

www.playersoflife.com

PLAYERS

OF LIFE

GUADALAJARA

AGOSTO 2020

\$40 MEX \$2.50 US \$3.50 CAN



7 503007 253002



Salvador Quirarte
Presidente del Consejo
de Administración
de Charros de Jalisco

CON LA AFICIÓN HOME RUN

HOSPITALES Y CLÍNICAS

Presentamos las mejores instituciones
para atender tu salud

EN EXCLUSIVA

Antonio Nava, Manuel Anaya Brizuela y Dihulio Ballesteros Rivera,
fundadores del desinfectante en forma de espuma, Puracyn



MOCH



THE LANDMARK

GUADALAJARA

AV. PASEO DE LOS VIRREYES 45 INT P20-22

FRACC. PLAZA CORPORATIVA ZAPOPAN, ZAPOPAN, JAL.

RSVP: 33 1514 5752 o 53

 Mochomos Guadalajara

 mochosgd



OMOS

Wavy

machamos[®]



CARRERAS A BENEFICIO DE:



Nuevo Amanecer

CARRERA IOS OFFICES 5K & 10K VIRTUAL 2020

CORRE VIRTUALMENTE
¡POR LOS NIÑOS DE MÉXICO!
*desde cualquier lugar de
la República Mexicana*

¡Inscríbete y conoce los detalles!

WWW.CARRERAIOS.COM

CIUDAD DE MÉXICO • ESTADO DE MÉXICO • MONTERREY • GUADALAJARA • TIJUANA
CANCÚN • PUEBLA • VILLAHERMOSA • MÉRIDA • QUERÉTARO • LEÓN • CULIACÁN

Utiliza tu caminadora o hazlo al aire libre tomando las medidas de precaución indicadas por la OMS.

fecha: DOMINGO
23 AGO
DE 2020
DURANTE TODO EL DÍA

inscripción:

DONATIVO 100%

\$150 MXN

FAMILIAR 4 PAX: \$500 MXN

DONATIVO 50% + KIT

\$300 MXN

FAMILIAR 4 PAX: \$1,000 MXN

beneficios:

Diploma de participación

Número virtual

Plataforma para correr

Participación en Rifa LIVE

Playera Dry-fit personalizada
(talla y nombre)

Medalla coleccionable

Sala virtual LIFESIZE
(en cortesía para hasta 40 personas)

Entrega de Kit en Centros
IOS OFFICES

alestra* lifesize PLAYERS enlace

¡Compártenos tu pasión por el running!



@CARRERAIOS

#CARRERAIOS

#PORLOSNIOSDEMEXICO



REINVENCIÓN 2020

LEADERS FORUM

JUEVES 10 DE SEPTIEMBRE | 17:00 HRS
SIGUE LA TRANSMISIÓN EN VIVO
POR FACEBOOK LIVE:



 PLAYERS.GDL

CONOCE QUIÉNES TE HARÁN
REPIENSAR EL LIDERAZGO.
¡ESPÉRALOS MUY PRONTO!

SPONSORS

west telco

zoom

TANGAMANGA


Nóvament
cultura estratégica para crecer



ARAS


IOS OFFICES[®]
OFICINAS EQUIPADAS EN RENTA

PRIME PARTNERS


COPARMEX

MEDIA PARTNERS

 **IMAGEN**
RADIO **VivaMéxico**  Cámara de
Joyería Jalisco,

MÁS INFORMACIÓN EN
www.playersoflife.com/playerstalks



AGOSTO 2020

Carta editorial

Queridos Lectores, Seguidores y Usuarios

Estos meses me han servido para reflexionar y hacerme algunas preguntas: ¿Qué propósito me mueve y qué mueve a la compañía que represento? ¿Qué estamos haciendo HOY? ¿Qué hemos pensado hacer mañana?

Nuestro **PROPÓSITO** desde hace más de 14 años ha ido evolucionando, pero siempre el objetivo ha sido desarrollar contenido que aporte valor en las comunidades en las que estamos para influir positivamente.

HOY aceleramos nuestra **REINVENCIÓN** en muchos sentidos hemos aprendido a trabajar en 'home office', a estar muy lejos, pero más cerca de nuestros clientes y proveedores, estamos trabajando en comités y de manera multidisciplinaria como nunca antes lo habíamos podido lograr hacer; pero sobre todo, estamos transformándonos como equipo a través de la confianza para llevar nuestra operación a la tecnología alienada con una nueva cultura de comportamientos.

Respecto a qué hacer **MAÑANA**, tenemos muy claro que seguiremos siendo un jugador importante en las vidas de Ustedes (empresarios, ejecutivos y emprendedores) porque sabemos y creemos que esto no solo es de adaptarse, si no de aportarle algo nue-



Alejandro Martínez Filizola, Director General de Grupo PLAYERS; Salvador Quirarte, Presidente del Consejo de Administración de Charros de Jalisco, y Daniel Gómez Álvarez, Director Ejecutivo de PLAYERS of Life Guadalajara

vo a la adaptación. Por ello, empezamos varios proyectos que han gustado como **PLAYERS On Air**, 'workshops' de contenido y por muchas mejoras. Cada vez, con mucho orgullo, nuestra página web crece en visitas y en frecuencia continua por usuario.

Esta etapa **COVID** no ha sido nada fácil, hemos tenido que dejar ir compañeros talentosos, pero estamos convencidos que todo este reto, esfuerzo y dolor que estamos viviendo tendrá fruto para ustedes, para nuestros clientes y para nosotros que hemos sido quien ha creído que es esencial un medio que hable de lo grande que somos como mexicanos y como personas.

Los negocios y el dinero no se fueron, solo cambiaron de manos o industria. Hay que entenderlo y afinar la puntería de hacia dónde avanzar. Las oportunidades ahí están, "Si lo crees, lo creas".

Vamos a seguir inspirando nuestra propia reinvencción porque hoy llegó para quedarse. Esperamos que nos visites más seguido, nos vemos en playersoflife.com

Volveremos a juntarnos, volveremos a brindar. ♦

#ESTOTAMBIENPASARA #UNIDOS
Alejandro Martínez Filizola

PLAYERS
OF LIFE
GUADALAJARA

DIRECTOR EJECUTIVO
Daniel Gómez Álvarez
e: daniel.gomezalvarez@playersoflife.com

GERENTE COMERCIAL
Andrés Lafaire
e: andres.lafaire@playersoflife.com

GERENTE DE CUENTAS CLAVE
Myriam Alfaro
e: myriam.alfaro@playersoflife.com

ASESOR COMERCIAL
Guillermo Ramírez
e: guillermo.ramirez@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL PRINT Y BRANDED CONTENT
María José González
e: mariajose.gonzalez@playersoflife.com

GERENTE DE DISEÑO
Armando González
e: armando.gonzalez@playersoflife.com

COORDINADORA DE MARKETING
Leyda Mar
e: leyda.mar@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL DIGITAL
Juan Pablo Benavides
e: juan.benavides@playersoflife.com

GERENTE DE DISEÑO DIGITAL
Alejandro Alcalá
e: alejandro.alcala@grupoplayes.com.mx

ADMINISTRACIÓN
Daniela Márquez
e: daniela.marquez@playersoflife.com

FOTOGRAFÍA
Melina Mariscal
e: melina.mariscal@playersoflife.com

DISTRIBUCIÓN
Héctor Enserrado

FOTOGRAFÍA DE PORTADA
Guillermo Flores

CONSEJO EDITORIAL
León Refreger, Carlos Arteseros, Karina Ley, María José Arregui, Luis Fernando González, Abel Intriago, Daniel Blum, Mario Rizo, Myriam Ibarrola, Moisés Michán, José Olivares, Nidia Zavala

Como la Naturaleza lo crea

Gris Tundra, Chapa de Madera Precompuesta



Chapas de Madera Natural y Precompuesta

Calle Presas 3 Bodega 9
Los Fresnos, Naucalpan
Edo. de Méx 53250

T +52 (55) 5343 1204
T +52 (55) 5343 1246
T +52 (55) 5343 1268

www.verolegno.com.mx

No tenemos Sucursales ni Distribuidores

Instagram @verolegno.com.mx





AGOSTO 2020

DIRECTORIO CORPORATIVO

DIRECCIÓN GENERAL

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

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

EDITORIAL

HEAD EDITORIAL DIGITAL & BRANDED CONTENT
Victor Blankense
e: victor@grupoplayes.com.mx

DISEÑO

GERENTE DE DISEÑO
Alejandra Martínez Quiroz
e: alejandra.quiroz@grupoplayes.com.mx

GERENTE DE DISEÑO DIGITAL
Salma Salum
e: salma.salum@playersoflife.com

ADMINISTRACIÓN

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

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

ASISTENTE DE DIRECCIÓN GENERAL
Olympia Hernández
e: olympia.hernandez@grupoplayes.com.mx

AUXILIAR CONTABLE
Cinthia Dueñas
e: cinthia.duenas@playersoflife.com

MARKETING, RELACIONES PÚBLICAS Y ESPECTÁCULO

HEAD OF MARKETING
Alexis Navarro
e: alexis.navarro@grupoplayes.com.mx

SUBGERENTE DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Pamela Tirado
e: pamelatirado@playersoflife.com

SUBGERENTE DE ESPECTÁCULO
Y RELACIONES PÚBLICAS
Roberto González Caravantes
e: roberto.gonzalez@grupoplayes.com.mx

GERENTE DE DISEÑO DE MARKETING
Armando González
e: armando.gonzalez@playersoflife.com

SISTEMAS

GERENTE DE SISTEMAS
Iveth Ramos
e: iveth.ramos@grupoplayes.com.mx

ASISTENTE DE SISTEMAS CORPORATIVO
Osvaldo Esquivel
e: osvaldo.esquivel@grupoplayes.com.mx

RECURSOS HUMANOS

COORDINADOR DE RECURSOS HUMANOS
Jaqueline Montero
e: jaqueline.montero@grupoplayes.com.mx

PLAYERS EN MÉXICO

CORPORATIVO
Tels: (871) 192 3434,
(871) 192 4767,
(871) 228 0030 y 31
Av. Ocampo 240 ote.
Col. Centro 27000
Torreón, Coahuila

MONTERREY
(81) 80 00 78 06
IOS Torre Campestre
Ricardo Margain Zozaya #575,
Torres D Santa Engracia 66267
San Pedro Garza García, Nuevo
León

GUADALAJARA
(33) 800 07 360
IOS Andares Patria
Av. Patria #2085, Col. Puerta
de Hierro 45116
Zapopan, Jalisco

LEÓN
Tels: (477) 788 2100
Blvd. Calzada de los Héroes 708
La Martinica, León, Guanajuato
www.am.com.mx

REPRESENTACIONES DE VENTAS

CIUDAD DE MÉXICO
Rafael del Castillo
e: rafael.delcastillo@grupoplayes.com.mx



PLAYERS of life. Marca Registrada. Año 5 No. 55. Fecha de publicación: 1 de Agosto de 2020. Revista mensual, editada, publicada y distribuida por Grupo PLAYERS. Av. Ocampo 240 ote., Col. Centro, 27000 Torreón, Coahuila, México. Editor responsable: Rocío Castillo Carpio. 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

Abre sin costo tu Cuenta Digital.

Es muy fácil, contrátala donde estés en:

scotiabank.com.mx/cuentadigital

Úsala para comprar, realizar transferencias¹ o ahorrar.



#UnCambioSiempreEsBueno

Tú decides, nosotros te asesoramos.*

Scotiabank®

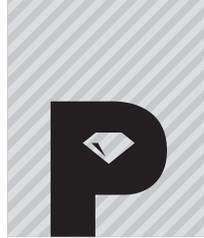


Ingresa escaneando este QR

scotiabank.com.mx/cuentadigital



¹ScotiaWeb y ScotiaMóvil requieren contratación de la Banca por Internet y activación.
Cuenta Unica Ágil es un producto de depósito a la vista disponible para personas físicas en moneda nacional, que recibe depósitos brutos mensuales de hasta 3,000 UDIs (Cuenta Nivel 2) con cobertura nacional a través de nuestras sucursales e internacional a través de la tarjeta de débito. No aplica para personas de nacionalidad extranjera.
Cuenta Unica Ágil es un producto protegido por el IPAB, hasta por 400 mil UDIs (Unidades de Inversión). Consulta www.ipab.org.mx
Para mayor información sobre términos, condiciones, comisiones y requisitos de contratación, consulta scotiabank.com.mx
Productos y servicios ofrecidos por Scotiabank Inverlat S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Scotiabank Inverlat



AGOSTO 2020

Contenido



HISTORIA DE ÉXITO

Conoce a Salvador Quirarte, Presidente del Consejo de Administración de Charros de Jalisco, quien comparte sobre la trayectoria de este equipo de beisbol y un poco acerca de su primer año con el equipo de basquetbol Los Astros.

