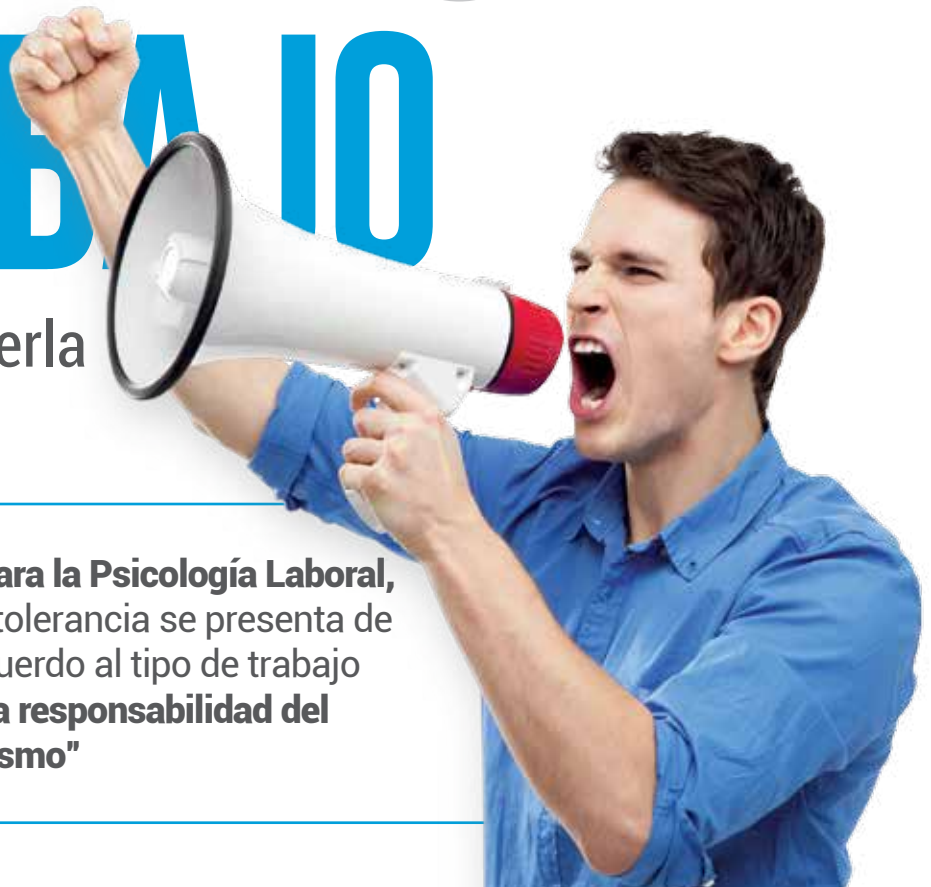
Teniendo en cuenta todo lo que abarca la palabra, deberíamos especificar un caso especial en el trabajo para evaluar su nivel.

Para la Psicología Laboral, la tolerancia se presenta de acuerdo al tipo de trabajo y la responsabilidad del mismo, así como a la secuencia. Por ejemplo, existen áreas laborales que no admiten errores, dada su responsabilidad y lo peligroso de las consecuencias de un descuido.

El 16 de noviembre fue instituido (desde 1996) por la Asamblea General de las Naciones Unidas, como el Día Internacional de la Tolerancia. Cada año en esa fecha se promueven una serie de actividades dirigidas a los centros de enseñanza y al público en general para recordar la importancia de aplicar esta virtud.

Este valor permite resolver conflictos con inteligencia y asertividad. Un colaborador tolerante es capaz de escuchar y comunicarse con sus colegas sin alterarse, incluso puede negociar con ellos para que las diferencias no se conviertan en conflictos y limitaciones.♥

“Para la Psicología Laboral, la tolerancia se presenta de acuerdo al tipo de trabajo y la responsabilidad del mismo”



Tranquilízate, respira y sigue estos tips:

1



Empieza por tolerarte a ti mismo.

2



Acéptate y agradece personalmente.

3



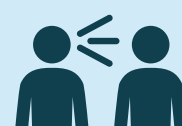
Valora a tu empresa, su importancia en tu vida y en el mercado al que se dirige.

4



Evita las comparaciones, pues cada compañero de la empresa tiene importancia especial en su puesto.

5



Empieza por tener en cuenta a las personas que te rodean con un: buenos días, buenas tardes, hasta mañana, ¿cómo estás?, etc.

PREVENTA
DESDE \$2,600,000

LÓPEZ COTILLA
MINERVA



DEPARTAMENTOS EN ZONA MINERVA



TE GUSTARÁ TANTO QUE VAS A QUERER QUEDARTE



Departamentos

de 2 y 3 recámaras desde 85m² hasta 207m²

Aparta tu lugar hoy mismo

01800 262 1010
www.lopezcotilla.com

López Cotilla 2128 esq. Duque de Rivas
Col. Arcos Vallarta, Guadalajara, Jal.
C. P. 44130
(A una cuadra de Centro Magno)

Showroom:
Av. Ignacio L. Vallarta 2455
Col. Arcos Vallarta
44130 Guadalajara, Jal.
(Entre el OXXO y Las Alitas)

Un proyecto más de los creadores
de HORIZONTES CHAPULTEPEC:



SAMSUNG
Galaxy S6 edge+ | Note5