> 34



SPOTLIGHTS

16 AS BAJO LA MANGA
Alexia Sánchez



18 PERFILES
Juan Pablo Partida

20 EN EXCLUSIVA
Camila Urrea



22 EN EXCLUSIVA
Antonio Nava,
Manuel Anaya Brizuela y
Dihulio Ballesteros Rivera



24 FINISH
Daniela Díaz, Alejandra Díaz y
Servando Sámano

26 DELICATESSEN
Licores y té

HOSPITALES Y CLÍNICAS

- 30** Hospital Country 2000
- 31** Hospital San Javier
- 32** Unidad de Patología Clínica

ACTUALÍZATE

- 40** ADVANCE
IOS Offices
- 42** CONSULTING
Reinventa tu negocio a la nueva normalidad
- 43** CAPITAL HUMANO
La emergencia sanitaria ha cambiado el futuro del trabajo
- 44** PROFESIONALES
Tendencias que definirán el futuro de las ventas en México

Cuidate



Y quédate en casa



PRODUCTOS LÁCTEOS VANGUARDIA
DISTRIBUIDOR

Servicio a domicilio:

☎ 33 2687 0604 y 33 2687 0605
CEDIS, Hernán Cortés 6935-1
Col. Francisco Sarabia
C.P. 45239, Zapopan, Jal.

☎ 33 3619 3651 y 3619 4716

Centro Comercial Abastos
Av. Lázaro Cárdenas #2305 Local E-3
Col. Las Torres C.P. 44920, Guadalajara, Jal.
(A un costado del Mercado de Abastos)

🖱 www.chilchota.com

📱 📺 📷 ChilchotaMx

Distribuidor Autorizado





AMADISSIMO®

Plaza Comercial Midtown, Blvd. Adolfo López
Mateos Nte. #2403, Loc. 4, Italia Providencia,
Guadalajara, Jalisco.
amadissimo.com
hello@amadissimo.com
T. 47 7724 4660

Amadissimo es para quienes saben de estilo, amantes del diseño auténtico, de lo hecho a mano, pero a la vez atentos a los avances tecnológicos.

Un par de zapatos es y será siempre la mejor carta de presentación de un hombre, una prenda con la que puedes lograr la mejor impresión, siempre y cuando sea acertado y esté cuidado.

En Amadissimo se diseñan zapatos atemporales con modelos pensados para usarse en cualquier momento del día: una junta de negocios, una comida con clientes o la consagración de ese ansiado proyecto.

Por su construcción, se adaptan a cada uno de tus pasos; se trata de una construcción híbrida que une texturas y materiales.

Amadissimo es para hombres determinados, astutos y sagaces; para profesionales con un estilo de vida acelerado, pero que se toman el tiempo para apreciar el diseño de un buen producto, que se identifican con su forma, que se enganchan con la comodidad y la practicidad de uso.

Ideales para viajeros de corazón, aventureros por convicción; en cada lugar encuentran una nueva experiencia que da un valor agregado a su vida. Hombres que saben de estilo, de elegancia, de la prenda ideal para verse bien.





Una mesa lujosa e inolvidable

Alexia Sánchez



El toque especial y único de tus eventos siempre será la mesa; un punto de reunión muy importante ya que une y crea lazos entre familiares, amigos y socios. Alexia Sánchez nos comparte lo indispensable que es crear un ambiente agradable cuando estamos enfrente de una mesa, por lo que busca, con su empresa Lui Celeste, que las personas creen combinaciones de diseños únicos y salgan de lo convencional para darle un giro de 360 grados a la renta de vajillas.

La idea de crear Lui Celeste nació desde que Alexia era una pequeña, ya que siempre ha estado en envuelta en la organización de eventos sociales y todo lo que está detrás y lo que conlleva realizarlo.

“Mi mamá tiene un salón de eventos, de ahí nace mi amor por el ambiente, es increíble ver como cada celebración tiene la personalidad de los clientes. Lui Celeste nace a partir de crear un evento más personal, busca romper el esquema de los eventos con vajilla básica para que de esta manera la cristalería hable por sí sola sin necesidad de arreglar de más el lugar”, comenta.

Alexia cuenta que el nombre de su empresa fue elegido por el gran amor que siente por su papá.

“No pude haber elegido mejor nombre ya que “Lui” representa a mi papá y “Celeste” es sinónimo de mi segundo nombre, por lo que es una empresa mía con un pedazo de él. Mi papá ha sido mi mayor motivación así que es una manera de dedicarle mis logros”, expresa.

El servicio que Lui Celeste ofrece es la renta de vajilla Premium, con diseños fuera de lo convencional y con una muy buena calidad.

“El salir de mi zona de confort y ser consciente que todo lo que uno se proponga lo puede lograr quitándose el miedo y tomando acción. Lui Celeste me ha retado a mí misma pero también me ha hecho crecer personalmente, he disfrutado cada proceso por el que mi marca ha tenido que pasar ya que soy yo convertida en marca”, fue lo que respondió Alexia acerca de lo que Lui Celeste representa para ella.

Alexia menciona que lo que hace diferente a su empresa de las demás es sin duda los diseños de las vajillas, pero sin dejar de lado el brindar a sus clientes una experiencia única desde que se interesan por un producto hasta que termina su evento.

“Me gusta que se queden 100% satisfechos con nuestro trato y trabajo por lo que busco que siempre lo tengan presente”, argumenta.

Desde pequeña ha estado motivada a emprender y ha soñado con crear su propio negocio

“Siempre me imaginaba trabajando en algo que tuviera que ver con eventos y me siento orgullosa por desarrollarme en algo que me apasiona. Mis papás han sido mi apoyo y motivación más grande para realizar todos mis proyectos personales”, añade.

Su mayor objetivo con el trabajo que está haciendo es: “Que las personas hagan suyos los eventos, que tengan una parte de ellos en sus creaciones y se retan a hacerlo. Además de vestir la mesa de una manera diferente a lo que todos estamos acostumbrados a ver, la mesa es el punto de reunión entre familias, amigos, socios, que mejor que visualmente sea algo que nos guste ver ya que eso eleva la felicidad de las personas y así se genera un mejor ambiente”, explica.

Para ella las tendencias son sin duda el estar comprometidos con la sociedad, ya que en la actualidad se es más consciente sobre el medioambiente, la diversidad e inclusión de las personas.

“Por lo que creo que todos los proveedores del medio deberíamos enfocarnos en cuidar esos detalles porque es algo que el cliente lo valora. Ejemplo: donar a iglesias las flores que se utilizan en los eventos, contar con accesos para asistentes con algún tipo de discapacidad, etc.”, menciona.

En su viva voz:

¿Qué es lo más difícil de este trabajo, además de la situación actual de coronavirus a nivel mundial?, ¿cómo crees que ha impactado a tu empresa?

Es un negocio muy competido por lo que la mayoría de las empresas siempre buscan ser los únicos, pero en lo personal creo que puedes ganar más haciendo alianzas y apoyando ya que nunca sabes cuándo te puede ayudar el de al lado.

La pandemia que se vive actualmente vino a cambiar el mundo y la manera en la que nos reunimos las personas, por lo que paralizó a negocios provenientes de los eventos lo que ha llevado a que los proveedores realicemos cambios a los que nunca habíamos estado acostumbrados, el cambio siempre es bueno así que ha sacar el mayor beneficio de esto.

¿Cómo visualizas a Lui Celeste en el futuro?

Frecuentemente me buscan clientes para comprar mis productos ya que quieren adornar su casa con ellos, por esta razón surgió la idea agregar el servicio de venta en unos años. Además, me gustaría poder trabajar con wedding planners influyentes del medio porque admiro su trabajo que para mí es una obra de arte.

¿Qué consejos darías para emprender?

Que dejen el miedo a un lado, retos siempre va a haber pero lo importante es visualizar tu idea y llevarla a cabo. Es mejor haberlo intentado que quedarse con las ganas, emprender no es fácil pero valdrá la pena todo el esfuerzo invertido porque se vuelven parte de ti. Rodéate de personas que te hagan crecer y ayuden a cumplir tus sueños.♦



*CADA NOVIA,
UNA HISTORIA*

JUAN PABLO PARTIDA

Bajo la filosofía de que cada novia es una historia, el wedding planner Juan Pablo Partida encierra cada detalle y le ha puesto su sello a los sueños de más de 500 parejas a nivel nacional.

Y, ¿por qué cada novia es una historia? “Todos queremos tener nuestra propia historia de amor; las personas somos tan distintas que nadie debería tener el mismo sueño; pues así plasmamos cada proyecto, completamente distinto al otro para contar así su historia”, dice Juan Pablo Partida, Director de la Marca.

Su interés de convertirse en wedding planner surgió cuando tenía 20 años de edad y decoró por primera vez una fiesta, “fue de temática hawaiana en un bar ayudando a un amigo y me gustó la experiencia, pero no continúe con eso mucho tiempo”, recuerda.

Lo retomó y recordó ese gusto cuando se realizaron los premios MTV en Guadalajara en el año 2008, y lo invitaron a participar como parte del staff.

“Para esas mismas fechas comencé a trabajar en una agencia de marketing donde realizábamos campañas y eventos para diferentes marcas. Nos tocó apoyar a producir fiestas y conciertos para diferentes marcas con artistas de diferente parte del mundo, y es ahí donde mis amigas me pidieron que les ayudara con sus bodas. En esos tiempos solo había dos o tres wedding planners, la primera amiga me convenció y de ahí no hemos parado, ya son casi nueve años de trayectoria”, expresa.

Comenzó su trayectoria como wedding planner organizando con mucho amor esta boda para una de sus amigas.

“Era para 150 personas, a las afueras de Guadalajara. Estuvo muy divertida porque me tocó con una amiga hacer los arreglos florales, realizar el montaje, la decoración y la logística del día”, comparte.

Para Juan Pablo el día a día de un wedding planner es... “Caótico... broma. Es muy divertido, entre semana estamos planeando, revisando pedidos y atendiendo a las novias. Los fines de semana estamos en acción, produciendo bodas y trabajando en campo, donde es muy divertido. A veces no tienes tiempo ni para sentarte a comer algo y cuando lo haces ya son las 2 de la mañana”, comparte.

Cuando comienza con la organización de una boda lo más importante para él siempre es el lugar de la fiesta y de la ceremonia, ya que eso les dará la fecha de la boda. Y, desde su experiencia profesional las claves para que una boda esté perfecta y sea una experiencia bonita y memorable tanto para los novios como para sus invitados es la decoración, el banquete y la música, “tres elementos igual de importantes ni uno más que el otro”, argumenta.

Para el wedding planner no existen problemas porque siempre los ve como retos y como oportunidades de trabajo. Sin embargo, el evento más complicado que ha tenido durante su trayectoria fue recrear una construcción arquitectónica de Luis Barragán para un homenaje.

“Esto fue hace unos tres años y el reto fue realizarlo desde cero, en una cancha de futbol la cual fue una construcción total y trabajamos con nuestro socio comercial Soporte Eventos para encontrar el sistema para levantar paredes de nueve metros que resistieran lluvia y viento”, recuerda.

Otro, fue construir todo el evento en medio de una selva, cerca de la playa donde realmente no tenían, nada y tardaron ocho días en levantar todo el evento.

En sus palabras

¿En qué te inspiras para diseñar una boda?

Nos inspiramos siempre en las parejas; escuchamos a los novios y a partir de lo que las parejas nos platican, tomamos inspiraciones para poder diseñar algo único para ellos.

¿Qué amas más de tu trabajo?

Todo. Ver a los novios y a sus familias felices el día de la boda, son meses de trabajo con ellos y verlos contentos y disfrutando su boda, todo esto por el trabajo que hemos realizado, es lo que amo.... cumplir sus sueños.

¿Dónde te ves en los próximos 5 años? ¿Qué metas tienes?

Por el momento estamos creciendo como empresa, tenemos una empresa de renta de mobiliario y traemos otros proyectos dentro de la misma industria de eventos, pero en resumen es crecer y estar presente en todo el país.♥



Haciendo eternos los momentos únicos

Camila Urrea

Tener la boda perfecta es el sueño de toda novia. Así que, cristalizar ese día en momentos y recuerdos que se puedan apreciar para toda la vida es indiscutible. Camila Urrea, se ha desenvuelto como fotógrafa de bodas creando un trabajo permeado por la experiencia hacia el cliente que genera con sus novias y la importancia de que los retratos sean auténticos a la realidad de la pareja. Sus fotos se difunden ampliamente por las redes, posicionándose como fotógrafa clave en la industria de las bodas. Camila nos platica sobre la marca que ha creado alrededor de su pasión y la trascendencia que ha tenido su trabajo gracias a la rendición a su propia autenticidad acompañada por su propia inversión.

Su experiencia y trayectoria como fotógrafa comenzó hace alrededor de 8 años, cuando sus papás le regalaron una cámara.

“En ese entonces vivía en Vail, Colorado, así que el paisaje se prestaba mucho a ser fotografiado. Muchas veces me llevaba a mis amigas y les tomaba fotos con paisajes increíbles. Cuando regresé a Guadalajara, la fotografía pasó de ser un hobby a ser algo que comienzo a considerar un trabajo. Empecé tomándoles fotos a mis amigas para armar mi portafolio y con el tiempo se empezó a pasar de boca en boca que tomaba fotos. Así me empiezan a llegar más trabajos y lo empiezo a hacer algo más recurrente.

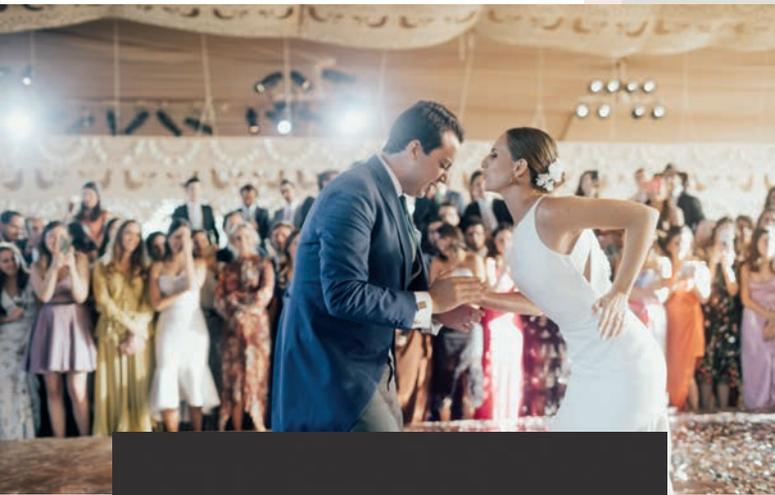
“Lo que me llevó a convertirme en un fotógrafo fue, yo creo, la belleza de las cosas. El poder captar un momento y hacer que se convierta en un recuerdo para toda la vida no tiene precio para mí. En los viajes, me quedo sin palabras cuando puedo retratar la esencia del lugar y por medio de mi cámara ver qué es diferente, qué detalles me inspiran, y qué recuerdos se pueden quedar conmigo para siempre”, recuerda.

Ella define su trabajo como algo relacionado con el arte, diseño, viajes, ya que le encanta aprender y conocer cosas nuevas.

“Me fui hace unos meses a Hawái a tomar un taller y sin que hablara acerca de mí, las personas que conocí me dijeron que mi trabajo es muy arquitectónico. Así que, creo que los referentes en mi trabajo serían otras disciplinas o expresiones creativas que me inspiran e interesan”, expresa.

Entre sus fotografías se encuentran las de boda, a través de las cuales más que dejar un mensaje, lo que le interesa es transmitir un sentimiento.

“El sentimiento de que el día de tu boda no tienes de qué preocuparse, que todo va a salir bien, y que ese día se trata de disfrutar y gozar. Busco ser más que una persona que solo contratas, esforzándome por siempre crear una conexión con mis novias. Mi prioridad es que me tengan confianza, que se sientan seguras y que la esencia de la pareja se refleje en las fotos. Es súper importante para mí dejar mi trabajo en algo que transmite auténticamente las emociones, sensaciones y sentimientos de las personas que retrato, y no solo de un momento instantáneo sino que sea para toda la vida”, comenta.



Lo que ella considera que la hace diferente de otros fotógrafos de bodas es la actitud que tiene hacia sus clientes.

“Cualquiera puede tomar una buena fotografía. Hay muchísima gente talentosa en México que toma fotos impresionantes. Entonces creo que lo que me diferencia de los demás es la actitud que llevo entre mis clientes y mi fotografía. La experiencia que le genero a mi cliente, desde la primera vez que me que buscan hasta el día que les entregó sus fotos, es la esencia y el punto clave de Camila Urrea como marca. Cada proceso que llevé con cada pareja es única. Mis clientes creo que me buscan por como soy, por mi personalidad, mi energía, la forma en la que dirijo un la sesión, y ya las fotos y la edición son un extra”, comparte.

Camila menciona que hay muchísima gente talentosa, pero que entre las fotografías que sigue y recomienda para quienes les interesa la fotografía de bodas están: Yessica Cruz, Ana Hinojosa y Karla Posadas.

Además de hacer fotos de bodas trabaja como fotógrafa en ámbitos el editorial, “me encanta trabajar con marcas que están haciendo cosas espectaculares en cuestión de diseño. En este tipo de trabajos me desenvuelvo creativamente y llevé a la práctica mi visión de jugar con estéticas y crear un contenido artístico”, expresa.

El equipo que siempre suele utilizar y lleva en su mochila es un lente 35mm f/1.4; otro lente 50mm f/1.4; su cámara 5D; el flash que nunca le puede faltar, cinco pilas, muchas memorias, tarjetas de presentación, así como accesorios nuevos que ha ido comprando para jugar con elementos fotográficos.

Lo que Camila les diría a los jóvenes fotógrafos que empiezan en esta rama es...

“Les diría que pueden alcanzar lo que sea que se propongan. Que practiquen y practiquen y practiquen, y no dejen de practicar. Que exploren todas las ramas que ofrece la fotografía, desde fotografía de producto, de retrato, de paisajismo, etc. De esta forma realmente podrán encontrar lo que los apasiona y dónde pueden explotar su talento. Mi mejor consejo es que inviertan en su aprendizaje y en su crecimiento y en su desarrollo. Tomen cursos, méntanse a talleres, hagan workshops con las personas que más admiran. Cuando algo los inspire o despierte sabrán que van por buen camino”, menciona.

Camila comparte que siempre suele llevar su cámara con ella a todos lados “nunca sé dónde o cuándo me pueda encontrar algo interesante por retratar entonces prefiero no correr el riesgo de perdermelo”, menciona.

Añade que como fotógrafa desarrolla una parte dentro de ella que siempre está atenta a todo lo que puede pasar y todo lo que puede llegar desprevénidamente. Menciona que siempre busca verle otra perspectiva a las cosas, entonces intenta fijarse en sombras y luces, y también fusionar detalles como personas y edificios en el background para crear algo más significativo.

Al preguntarle acerca de dónde se ve en un futuro cercano Camila respondió que quiere ser reconocida como una de las mejores fotógrafas de México.

“Quiero seguir con mi proyecto de educación y poner mis cursos en línea. Me apasiona dar clases porque no hay nada más gratificante que enseñar algo que me apasiona y regalar esos conocimientos. Me encantaría llegar a un punto en que todos mis trabajos sean bodas destino, conociendo a gente increíble y tomando fotos en el extranjero”, termina. ♦



Manos humectadas y desinfectadas

Manuel Anaya Brizuela, Antonio Nava y Dihulio Ballesteros Rivera

Crear es la motivación más importante para Antonio Nava Figueroa, uno de los tres socios del mousse desinfectante mexicano Puracyn.

“Me encanta crear soluciones para los problemas que vivimos en el mundo. Los tres socios somos emprendedores de corazón, cada uno por su cuenta tiene otros proyectos. Yo por ejemplo he emprendido formalmente desde que tengo 17 años, desde muy chico empecé a querer hacer negocios con mi familia y amigos”, comentó Nava.

Puracyn es un producto 100% mexicano, hecho con la idea de crear un mousse que desinfectara sin reseca la piel; como respuesta a uno de los cambios más grandes en la cultura de sanitización e higiene que se está cultivando en las personas.

“Cada vez estaremos utilizando más y más productos para limpiar nuestras manos sin necesidad de usar jabón. Por el momento tenemos el gel antibacterial, pero creemos que es una solución a corto plazo. A nadie le gusta usarlo, lastima tus manos y las deja pegajosas, además de que huele muy mal. Esto nos inspiró a crear

Puracyn, un producto que además de desinfectar tus manos, las hidrata y las deja oliendo a coco. Además, no es gel, el producto viene en forma de mousse, o foam, para que su aplicación y secado sea más fácil”, argumenta.

Un valor añadido que tiene la marca es el papel que juega en el cuidado y concientización del medio ambiente. Durante la entrevista Nava hizo mucho hincapié en el tema de responsabilidad ambiental, como el uso de procesos e insumos amigables con el medio ambiente, esto para crear un producto libre de HCFs, que son una de las principales fuentes de contaminación del aire. Esto es una cualidad que resulta muy atractiva para los clientes, así como los inversores y socios. Los cuales han jugado un papel muy importante en el desarrollo de la imagen y el producto.

Manuel Anaya Brizuela y Dihulio Ballesteros Rivera, son los socios que apoyan firmemente la postura de Nava de “siempre dejarte asesorar por expertos”. Los buenos profesionales que se han involucrado con los valores de Puracyn, han sido claves para el éxito del producto.



“Tuvimos la fortuna de encontrarnos con profesionales grandiosos, nos dieron sugerencias y consejos, además de ayudarnos a plantear un plan de trabajo eficiente. Me gustaría aprovechar para agradecerle al Lic. Jorge Rosas, al Ing. Ángel Martínez y a la Agencia de e-commerce Deru, dirigida por la Lic. Fernanda Arechavala. Gracias a su ayuda pudimos lograr lo que hoy es Puracyn y estamos más que agradecidos con ellos”, comentó Nava.

Algo que motivó a los tres socios a sacar a la venta Puracyn, fue una frase de Reid Hoffman que dice: “Si no te avergüenza la primera versión de tu producto, lo lanzaste muy tarde”.

“Al igual que el espíritu emprendedor es imprescindible para comenzar desde cero cualquier negocio o producto. Cualquier joven emprendedor necesita “una combinación de valores y actitudes. Tenacidad, ambición, resiliencia y pasión son características necesarias para cualquier emprendedor exitoso. Honestidad, responsabilidad social, tolerancia. Es importante que el espíritu emprendedor abarque todo esto, no es solo crear y hacer dinero, tenemos que empezar a dar ese enfoque social a cualquier proyecto que emprendamos”, fue la opinión acerca de la responsabilidad social que tiene el producto frente al mercado.

El equipo de Puracyn, tiene muy clara la visión de a dónde quieren llevar a la marca.

“Buscamos ser la empresa líder en productos de sanitización e higiene para el consumidor final, siempre con un enfoque en productos cuidadosamente diseñados para los clientes mas exigentes. Nos gusta la nueva cultura de higiene que se esta desarrollando y queremos ser parte esencial de ella”, concluyó Nava.♥



Servando Sámano y Alejandra Díaz

READY TO RIDE?



Daniela Díaz

En un mercado tan competido como lo es el indoor cycling, Ride Studio, a casi dos años de su inauguración ha logrado consolidarse como uno de los estudios líderes en Guadalajara. Ride Studio se define con esa adrenalina que nos hace latir el corazón, lo que nos motiva a rodar y soñar en grande, impulsándonos con cada pedaleada hacia una mejor versión de nosotros mismos.

Para Daniela Díaz, Alejandra Díaz y Servando Sámano, la idea de crear Ride Studio nació porque tuvieron la oportunidad de conocer lo que era indoor cycling como riders hace algunos años y poco a poco fueron creciendo las ganas de hacer su propio espacio.

“Queríamos combinar un ejercicio que es súper padre y diferente, con un lugar y un ambiente que te hicieran sentir muy feliz y cómodo para que pudieras aprovecharlo al máximo. Para el nombre buscábamos algo catchy, fácil y que tuviera todo

que ver con la experiencia que vas a vivir aquí”, expresa Alejandra.

En un mercado tan competido como es el de Guadalajara, los fundadores comentan que lo que les ayuda a destacar de otros es que se esfuerzan por desarrollar en sus usuarios una experiencia completa y que los emocione de principio a fin.

“En Ride nos concentramos en tres cosas. Es muy importante tener coaches súper preparados, con muy buena condición y que siempre traigan mucha actitud para dar su clase. Están contantemente entrenado. La segunda es un staff súper amigable, siempre dispuesto a ayudar, que te haga sentir en confianza y con la libertad de preguntar, pedir ayuda, pedir tips etc. La tercera es el lugar. Siempre buscamos que las instalaciones de Ride estén a la altura de las clases que dan los coaches, súper amigables, amplias y con todo lo que necesitas para prepararte para tu clase”, menciona Alejandra.



Alejandra Díaz y Servando Sámano

BORN TO RIDE

Su objetivo es, en palabras simples, que sus clientes se emocionen al hacer ejercicio y que salgan orgullosos de todo el esfuerzo que dieron.

Una de sus clases consiste en ejercicio cardiovascular en la bicicleta, complementado con trabajo de fuerza y resistencia. Van al ritmo de la música, cambiando en intervalos de velocidad y fuerza. Lo consideran como un ejercicio muy divertido y retador.

Sus planes incluyen servicios complementarios como su barra de smoothies, eventos fuera de los estudios, entre otros., ya que a futuro les gustaría poder tener nuevos espacios, y así poder compartir su proyecto con más gente.

Eleven, es el servicio complementario a las clases de ride, que fue pensado en los clientes a los que les gusta tomar smoothies, o para los que salen de ride y se van corriendo a la escuela o trabajo. Cada una de sus bebida es ideal para un momento del día; desayuno, snack, post workout y hasta cena, “el nombre viene del número de smoothies que tienen en Eleven, es un nombre simple, fácil de recordar y nos encantó”, argumenta Alejandra.

Los fundadores consideran que las claves de su éxito son siempre estar presentes y al pendiente de cualquier cosa que pueda llegar a suceder, además de que consideran que sus coaches y staff han sido parte esencial para de este proyecto, ya que sin su esfuerzo y dedicación, esto no sería posible.

Actualmente cuentan con dos estudios; uno ubicado en Plaza Cibeles II, y el otro en Plaza Leben Providencia; aunque este último es un poco más grande y cuenta con regaderas, Alejandra menciona que en las clases no hay ninguna diferencia, ya que son los mismos coaches los que dan clases en ambos para de esta manera mantener el mismo nivel.

Los fundadores coinciden en que lo que hace atractiva una clase de indoor cycling es que es la forma ideal de hacer ejercicio para quien le cuesta trabajo ser constante o que no tiene mucho tiempo en su rutina diaria, ya que cada clase es diferente, con música nueva, movimientos diferentes y muchas opciones de coaches, cada uno con su propio estilo, “en solo 45 minutos tienes un workout completo y retador”, añade Alejandra.

Cualquier persona es bienvenida en Ride Studio, lo único que se necesita es ropa deportiva y 45 minutos en tu día. Tienen riders de todas las edades; muchos que siempre han hecho ejercicio y otros que van empezando, pero todos disfrutan la clase de igual manera.

Debido a la situación actual ocasionada por la pandemia Covid-19 han tenido que dejar de operar por un tiempo en sus instalaciones, sin embargo cuentan con una gran variedad de Homeworkouts siempre disponibles a través de su IGTV en su cuenta de Instagram @ride.stuidomx ¡Ejercítate junto a ellos desde casa!♥

Cheers TO SUMMER

Beringer Napa Valley Chardonnay



Catena Chardonnay



Chablis Bouteille



Chateau Musar



BLANCOS Y ROSADOS

*S*i de algo estamos seguros, es que una de las temporadas que más disfrutamos son esas donde las tardes se alargan, el clima es cálido y la cava baja su temperatura. Para este agosto, te recomendamos lleves los grados a cero, elijas una excelente botella de vino blanco o rosado y disfrutes con quien gustes, destapar una botella llena de sabor, cuerpo y aroma.

Desde Argentina hasta el Valle de California, o en una botella transportarnos hasta los floridos jardines de Francia o las interminables siembras de España, te llevaremos por un recorrido que disfrutarás. La selección que te traemos incluye sabores ligeros hasta fuertes esencias que permanecerán en tu paladar. Este veranos visita Vinoteca y pregunta cuál puede ser una excelente sugerencia para compartir una tarde de una larga conversación o festejar una fecha importante. Recuerda que el mejor vino es y será siempre, el que tú has decidido adoptar como preferido. ♦

De venta en:
www.vinoteca.com
vinoteca_mexico





ES LO PRIMERO ES LA SALUD

HOSPITALES – CLÍNICAS

Estamos en una época en la que cuidar de tu bienestar personal, en lo físico y en lo mental, es fundamental, por eso te invitamos a leer nuestro especial dedicado a los profesionales de la salud y a las instituciones más importantes en lo que a esta materia se refiere. No pierdas detalle de los protocolos, los cuidados y las especialidades que estas instituciones han tenido que implementar ante una crisis sanitaria que hoy más que nunca amenaza con saturar los sistemas de salud en nuestro país.

En PLAYERS of life no nos queda más que invitarte a seguir cuidando de los tuyos, sobre todo ante esta época complicada que se vive en todos los rincones del orbe. Esperamos que estas páginas, que aquí presentamos, te sirvan a ti, estimado lector, como una guía con los mejores centros médicos y especialistas de tu región.

Porque la salud, es primero.

Hay cosas que pueden quedar en pausa...

TU SALUD, NO

Sabemos que tu salud no puede esperar, por eso nuestros Laboratorios Centrales así como nuestras sucursales están **abiertas** para que vengas a realizar tus estudios **con total seguridad y confianza**



La toma de muestras para Coronavirus se realiza en la **UNIDAD MÓVIL COVID-19**, ubicada fuera de los Laboratorios Centrales al fondo del estacionamiento, para tu mayor tranquilidad y la de tu familia.

Resultados en menos de 48 h
Precios especiales a empresas

Único laboratorio privado en Jalisco autorizado por el InDRE para realizar y procesar pruebas de COVID-19



Unidad de Patología Clínica

El Laboratorio más confiable



Visítanos en Facebook



Centro de Atención Telefónica 33 3669 0310
Av. México 2341 CP 44650 Guadalajara, Jal.

lab@upc.com.mx

www.upc.com.mx



- 📍 Av. Jorge Alvarez Del Castillo
No. 1542, Col. Chapultepec Country.
Guadalajara, Jalisco. Cp. 44620
- ☎ (33) 38 54 45 00
- 📞 3331894244
- 🌐 www.hospitalcountry2000.com
- ✉ comercializacion@hcountry.com.mx
- 📘 Hospital Country 2000
- 📱 @HospitalCountry
- 📺 @hospitalcountry2000

HOSPITAL COUNTRY 2000

El Hospital Country fundado en Febrero del año 2000 por un grupo de Médicos, cuya misión es otorgar atención médica y quirúrgica con calidad, seguridad y pasión. Hemos sido acreedores de distinciones como Premio Jalisco a la Calidad 2009 y Premio Nacional de Calidad 2015; somos un Hospital de valores que cuenta con todas las especialidades médicas para brindar servicios que cumplan con su objetivo. Los 665 colaboradores se encuentran capacitados para mantener la excelencia y la humanización en el cuidado de nuestros pacientes.



SALA DE HEMODINAMIA



RESONANCIA MAGNÉTICA

MENSAJE DEL DIRECTOR:

¿CÓMO AFRONTARON EL COVID-19?

Con responsabilidad social y poniendo a disposición habitaciones y terapia intensiva totalmente equipadas, en áreas nuevas que incluso no han sido inauguradas e independientes por completo del resto del hospital, para los pacientes afectados por esta situación tan difícil por la que pasa nuestro país.

Aplicamos los protocolos de prevención y seguridad dictados por nuestras autoridades y los enriquecimos con la experiencia y conocimiento de médicos y colaboradores de nuestra institución.

"El que no vive para servir, no sirve para vivir"

Dr. Ever Arturo Rodríguez Arias

Director General
HOSPITAL COUNTRY 2000



UNIDADES MÉDICAS DE ALTA TECNOLOGÍA

- RADIOLOGÍA
- SALA DE HEMODINAMIA
- TRASPLANTES



HOSPITAL SAN JAVIER

Más de 25 años de experiencia



ESPECIALIDADES

- ANGIOLOGÍA
- CARDIOLOGÍA
- CIRUGÍA PEDIÁTRICA
GENERAL Y LAPAROSCÓPICA
- GASTROENTEROLOGÍA
Y BARIATRÍA
- TRAUMATOLOGÍA
Y ORTOPEDIA
- ONCOLOGÍA
- NEFROLOGÍA
- NEUROLOGÍA
- RADIOLOGÍA
- NEUROCIRUGÍA
- TRASPLANTES
- CIRUGÍA FETAL

Nace con la misión de brindar servicios hospitalarios en el occidente del país, redefiniendo los estándares de calidad en la atención a pacientes, médicos, empresas y compañías de seguros, entre otros. No son los más de 150 mil pacientes, o los más de 300 trasplantes orgánicos logrados, ni los más de 5 mil médicos especialistas asociados, lo que hace de del Hospital San Javier un referente de la salud, sino las miles de vidas que se han transformado, gracias a su compromiso. Distinguido por su constante innovación y vanguardia tecnológica, fue pionero en América Latina en introducir la radiocirugía cerebral sin bisturí, a través de su Unidad Gamma Knife; todo ello en un ambiente empático y hospitalario.



CERTIFICACIONES

- CONSEJO DE SALUBRIDAD COMO HOSPITAL DE ESPECIALIDADES
- EMPRESA SEGURA NIVEL III (PASST)
- DISTINTIVO H PARA LAS ÁREAS DE DIETAS Y RESTAURANTE
- CALIDAD AMBIENTAL A NIVEL FEDERAL
- (PROFEPA, 2015) Y ESTATAL (SEMADET)
- UNIDAD INTERNA DE PROTECCIÓN CIVIL

EQUIPAMIENTO

- GAMMA KNIFE® PERFECTION™ (RADIOCIRUGÍA CEREBRAL SIN BISTURÍ)
- ACELERADOR LINEAL, AGILITY™ (TRATAMIENTO SEGURO DE LESIONES TUMORALES CANCEROSAS)
- ANGIÓGRAFO ALLURA XPER FD20 (ÚLTIMA GENERACIÓN)
- TOMOGRAFÍA AXIAL COMPUTARIZADA MULTICORTE
- RESONANCIA MAGNÉTICA DE TRES TESLAS
- ECOCARDIOGRAMA GENERAL ELECTRIC VIVID 9 DIMENSIÓN
- MAMÓGRAFO SELENIA DIMENSION



- 📍 Av. Pablo Casals 640, Col. Prados Providencia, Guadalajara, Jalisco.
- ☎ (33) 3669 0222
- 🌐 <https://sanjavier.com.mx/>
- ✉ contacto@hospitalsanjavier.com
- 📘 Hospital San Javier
- 📺 [hossanjaviergdl](#)



El Laboratorio más confiable

📍 Av. México 2341 CP 44650

Guadalajara, Jal., México

☎ 33 3669 0310

📠 33 1848 5816

☎ 33 3669 0314

✉ lab@upc.com.mx

✉ imagenologia@upc.com.mx

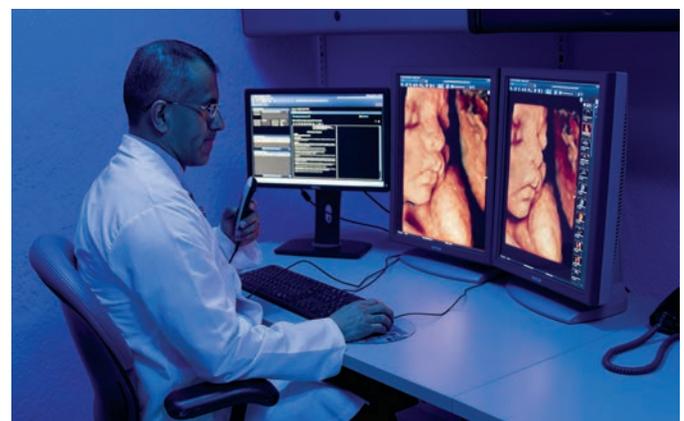
🌐 www.upc.com.mx

Cuentan con 20 sucursales para toma de muestras distribuidas en toda la zona metropolitana.

UNIDAD DE PATOLOGÍA CLÍNICA (UPC)

Unidad de Patología Clínica UPC empresa fundada en 1968 por un grupo de médicos especialistas en Patología Clínica liderados por el Dr. Guillermo Santoscoy Gómez, con el fin de proporcionar servicios profesionales de la más alta calidad y tecnología de vanguardia en el área de Medicina de Laboratorio e Imagenología. Además, UPC cuenta con más de 30 médicos especialistas certificados por sus respectivos Consejos de Especialidad.

UPC cuenta desde el año 2000 con la acreditación del College of American Pathologists CAP, máximo organismo acreditador de laboratorios clínicos a nivel internacional.



MENSAJE DEL DIRECTOR:

¿CÓMO AFRONTARON EL COVID-19?

Primeramente hemos implementado campañas permanentes de medidas generales de bioseguridad y prevención para cuidar a nuestros empleados y a los pacientes ante esta pandemia. Además, nuestro personal asistió al curso de capacitación para poder ofrecer las pruebas de detección por medio de RT-PCR en tiempo real autorizadas por el InDRE, obteniendo UPC el reconocimiento del InDRE para realizar el diagnóstico de COVID-19.

Actualmente también estamos procesando la prueba de anticuerpos IgG contra SARS-CoV-2 para valorar la respuesta inmune de los pacientes.

También contamos con estudios que se realizan en Imagenología para el seguimiento de la evolución de la enfermedad del COVID-19, como tomografías de tórax con tomógrafo de 128 cortes y RX de tórax.

Dr. Guillermo José Santoscoy Tovar

Director General
Unidad de Patología Clínica



**Más de 15 años enfocados en
soluciones de capital humano**

- Análisis y Estudios
- Socioeconómicos y laborales
- Outsourcing de Personal
- Administración de Nóminas
(Pay Roll)
- Outsourcing y Operación
- Logística de Flotas
- Promotoría e Impulso Comercial
- Reclutamiento y Selección de
Puestos Operativos,
Ventas y Administrativos
- Procesos Logísticos Factory Talent
- Administración Contable y Fiscal
- Call Center
- Safety and Security
- Comedores industriales



Oficinas Guadalajara

☎ (33) 364 782 82
☎ (33) 388 089 00
☎ 01 800 123 0021

Oficinas CDMX

☎ (55) 556 381 10
☎ (55) 556 381 36
☎ (55) 556 381 50

Oficinas Monterrey

☎ (81) 834 226 96
☎ (81) 834 236 81

Oficinas Tijuana

☎ (664) 634 609 6
☎ (664) 634 299 4

Oficinas Bajío

☎ (477) 167 6221

ventas@humanservices21.com
www.humanservices21.com

EL HOMBRE DETRÁS DE LOS CHARROS

Conoce de primera mano qué hay detrás del éxito que tiene el equipo de béisbol de Jalisco, cómo han logrado captar cada vez más fans y qué estrategia tienen para mantenerse como líderes

Bajo el sol del mediodía, Salvador Quirarte y su talentoso equipo nos abren las puertas del estadio de Los Charros para llevar a cabo la entrevista en exclusiva para PLAYERS of Life Guadalajara. Acompañado de su equipo de expertos, nos platica todo aquello que queremos saber sobre la trayectoria de este equipo de béisbol y un poco acerca de su primer año con el equipo de basquetbol Los Astros.

Fue en el año 2014, cuando un grupo de empresarios y aficionados jaliscienses, entre ellos Salvador Quirarte, apostó por el retorno del béisbol profesional a Guadalajara, dándole de nuevo vida al Club Charros de Jalisco.

Desde ese entonces Jalisco es considerada una plaza en el escenario del béisbol mexicano un escaparate nacional y sede de grandes eventos internacionales.

“Desde chico mi papá me llevó a ver partidos de béisbol porque a él le gustaba bastante. Así que siempre tuve este deporte cerca, en

vivo y viendo partidos por televisión. Además, tuve el privilegio de asistir a juegos de los viejos Charros en dos distintas generaciones; lo disfrutaba mucho.”, recuerda Salvador Quirarte.

Con inquietud por retomar la afición que vivió de joven con el nombre original del equipo que representa Jalisco, y con el afán de mantener la historia viva, Salvador se reunió con Armando Navarro, quien tenía los derechos sobre la marca de Los Charros para lograr lo que hoy conocemos como un éxito.

“Con el afán de mantener la esencia del equipo local, me reuní con mi amigo y socio Armando Navarro, que trabajaba también por el mismo lado y era un amante de este deporte. Él tenía los derechos sobre el registro de la marca, por lo que a pesar de no tener el gusto de conocernos anteriormente, nos reunimos en un café para comprar la franquicia, y en cuestión de 5 minutos literal nos pusimos de acuerdo y tomamos la decisión de crear esta sociedad”, menciona.



Salvador Quirarte

Con una marca lista, con historia e identidad que lograría ser acogida por los tapatíos, los empresarios estaban listos para comenzar lo que hoy se ha convertido en un gran logro con una afición cautiva y estadios llenos todos los días.

“Teníamos la marca para regresar a Los Charros a Jalisco. Compramos una franquicia de Guasave integrada por grandes estrellas y con el tiempo logramos armar con éxito la parte del negocio, la comunicación, la comercialización y las relaciones públicas que nos han traído hasta este momento”, cuenta Quirarte.

La mejora para Los Charros es continua con una innovación constante, cosa que los mantiene siendo favoritos de muchos. “Con el tiempo hemos incorporado a nuestro equipo conocedores del beisbol como Ray Padilla. Ellos, con su gran experiencia nos ayudan a mejorar aquellas áreas de oportunidad que tenemos en el equipo para buscar el campeonato que pudimos lograr el año pasado”, acota.

Más que un equipo de beisbol, Charros de Jalisco es un proyecto con la misión de que a través del deporte se pueden forjar, primero mejores ciudadanos, y a largo plazo, una comunidad sana, honesta y comprometida con la sociedad.

En su oficina, acompañado de su equipo, el actual líder de Los Charros de Jalisco, explica por qué decidió traer de regreso un equipo tan emblemático que llevaba tiempo en pausa y con él, la afición a este gran deporte.

Desde su regreso a la ciudad, la organización se ha preocupado por ofrecer a los jaliscienses no sólo un espectáculo de primer nivel, sino un compromiso con las causas sociales, recibiendo una extraordinaria respuesta de la afición.

Para el empresario esto es lo más indispensable en su giro de negocio. “Algo fundamental y que quisiera recalcar para comenzar, es que nuestro estadio se caracteriza por ser un espacio familiar. Aunque parece algo increíble, el beisbol, al menos en nuestro estado, se ha convertido en el deporte que invita a cualquier edad a ser espectador. Gracias a encuestas que hemos aplicado, hoy sabemos que más de mitad de nuestra afición son jóvenes y mujeres”, explica.

En tan sólo 6 años, han recibido la Final de la Temporada 2014-15 de la Liga Mexicana del Pacífico (LMP) y la Universiada Nacional UdeG 2016; en marzo de 2017 fueron sede del evento de pelota más importante a nivel internacional, el Clásico Mundial de Béisbol 2017, y, en febrero de 2018 recibieron la fiesta más grande del béisbol latino: la Serie del Caribe, en su edición 60.

Además, en el 2019, fueron anfitriones del Premier 12, el principal evento internacional de béisbol organizado por la Confederación Mundial de Beisbol y Softbol (WBSC, por sus siglas en inglés).

Para los visitantes de las instalaciones de Los Charros, la experiencia es gratificante, haciendo de esto un momento de relajación y gozo para todos, y un espacio regido por el respeto.

Para Salvador, es importante ver que su afición está mezclada y el estadio es un espacio de convivencia para toda la familia, haciendo de la experiencia algo inolvidable. “Quiero hacer énfasis en mi gusto por generar convivencia sana, en la que a comparación de otros deportes que podrían ser violentos, aquí no hay riesgo de que se avienten cosas, entre otros temas complejos. Pero, la afición puede venir tranquila sabiendo que aquí, esos temas los cuidamos mucho”, insiste.





Inversión al día de hoy en instalaciones:

200 millones de pesos



Número de colaboradores fuera de temporada:

68



Número de colaboradores en temporada:

1,200



Fecha de fundación:

1949



Campeonatos como Los Charros de Jalisco:

3

(2 en Liga Mexicana de Beisbol 1967 y 1971,
1 en Liga Mexicana del Pacífico 2019).

Con una afición en crecimiento, el enfoque, además de ser en tener un equipo ganador, será continuar brindando una experiencia inolvidable.

“Año con año la afición crece. Aunque parece algo increíble, el 20% de los asistentes al estadio conocía el deporte, el 80% faltante admitía venir únicamente por el ambiente. Con esto, estamos seguros de que visitar nuestras instalaciones ya era importante para vivir la experiencia completa de Los Charros. Nosotros compramos una franquicia con una base fuerte de jugadores, y lo convertimos de manera exitosa en una gran experiencia”, añade.

El empresario menciona que el compromiso y la responsabilidad del club con la sociedad, y en especial con las diversas comunidades de nuestro estado, es una labor de todo el año.

“Como parte de Los Charros, cuidamos mucho el tema de los valores universales, el respeto a todos los que venimos al estadio y a los valores patrios. Por otro lado, es importante reconocer que desde el inicio este proyecto ha sido arropado por Jalisco.

Es decir, la afición es local, la mayoría de los patrocinadores son empresas jaliscienses, los medios de comunicación y las autoridades. Cuando logras unir esto, se logran cosas grandes”, cuenta.

Como parte de la estrategia implementada para mantener una afición fiel, se han implementado técnicas para reconocer el valor de ser un “Charrofan”. “Tenemos al bubble-head, que es una réplica de un jugador que destaca por méritos durante la temporada. Así, logramos motivar al jugador, agradecer a los espectadores y generar con este concepto continuidad como equipo”, explica.

Trabajando al máximo para una próxima temporada, el actual Presidente de Los Charros tiene una visión optimista. “El equipo de Los Charros se propuso desde el inicio regresar y lograr tener un equipo protagonista. A pesar de que trabajamos todos los días para repetir el campeonato, esto depende de muchos factores que a veces se dan, en otras no. Lo que sí podemos decirle a la afición es que haremos todo lo que esté en nuestras manos para mantenernos como equipo protagonista y seguir ofreciendo siempre lo mejor de nosotros”, relata.

Sumando a su cartera el equipo de basquetbol Los Astros, Salvador Quirarte, nos relata cómo ha sido el primer año desde el lanzamiento de este. “Te puedo decir que ha sido un proceso muy diferente al que tuvimos con Los Charros. El primer año fue un reto porque este sí fue un equipo que se armó de la nada. En este caso, el proceso fue inverso; es decir, teníamos el conocimiento de cómo atraer espectadores con una gran experiencia, pero nos falta lo indispensable: el equipo”, explica.

Con Los Astros se buscarán alianzas que sumen a la estrategia para un mejor desempeño del equipo. “Viajamos a San Antonio para tener una reunión con personal de los Spurs, equipo de basquetbol de esta ciudad, para poder realizar una alianza importante para alimentar cada vez más nuestra experiencia en el estadio y poder terminar de construir el equipo protagonista que formará Los Astros, equipo ganador que logrará conquistar la afición tapatía. A pesar de que tenemos un trabajo importante por realizar para llegar a este equipo, estoy seguro que lo lograremos”, expresa.



Considerado un caso de éxito, Los Charros han logrado regresar a la perla tapatía la afición por el beisbol y poder presumir hoy una afición cautiva, cosa que no existía cuando el sueño comenzó. “Las gente se acercó, conoció, le gustó y se quedó. Las claves de la popularidad al día de hoy han sido tener un equipo ganador”, continúa.

Ser el líder de dos equipos que han ganado popularidad con el tiempo implica compromiso con la comunidad y sus colaboradores.

“Cuando tienes un papel de liderazgo en cualquier área, tienes que ser responsable en todos los aspectos. Muchas veces en lugar de estar viendo el juego, estoy preocupado por muchos otros factores. Por mencionar un caso en específico, cuando llegamos por primera vez al estadio la malla perimetral medía 60 centímetros, por lo que tuvimos que subirla para evitar accidentes. Además, en comparación a como se nos entregó el inmueble al día de hoy modificamos ciertas áreas para hacerlo más robusto”, añade.

“Una ciudad como Guadalajara merece tener equipos ganadores, por eso estamos construyéndolos. Además, con esto aportamos a la generación de empleos, ya que cada evento internacional que hacemos se vuelve algo importante para la ciudad y trae consigo una derrama económica significativa para cualquier sector involucrado”, insiste.

Contrario a lo que la mayoría de la gente piensa, el estadio de Los Charros de Jalisco está activo todo el año. “Muchas veces las personas asumen que nuestro trabajo comienza y termina con la temporada, sin embargo nuestra carga laboral es constante durante todo el año. Queremos promover la vocación al deporte y que las instalaciones se utilicen para este fin, por esto tenemos academias con niños del DIF por la mañana y escuela por la tarde en la que juntamos un total de aproximadamente 240 niños. Este movimiento, lo estamos replicando con Los Astros con la escuela de basketbol. Con esto aportamos a la comunidad, a la seguridad y tejido social, ya que es preferible que los jóvenes practiquen cualquier tipo de deporte y con esto tengan una esperanza de vida diferente. Nosotros tenemos la infraestructura, la cuidamos, le invertimos y se utiliza para la comunidad”, acota.

Con un campeonato reciente, el Presidente de Los Charros nos platica lo que sintió aquel día en el que los fuegos artificiales alumbraron el cielo y uno de sus jugadores fue galardonado como MVP de la temporada. “Tengo que admitir que cuando ganaron Los

Charros el shock fue muy grande, por esto creo que se disfruta más con el paso del tiempo. Me mandaron un video hace poco de aquel día y definitivamente revivirlo fue padrísimo. Pasan los días, los años y le das más valor a ese acontecimiento”, insiste.

Los fanáticos de Los Charros que han acompañado hasta el día de hoy a su equipo pueden estar seguros que el equipo detrás de este fenómeno continuará esforzándose a diario para seguir dando resultados.

“Seguiremos trabajando muy fuerte con el compromiso que tenemos en todos los sentidos con la comunidad. Es importante reconocer el gran equipo de trabajo que tenemos que no se ve a diario, el espectador ve a los jugadores, pero el tras bambalinas que hace todo posible conformado por personas comprometidas y dedicadas.

Hoy, fuera de temporada la carga de trabajo es alta, planeamos todo para que todo fluya perfecto”, finaliza. ♦



guillermo flores
FOTOGRAFÍA



Retrato Corporativo

Estudio fotográfico en Guadalajara con más de 15 años de experiencia
Fotografía y video profesional | Foto 360° y video con Drone
Especializados en: Retrato | Hotelería | Producto | Publicidad | Arquitectura

¡Ven y conócenos!
Contreras Medellín #464 col. Centro
☎ 33 1241 5948 🌐 www.memoflores.com

Carrera Virtual 5K & 10K 2020 IOS OFFICES

¡Por los niños de México!

Por Miriam Cantú

Líder Relaciones Corporativas – IOS OFFICES

En IOS OFFICES tenemos un gran compromiso con la sociedad. Como empresa socialmente responsable, creamos diferentes campañas para invitar a nuestra Comunidad a participar y al mismo tiempo apoyar a quienes más nos necesitan. Desde el 2012, comenzamos en Monterrey la primera Carrera IOS apoyando al Instituto Nuevo Amanecer enfocados a mejorar la calidad de vida de niños y jóvenes con parálisis cerebral por medio de terapias, apoyo médico, educación y desarrollo humano.

Al ver la pasión de los 2 mil inscritos quienes además de ayudar hacían deporte, incorporamos en Ciudad de México y Guadalajara la Carrera IOS enfocadas a combatir la desnutrición infantil por medio de la Fundación CMR y Banco de Alimentos de Guadalajara.

¿Qué es una carrera virtual?

El domingo 23 de agosto los participantes podrán correr al aire libre o desde casa haciendo cualquier actividad física.

1. Elige el reto 5K o 10K e insíbete en www.carreraios.com
2. Obtén tu número virtual y acceso al grupo privado en Facebook para interactuar.
3. Entregaremos el kit completo en Centros IOS OFFICES del 17 al 21 de agosto, o bien puedes elegir envío a tu domicilio.
4. El domingo 23 de agosto durante el día los participantes podrán:
 - Correr, caminar o trotar al aire libre utilizando la APP oficial y los resultados se registrarán automáticamente.
 - Utilizar caminadora o practicar cualquier actividad desde casa cumpliendo con la tabla de equivalencia de calorías quemadas según el peso para 5K y 10K utilizando la APP de su preferencia, al finalizar deberán subir sus resultados y evidencia.
5. Podrán consultar diploma y tu lugar general en www.trottime.com
6. El lunes 24 de agosto desde Instagram Live habrá rifa

Cada Carrera IOS nos ha dado la oportunidad de expandir nuestros corazones para apoyar a estas causas y gracias a los participantes y patrocinadores se han logrado recaudar \$3,500,000 pesos, lo cual se traduce en el tratamiento de 6 niños anualmente con parálisis cerebral, y alimentar durante un mes a 700 niños que presentan desnutrición.

2020 ha sido un año retador, estamos adaptándonos a una nueva manera de vivir, y como mexicanos siempre unidos demostraremos a nuestros niños que nos tienen a todos y, ¡este año no será la excepción para ayudar!

Por esa razón y atendiendo las recomendaciones del gobierno, continuaremos compartiendo la pasión por el running el próximo 23 de agosto ahora virtualmente 100% a beneficio.

para los participantes que registraron sus resultados [instagram.com/carreraios](https://www.instagram.com/carreraios)

¡Confiamos en que pronto nos volveremos a ver en Arboleda, Andares o el Bosque de Chapultepec y viviremos juntos la magia de correr por los niños de México!

Además de correr con causa, hacer deporte y fortalecer tu sistema inmune, habrá varios beneficios que pueden interesarte:

- Todos los inscritos recibirán \$150 dólares para uso en Salas de Juntas o Cowork en IOS OFFICES.
- A los corporativos o club de corredores de más de 20 personas se les ofrece de cortesía el uso de Sala Virtual LIFESIZE para correr juntos y utilizarla un mes para sus reuniones.
- Los participantes entrarán a una rifa de más de \$200,000 pesos en premios como noches de hotel, vuelos, espacios de oficina, salas de juntas, hasta un año de Cowork y mucho más.

¡Inscríbete y conoce los detalles! www.carreraios.com

¿POR QUIÉNES CORREMOS?

Instituto Nuevo Amanecer ABP
Una asociación de beneficencia privada con más de 40 años mejorando la calidad de vida de niños y jóvenes con parálisis cerebral, atendiendo a 500 alumnos y sus familias al año a través de un modelo de atención integral multiplicable que cuenta con más de 20 servicios en el área médico terapéutico, educación especial y desarrollo humano.

"Tres de cada mil personas nacen con esta condición, lo que representa un gran reto y nos impulsa a seguir trabajando para las familias", comentó Marco Amaya, Director General del Nuevo Amanecer.

FUNDACIÓN CMR

Se constituyó en el año 2005 con el objetivo de terminar con una de las problemáticas más apremiantes de México: la desnutrición y anemia infantil, enfermedades que atacan en la mayoría de los casos a niños que viven en situación de pobreza; además, la fundación otorga capacitación a las instituciones que operan sus programas para que se extiendan de manera sostenible en todas las zonas necesitadas del país.

"En México viven alrededor de 53 millones de personas en situación de pobreza, el 13.6% de la población menor de 5 años sufre de desnutrición crónica, aunque en contraste ocupamos el primer lugar en obesidad infantil a nivel internacional", comentó Diego, Director de la Fundación.

BANCO DE ALIMENTOS DE GUADALAJARA

Nació hace 29 años por la iniciativa de empresarios jaliscienses y ha inspirado la creación de otras 55 instituciones similares en el País. Tiene como misión generar acceso a una alimentación digna para las personas en situación vulnerable en nuestra comunidad. Apoya mensualmente a más de 30 mil familias.



DISTRIBUCIÓN ECOMMERCE

Nos enfocamos a la distribución de servicios para el comercio electrónico, garantizando la entrega de sus órdenes en el tiempo requerido y en las mejores condiciones para lograr la mejor experiencia de compra

Trajes a la medida

Estudiamos tu empresa y necesidades para ofrecerte una solución única y personalizada

Paquetería y equipo dedicado

Definimos rutas de alta concentración de entrega con equipo dedicado o bien desde la dispersión tradicional de nuestro servicio de paquetería estándar

Cobertura extendida

Con nuestro servicio de última milla llegamos a todos tus clientes

Tecnología

- Trazabilidad y rastreo en tiempo real
- Interconectividad
- Acuses electrónicos



CONTACTO COMERCIAL

800.123.2676

www.grupoampm.com

Más información: contacto@grupoampm.com

Reinventa tu negocio en la nueva normalidad

Por **Daniel Ibarra**
Director de Consultoría en Nóvament
novament.com.mx

Dirigir una empresa nunca ha sido una tarea fácil, pero la realidad que nos está haciendo enfrentar una pandemia, sumada a la rapidez de cambios en la tecnología y una sociedad que busca transformar sus sistemas políticos y económicos, está poniendo realmente a prueba nuestra forma de gestionar y dirigir empresas.

Hoy más que nunca, dos de los principales retos de la alta dirección y los emprendedores, son identificar necesidades de cambio y cambiar con agilidad. Para recuperarnos y seguir creciendo, empresarios y directores deben re plantear su modelo de negocio: aquellos que tomen en serio estas necesidades de cambio y la agilidad, estarán listos para enfrentar los desafíos y oportunidades del nuevo entorno.

El modelo "Re Innovación Ágil" busca responder a las tres grandes preguntas que toda organización debe responder y que configuran la base de su estrategia y su modelo de negocio:

1. ¿A quién le agregamos valor? ¿Dónde jugamos?
2. ¿Cómo le agregamos valor? ¿Cómo ganamos el juego?
3. ¿Cómo generamos ingresos y utilidad?

1. Identificación de temas críticos: el punto de partida

Por temas críticos entendemos el dónde está parada tu empresa y es relevante que logremos plasmar cuatro cosas:

- a. El propósito que tenemos como empresa, la razón por la que existimos
- b. Los objetivos que nos habíamos planteado y su resultado, por ejemplo: ventas, utilidad, tiempos de entrega.
- c. Las causas que han contribuido a esos resultados, identificando aquellas que necesitamos cambiar, por ejemplo: bajo nivel de flujo de efectivo.
- d. Nuestro modelo de negocio actual: cliente, propuesta de valor, procesos y recursos clave, y generación de utilidades

Una sugerencia relevante es que logremos identificar estas causas en 4 perspectivas: financiera, de mercado, de procesos internos y de talento.

2. Iniciativas de corto plazo y ajustes operativos

Una de las principales acciones ante entornos inciertos, es un ajuste en el sistema de operación, que permita estar atento a esos cambios. En este sentido, tienes dos tareas:

1. Cambiar el rol de tu área de operaciones. En lugar de centrarlo en un control operativo excepcional, enfócalo en una excepcional capacidad de adaptar productos y experiencias del cliente en el menor tiempo posible.
2. Identificar las fuentes clave de ingresos y actuar para capitalizarlas lo antes posible.
3. Innovación del modelo de negocio



La mejor forma de superar a la competencia es no tratar de superarla (Kim and Mauborgne, 2005). Esta afirmación provoca que las empresas dejen de competir y se concentren en la forma en que pueden liderar. Múltiples ejemplos en todo el mundo y de nuestros clientes han mostrado que las empresas con mayor crecimiento, son aquellas que actúan fuera de la lógica tradicional de sus industrias y sectores a través de la innovación en sus modelos de negocio.

Una buena noticia es que innovar el modelo de negocio, no implica crear o inventar algo que no existe, de hecho, el 90% de las innovaciones en las empresas, son re combinaciones de aspectos que ya existían en otras industrias o en otras áreas (Gassmann, Frankenberger, Csik 2012).

Para comenzar el proceso de innovación, te sugerimos estos 3 pasos:

1. IDENTIFICA de manera clara y corta los segmentos a los que quieres llegar.

2. IDENTIFICA los problemas, frustraciones o cosas que harían feliz a tu cliente.

3. INSPIRATE. Con tu equipo de líderes, hagan una lluvia de ideas, adquieran inspiración de otras industrias, de otros países, de otros momentos de la historia.



Recibe una consultoría personalizada con duración de una hora para analizar, junto con un consultor experto en negocios, tu modelo de negocios actual y los retos a los que te estás enfrentando en esta nueva normalidad.

Estamos esperándote para brindarte la ayuda que tu empresa necesita para salir adelante de esta grave crisis.

Solicita tu consultoría al:

- ☎ 811 516 93 58
- ✉ contacto@novament.com.mx
- 🌐 <https://novament.com.mx/recuperacionnovament/> para más información.

La emergencia sanitaria ha cambiado el futuro del trabajo



El entorno laboral se mantiene en constante cambio, dada la crisis sanitaria por la que estamos atravesando, la sociedad y la economía fueron afectadas, hemos experimentado significativos retos y ningún sector o persona ha sido inmune a esta situación, pero también han surgido momentos de oportunidad para concientizarnos y tomar mayor cuidado de nosotros mismos.

Las empresas están implementando esquemas de trabajo a distancia y las industrias de servicios de Recursos Humanos, están aportando valor agregado, por su extenso conocimiento en procesos del mercado laboral, tienen la adaptabilidad para circunstancias cambiantes; además de contar con experiencia en la creación e implementación de protocolos de seguridad y salud.

Nos hemos adaptado a esta evolución laboral, aprendiendo a trabajar de manera diferente, conscientes y cuidadosos de lo que estamos viviendo; el trabajo remoto ha sido una herramienta clave para mantener las operaciones a distancia, pero también es momento de capacitarnos, mejorar nuestras habilidades y las de nuestros colaboradores, impulsando el crecimiento y adaptación a nuevos roles de trabajo que, a pesar de las circunstancias, continúan en constante demanda. Nuevas habilidades emergen rápidamente mientras otras se vuelven obsoletas, sin embargo, hoy en día las competencias humanas siguen siendo las más importantes, pero también las más difíciles de encontrar en los candidatos.

Un 38% de las organizaciones dice que es difícil entrenar habilidades técnicas en demanda, 43% considera que es aún más difícil

enseñar las habilidades blandas, mientras que un 40% de las empresas que planea incrementar su plantilla laboral de TI asegura que la comunicación es la habilidad profesional más valorada.

Los líderes también tienen que contar con aptitudes y conocimientos tecnológicos por ello es importante desarrollar y promover learnability, es decir, tener ese deseo y capacidad de rápido crecimiento y adaptación; debemos actualizarnos, prepararnos y mantenernos empleables.

El trabajo remoto ha sido un actor importante para hacer frente a esta emergencia sanitaria, por ello la importancia de invertir en la tecnología y atreverse a ser líderes digitales. De acuerdo a estudios de ManpowerGroup, las empresas que se atreven a la transformación digital, son hasta un 26% más rentables que sus competidores, mientras que un 97% de los trabajadores manifiesta estar abierto a las diversas modalidades de trabajo de las nuevas generaciones, incluyendo el home office.

Hoy más que nunca, es responsabilidad de las organizaciones, estar cerca de sus colaboradores, brindando acompañamiento, implementando ingenierías en las áreas de trabajo, definiendo y adaptando protocolos; todo encaminado a un regreso seguro al trabajo en la nueva normalidad, en la que crear una cultura de distanciamiento físico, medidas de extra-higiene, entre otras soluciones, serán vitales para el futuro del trabajo. Cuando la fuerza laboral regrese a sus actividades en esta nueva normalidad, para las empresas, la prioridad siempre debe ser el talento humano, su salud, bienestar y seguridad. ♦



Tendencias que definirán el futuro de las ventas en México



En los últimos meses, el panorama de las ventas en México ha cambiado por completo, generando una transformación inmediata para las ventas, en especial, en términos de impacto económico. Los profesionales de ventas deben enfrentar estos cambios en un momento en que las reuniones cara a cara son extremadamente difíciles y la venta virtual se ha convertido en una nueva norma. Debido a esta situación, LinkedIn, la red profesional más grande del mundo, presenta por primera vez en México su reporte El Panorama de las Ventas, el cual tiene como objetivo plasmar una imagen clara sobre cuál será el futuro de las ventas en nuestro país.

Para la realización de este estudio, se encuestó a más de 500 profesionales de ventas y a 500 compradores B2B (Business to Business) en México, para analizar su percepción sobre cómo han evolucionado las organizaciones de ventas desde diciembre hasta llegar a la pandemia. De igual manera, los resultados del informe se complementaron con investigaciones de LinkedIn en Estados Unidos donde se consultó a 511 profesionales de ventas sobre el impacto que ha tenido el COVID-19 en sus negocios.

De acuerdo con El Panorama de las Ventas en México, algunas de las tendencias que definirán el futuro de las ventas en nuestro país son:

1. La venta remota como una nueva norma

En los últimos meses, los equipos de ventas se han tenido que adaptar a un nuevo panorama en el que el trabajo a distancia y las ventas digitales probablemente serán lo usual por algún tiempo, de hecho, de acuerdo con datos de Deloitte, la cantidad de profesionales que ha dejado de ir a la oficina, debido a la constante preocupación por la pandemia, ha aumentado considerablemente. Ante este panorama, es importante que los profesionales de ventas aprendan nuevas formas de adaptarse a este mercado en transformación. Una manera de hacerlo es aprovechando este tiempo para participar en cursos sobre ventas sociales: los datos de LinkedIn Learning indican que el tiempo dedicado a estos cursos en América Latina aumentó un 81% en marzo y un 50% más en abril. Por otro lado, los profesionales de ventas se han percatado del poder de las redes sociales para lograr mejores resultados, de hecho, el 64% de ellos considera que es el canal más productivo para convertir los contactos en oportunidades. Por si fuera poco, el 68% de los encuestados confirmó utilizar plataformas de networking en sus procesos de ventas y el 60% las considera muy importantes para concretar negocios.

2. La inteligencia de ventas es esencial para mantener un alto rendimiento

Hay un tipo de tecnología que se ha vuelto fundamental para los profesionales de ventas mexicanos de alto rendimiento que buscan superar sus objetivos: las herramientas de inteligencia de ventas. Debido a que es complicado estar en contacto con los clientes a causa de las limitaciones del distanciamiento social y la información sobre las cuentas es crucial, la importancia de estas herramientas está aumentando rápidamente.

De acuerdo con los resultados de la encuesta sobre El Panorama de las Ventas, los profesionales de ventas más destacados están un 45% más dispuestos a utilizar herramientas de inteligencia de ventas, y un 27% más dispuestos a elegir LinkedIn Sales Navigator para conectar mejor con sus clientes. Adicionalmente, los datos de LinkedIn Learning muestran cómo los demás profesionales de ventas están conscientes de la importancia de la información durante la crisis. En este aspecto, el tiempo en que estos profesionales de América Latina han dedicado a familiarizarse con LinkedIn Sales Navigator (plataforma de LinkedIn Sales Solutions para este sector) aumentó un 34% en marzo y continuó incrementando un 95% en abril de este año.

3. El análisis de datos es esencial para adaptarse a los nuevos procesos de ventas

La amplia adopción de tecnologías de venta en nuestro país brinda a las organizaciones un poderoso recurso para la planificación: los datos. Los profesionales de

ventas confían ampliamente en la calidad de los datos disponibles, de hecho, el 92% indica que confía en sus datos de gestión de las relaciones con los clientes (CRM por sus siglas en inglés).

Esto fomenta nuevos enfoques hacia la planificación de los procesos de ventas, los cuales serán cruciales cuando las organizaciones de ventas busquen adaptar su estrategia a una situación en constante cambio.

Más de la mitad (el 51%) de estos profesionales en México dice que sus organizaciones ahora utilizan datos para determinar su rendimiento y evaluar los patrones de negocios concretados y ganados. Una proporción similar los utiliza para hacer segmentación de cuentas (el 50%) y sectores (el 48%). Dado que el 74% de ellos en el mundo afirma que, aumentar la agilidad se ha vuelto una cuestión prioritaria durante la crisis, los datos de ventas en tiempo real que muestran la evolución de los mercados y de las oportunidades serán uno de sus recursos más valiosos para los expertos.

Por otro lado, el 56% de los gerentes de ventas sostiene que la inversión en tecnología es un aspecto clave de la respuesta de sus empresas a los cambios en el mercado, sin embargo, esa inversión no siempre les proporciona acceso a las herramientas más valiosas. En este aspecto, a pesar de que los profesionales de ventas concuerdan en que las herramientas más favorecidas son los CRM (70%) y las herramientas de inteligencia de ventas (65%), la proporción de profesionales de ventas que realmente las utiliza es mucho menor que la observada en otras formas de tecnología. De acuerdo con el estudio, solo el 55% tenía acceso a un CRM y apenas el 25% utilizaba herramientas de inteligencia de ventas. Debido a esta situación, para pilotar la transición hacia la creación de relaciones por medios virtuales, será fundamental que las organizaciones cierren esta brecha y faciliten el acceso de los profesionales de ventas a la tecnología más útil.

4. Fortalecer las relaciones con los clientes será aún más importante una vez que termine la crisis sanitaria

Ante esta época sin precedentes, los expertos en ventas han tenido que enfrentarse a la presión de presupuestos reducidos, limitación de pipelines y la necesidad de establecer nuevas estrategias para hacerle frente a un nuevo panorama.

Por si fuera poco, según los datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el 45% de los hogares latinoamericanos ha perdido un empleo durante la crisis. En consecuencia, la rotación de compradores y de responsables de la toma de decisiones es un riesgo adicional. El INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) informa que 12 millones de mexicanos perdieron su empleo en abril. Más de la mitad de esas pérdidas ocurrieron en empresas con más. ♦

Gastronomía con raíces

Celebran la apertura de Mexía

En medio de tiempos distintos y de incertidumbre, pero con el objetivo de ofrecer nuevas experiencias culinarias, el chef Nico Mejía inauguró el 8 de julio el restaurante Mexía; el cual está ubicado en The Landmark y ofrece cocina mexicana de norte a sur.♥



Chef Nico Mejía



Elba Toussaint y Mónica Antunas



Alejandra Alonso, Ernesto Alonso y Maricruz Méndez



Juan Carlos Márquez y Óscar Mora



Óscar Naveja y Elizabeth Zermeño

MÁS CONTENIDO EN

www.PLAYERS.com



Il Diavolo forma parte de Grupo Pasta, junto a restaurantes como L' Osteria, La Pastería, así como Il Duomo.

¡Están de regreso!

Viven la experiencia italiana

La noche del 16 de julio se llevó a cabo la reapertura de Il Diavolo López Cotilla, presentando un nuevo concepto enfocado en la coctelería con una gran opción de bebidas únicas e innovadoras.♥



Sofía Basave y Alejandrina Sandoval



Lorena Gudiño y Gaby de Obeso



Gabriel Anaya y Daniela Bonilla



Gisela Rossi y Arturo Castro



Ariana Barrera, Mabel Alemon, Iryna Shkvarko y Daniel Riestra

MÁS CONTENIDO EN

www.PLAYERS.com

THE GOOD NEWS



REAPERTURA DE PARQUES Y BOSQUES EN GDL

Reapertura de Parques y Bosques en GDL

Con la Fase de Responsabilidad Individual en Jalisco se abrieron de nuevo al público Parques y Bosques desde el pasado 29 de Junio, en visitas de grupos no mayores a 5 personas y con las medidas de sana distancia, cubrebocas y gel desinfectante.

Los parques y bosques de la Agencia Metropolitana de bosques Urbanos del Área Metropolitana de Guadalajara (AMBU) abrieron al 50% de su capacidad, con acceso controlado y con equipamiento cerrado.

Los parques de AMBU son: Bosque Los Colomos, Parque Metropolitano, Parque Solidaridad, Parque Ávila Camacho, Parque Natural Huentitán, Parque Alcalde, Parque Morelos, Parque Agua Azul, Parque González Gallo, Parque El Dean y Parque Montenegro.



ARTE URBANO EN LA LÍNEA 3

Con el objetivo de consolidar proyectos solidarios para que los recursos puedan seguir llegando al sector cultural y artístico, uno de los más afectados en la pandemia, el Gobierno de Jalisco lanzó la convocatoria "Trazo Urbano" que invita a los artistas urbanos, gráficos e ilustradores mexicanos a participar para intervenir una de las 110 columnas de la línea 3 del Tren Ligero.

La convocatoria estará abierta hasta el 17 de Agosto al correo: festivalesy-gruposartisticos.sc@jalisco.gob.mx, las propuestas se reciben en formato jpeg o png, resolución 300dpi y pueden ser de contenido libre o bajo las temáticas de paz, identidad jalisciense, cambio climático y género.

El proyecto tendrá una inversión de cuatro y medio millones de pesos. "Este programa abre una oportunidad para los artistas del futuro y es una oportunidad para llevar temas de identidad a las calles", puntualizó Giovana Jaspersen, secretaria de Cultura de Jalisco.



HALLAN RESTOS DE CASA DONDE VIVIÓ HERNÁN CORTÉS

Investigadores del Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) encontraron restos de pisos de lajas de basalto que pertenecieron al Palacio de Axayácatl, lugar donde vivió Hernán Cortés entre 1519 y 1520.

Los vestigios fueron hallados debajo del Nacional Monte Piedad ubicado a un costado de la Catedral Metropolitana en el Centro Histórico de la Ciudad de México, mientras se realizaban obras de rehabilitación a dicho edificio como parte de los trabajos que realiza el Programa de Arqueología Urbana (PAU).



CIUDAD DE EU IMPRIME SU PROPIA MONEDA DEBIDO AL COVID-19

La ciudad de Tenino en el estado de Washington, Estados Unidos recurrió a una medida poco convencional para reactivar su economía tras las afectaciones de la Pandemia de COVID-19: comenzó a imprimir su propio dinero.

Con 1,800 habitantes, la economía de Tenino se había detenido, por lo que el alcalde Wayne Fournier decidió imprimir billetes con la imagen de George Washington en placas finas de madera con una impresora del siglo XIX que se encontraba en el museo de la ciudad.

Dicho dinero se entrega a los habitantes que necesiten ayuda económica y es aceptado en casi todos los comercios y negocios dentro de los límites de la ciudad, y no busca reemplazar la moneda nacional sino apoyar a la economía local.



NUEVO AUTOCINEMA EN ZAPOPAN

Desde el 02 de Julio el municipio de Zapopan cuenta con un nuevo Autocinema LIVE ubicado en el Fraccionamiento Natura Residencial (Av. Prolongación Mariano Otero km 4.5) con funciones los días jueves y viernes a las 20:00 horas.

Tu entrada es comprando una careta protectora de Cinema Live con valor de \$80 por auto y cada auto puede tener hasta 4 pasajeros. Se recomienda llegar con una hora de anticipación para poder disfrutar de la función a tiempo, así como de la variedad de alimentos que ofrecen, desde palomitas hasta pizza. El lugar tiene capacidad para hasta 260 automóviles.

Miguel Xicotencatl Pérez Márquez, director general de CinemaLive Guadalajara comentó que ya abrieron otro autocinema en Etzatlán y que además están buscando otros espacios dentro de la Zona Metropolitana de Guadalajara para ampliar su oferta.



DONAN HELADOS A MÉDICOS Y ENFERMERAS

La Nevería Frody repartió mil helados entre médicos y enfermeras del Hospital General del Instituto Nacional de Enfermedades Respiratorias y el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán en la Ciudad de México.

Los postres fueron donados como reconocimiento a la labor que han realizado los trabajadores del sector salud ante la pandemia de COVID-19, por esta razón los envases fueron entregados bajo las medidas sanitarias pertinentes y con mensajes de aliento como "¡Todos vamos a estar bien! Gracias por tu esfuerzo".

PROGRAMA ACELERADOR PARA PYMES

En apoyo a los emprendedores mexicanos, eBay lanzó "Mi negocio 24/7 en eBay", un programa acelerador de negocios para micro, pequeñas y medianas empresas en México con el objetivo de ayudarlas a hacer frente a esta crisis y que utilicen el eCommerce a su favor como una canal adicional de ventas y con la posibilidad de abrir su mercado a consumidores alrededor del mundo.

Con una inversión de 5 millones de pesos, este programa contempla beneficios como:

- Programa de desarrollo de negocios
- Tienda eBay Premium o Súper Tienda sin costo
- Gerente personal para el desarrollo de su negocio
- Programa de entrenamiento
- Anuncios adicionales sin costo

Los negocios en México están viviendo un momento extremadamente difícil para mantener sus ingresos y nuestro deber es no sólo crear, sino intensificar las oportunidades que los ayuden a mantenerse a flote. MiPyMEs mexicanas tienen hasta el 31 de julio para aplicar al programa acelerador "Mi Negocio 24/7 en eBay".



SIDNEY CON ENERGÍA 100% RENOVABLE

Desde el 1 de julio la ciudad de Sidney, Australia comenzó a funcionar con energía 100% renovable lo que representa una reducción de 20,000 toneladas en emisiones de CO2 al ambiente y un ahorro de 500,000 dólares al año.

"Estamos en medio de una emergencia climática, si queremos reducir las emisiones y hacer crecer el sector de la energía verde, todos los niveles de gobierno deben hacer una transición urgente a las energías renovables", comentó la alcaldesa Clover Moore.

La totalidad de la ciudad trabajará con energía solar y energía eólica proporcionada por granjas de la compañía Flow Power en Nueva Gales del Sur.

Con esto Sidney se integra a las más de 40 ciudades en el mundo que al 2020 operan al 100% con energía renovable.



VENTILADORES MEXICANOS DE ALTA ESPECIALIDAD

El martes 14 de Julio, durante la conferencia matutina del presidente López Obrador fueron presentados los dos nuevos ventiladores de alta especialidad 100% mexicanos llamados: Ehécatl 4T y Gátsi.

Estos ventiladores desarrollados en el país pretenden generar un ahorro de recursos para la atención a pacientes con COVID-19, el primero fue diseñado por el Centro de Ingeniería y Desarrollo Industrial (CIDESI) y el segundo por especialistas de la empresa Dydetec.

Se pretende invertir un total de 250 millones de pesos para producir ambos modelos, lo que daría como resultado 500 ventiladores por clase.



DESARROLLAN PRUEBAS DE COVID-19 RÁPIDAS Y DE MENOR COSTO

Un equipo interdisciplinario de 6 especialistas del Tecnológico de Monterrey, Campus Guadalajara, trabajan en la creación de una prueba rápida, de fácil interpretación y menor costo para detectar el Covid-19, como parte del proyecto "Desarrollo de un agente de diagnóstico rápido, sensible, estable y de fácil interpretación de Covid-19".

El proyecto se efectúa con fondos otorgados por el Gobierno de Jalisco, a través de su Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología (SICyT) y COECYTJAL. La investigación es liderada por Diego Eloy Navarro López y Edgar René López, profesores de la Escuela de Ingeniería y Ciencias (EIC) del Campus Guadalajara.

Los investigadores comentaron que esperan a su vez optimizar el costo un poco más del 50% en comparación con las pruebas actuales. Una prueba de PCR está actualmente entre \$4,000 y \$5,500 pesos. "La que queremos desarrollar a lo mucho estará en \$1,500 pesos", indicó Navarro López.

COMIENZA LA REACTIVACIÓN DE ACTIVIDADES AL AIRE LIBRE

El Gobierno de Jalisco anunció que comenzarán a reactivarse las actividades al aire libre en el Estado, siguiendo las medidas sanitarias que ya conocemos, operando al 25% ó 50% de su capacidad, con ventilación adecuada y distanciamiento entre personas.

Desde el 20 de julio se reiniciaron actividades como eventos sociales, balnearios, parques recreativos, academias culturales y deportivas que operen al aire libre.

El uso de cubrebocas permanece de manera obligatoria.



Apoyan a comunidades artísticas

La Secretaría de Cultura de Jalisco (SC), asume su papel como agente clave para activar la reflexión y la reingeniería del sector y para garantizar el acceso a la cultura en el Estado. Presenta "Cultura en Resiliencia", un sistema de convocatorias diseñado a partir de las necesidades actuales de la comunidad artística y la articulación de protocolos para el regreso a los espacios.

Destinará 23 millones 950 mil pesos a dicho programa para contribuir a la reinversión y desarrollo del sector cultural y artístico.

"El arte y la cultura no se detienen pese a la situación y deben seguir llegando a las personas con una nueva sensibilidad y fuerza, sabiendo que la cultura nos ha mantenido unidos durante la pandemia", explicó la Secretaría de Cultura, Giovana Jaspersen García.

Todas las convocatorias serán publicadas en los canales oficiales de Cultura Jalisco y en el sitio culturaenresiliencia.jalisco.gob.mx



JALISCO SE FORTALECE EN ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRAJERA

Cómo parte de las estrategias de reactivación económica para disminuir el impacto por la contingencia sanitaria ocasionada por el Covid-19, el Gobierno de Jalisco mantiene acciones para la atracción de inversión extranjera directa (IED) a la entidad, con encuentros virtuales con las embajadas de países como Canadá, Nueva Zelanda, Emiratos Árabes Unidos e Israel.

En dichos encuentros, se lograron avances importantes para la consolidación de futuras inversiones.

"A pesar de la pandemia, en atracción de inversiones Jalisco va bien, esto se debe a los factores básicos de producción y generación de valor que están ya presentes aquí, el talento y la infraestructura y el posicionamiento que hemos alcanzado en estos años especialmente en manufactura avanzada", dijo el Secretario de Desarrollo Económico, Ernesto Sánchez Proal.

Además, Sergio Javier Ríos, Director General de Atracción de Inversiones de la Sedeco explicó que próximamente tendrán videoconferencias con Irlanda, Reino Unido, Suecia y Alemania.

CONTINÚAN IMPULSANDO STARTUPS JALISCIENSES

La Secretaría de Innovación, Ciencia y Tecnología, en colaboración con la Universidad Autónoma de Guadalajara (UAG), continúa con el desarrollo de la primera etapa del programa Startup Building, en el cual startups jaliscienses con proyectos de contenido científico-tecnológico en los sectores de agroindustria, salud, alimentos y tecnología, reciben capacitación y acompañamiento para impulsar sus proyectos con una metodología enfocada a la creación de empresas.

A partir de la convocatoria, fueron seleccionadas 33 startups que cuentan con proyectos innovadores con un alto potencial de crecimiento para convertirse en empresas de base científica-tecnológica, para participar en este programa.

Las actividades de la primera etapa de Startup Building arrancaron de forma virtual, atendiendo a las medidas de prevención establecidas a causa de la crisis por el COVID-19. Las sesiones se llevan a cabo de martes a viernes, y se dividen en capacitación especializada con conferencistas expertos en cada tema, y acompañamiento personalizado en el desarrollo de los proyectos particulares de las startups participantes.

¿Hacia dónde va el mundo?

ARAS: Replanteando la Economía Global

En la actualidad, los principales objetivos de los empresarios son el impulsar el desarrollo y el crecimiento, manteniendo finanzas sanas y sustentables, esto con el fin de garantizar el logro de sus objetivos. Hoy, ARAS ofrece una nueva opción en la diversificación de ingresos para ser soporte de empresas y familias en la crisis económica que estamos viviendo, por ello ARAS se ha dado a la tarea de comprometerse realmente con los mexicanos que quieran tener mayores utilidades al menor riesgo.

El diversificar ingresos de forma escalonada implica pensar a mediano y largo plazo en nuestros ingresos. Los expertos ven posible lograr rentabilidad para las empresas a través de carteras de fondos y planes de colocación de capital en bienes raíces, en el sector minero, en materia tecnológica, empresas sanitarias y de seguridad, las dedicadas a cambio climático o bien con grandes empresas por la capacidad de reacción que tienen y posibilidad de mayor crecimiento a menor término.

Pau Monserrat, profesor de Economía Financiera de la UIB y economista de Enfintech, reconoce que a corto plazo, es posible ganar dinero invirtiendo en renta variable o fija. En cuanto a los activos como **oro y bienes raíces**, pueden ayudar con seguridad a la estabilidad financiera de las empresas y particulares, dado a su bajo riesgo de operación. Según este experto, la clave en estos casos es siempre informarse bien y planificar para tomar las mejores decisiones.

Luis García Langa, director de Corredordefondos.com y asesor de Sidiclear SICAV, reafirma que la existencia de sectores que se pueden ver beneficiados de este nuevo paradigma de contingencia sanitaria y económica pueden ser: fondos de inversión de empresas que luchan contra el cambio climático, bienes raíces, empresas sanitarias, mineras, seguridad y tecnológicas de países emergentes... ¡Ahí puede haber oportunidades de crecimiento!



En este sentido podemos encontrar dos muy buenas opciones de aumentar nuestras utilidades de forma diversificada:



La mayor parte de las riquezas del mundo están representadas en bienes raíces; por lo que este sector es una muy buena opción, ya que siempre habrá oportunidad de comprar y vender inmuebles.



Otros rubros que desde siempre han sido una opción muy rentable para invertir son el oro y la plata. Estos metales preciosos, resguardan enormemente la inversión, porque especialmente en tiempos de crisis, también tienden a ir en alza. Esto les ha permitido a muchos inversores superar las crisis, amparados en estos metales.



En ARAS, contamos con un portafolio diversificado en bienes raíces y minerales preciosos que permite ofrecer a nuestros clientes diferentes servicios bajo estos dos esquemas, respaldando así sus capitales en bienes tangibles con total tranquilidad y seguridad.



La familia ARAS está, y seguirá comprometida, en brindar un excelente servicio, atendiendo cada solicitud recibida, de la manera más profesional, para que siempre la confianza y transparencia sean las líneas que nos unan.



ARAS

www.arasbusinessgroup.com

Ciudad De México

Torre Diana, piso 23
Calle Río Lerma 232,
Cuauhtémoc, 06500
Ciudad de México, CDMX.

558 852 79 58 / 558 177 74 51

Chihuahua

Torre Azenzo, 1er piso
Paseos Vista del Sol 6801,
Vistas del Sol
31206 Chihuahua, Chih.

614 587 46 47

Monterrey

Cintermex Monterrey
Av Fundidora 501
Colonia Obrera local 131 planta baja
64010 Monterrey, N.L.

811 159 46 19 / 811 633 23 99

Doctorado en

Ciencias de la Administración

Conviértete en agente
de desarrollo para la sociedad

Maestros de excelencia académica
Modelo curricular innovador

o Sesión informativa en línea o

Fecha cierre de convocatoria: 25 de agosto 2020

ESCRIBE TU HISTORIA

☎ 800 3690 900

informacion.univa@univa.mx

www.univa.mx |   



Modalidad escolarizada. Acuerdo SEP. 2007715, septiembre 19 de 2007.