

WWW.PLAYERSOFLIFE.COM

PLAYERS

OF LIFE
MONTREY



Alejandro Nasser · Eaby Elizondo · Paty Castilla · Betty Guajardo · Oscar García

**CINCO
5.3 TRES
SUPERSTARS**

EDUCACIÓN

Conoce la exclusiva experiencia de estudiar en las mejores instituciones

RECURSOS HUMANOS

Las consultorías más reconocidas en este sector comparten qué tomar en cuenta para 2021

ARTÍCULO ESPECIAL

¿Estudiar en modalidad presencial o en línea? Todos los detalles a tomar en cuenta



telcel
PAYS



**INVIERTE
EN PROYECTOS
INMOBILIARIOS
ANTICRISIS**

inviertoseguro.com

15%

**RENDIMIENTO
ANUAL
NETO
FIJO**



CIEN GRUPO INMOBILIARIO: GENERACION DE VALOR

CIEN Grupo Inmobiliario tiene su origen en la familia, se fundó como consecuencia de grandes éxitos que por más de 40 años fueron trazando el camino para llegar a establecerse como una de las empresas inmobiliarias más rentables actualmente.



Steven Handal
Director comercial

Estiben Handal
CEO

Jorge Handal
Director financiero

CIEN Grupo Inmobiliario se encuentra desarrollando Multicomercial Apodaca, este proyecto busca satisfacer todas las necesidades de consumo, entretenimiento y esparcimiento de la población bajo un concepto único, ya que combina las grandes comodidades de un centro comercial con los precios de un macromercado moderno. Además, contará con una serie de amenidades y servicios que lo hacen único, tales como teatro al aire libre, arena para eventos masivos, consultorios médicos, universidad, canchas deportivas y mucho más. Y es este tipo de proyectos, con los cuales podemos generar grandes oportunidades de inversión para nuestros clientes con base en sus necesidades.

“**HEMOS APRENDIDO
DE NUESTROS ERRORES
PARA CONSTRUIR NUESTROS
MAYORES ÉXITOS**

” - ESTIBEN HANDAL

La seguridad y la confianza con nuestros inversionistas es la base angular para ser la mejor opción en inversiones inmobiliarias, diseñando proyectos de forma estratégica que coadyuvan a la generación de empleos y negocios en todo el país, de la mano de la **innovación**, el trabajo en equipo y la disciplina. Por eso, nuestra visión es continuar siendo una empresa diferente en la industria inmobiliaria, desarrollando **oportunidades de inversión** y a su vez, ser la plataforma que impulsa la creación y el desarrollo de PyMES en el país.



Multicomercial Apodaca - Entrenando al equipo



Multicomercial Apodaca - Los espacios comerciales

Facebook e Instagram: [ciengrupoinmobiliario](https://www.facebook.com/ciengrupoinmobiliario)
Web: www.gcien.com Tel: 81-8356-2200

Mantente a la vanguardia con la mejor Tecnología



IPAD 8

HUAWEI
WATCH
2 PRO

APPLE
WATCH
S6

IPHONE 12 PRO MAX

SAMSUNG
FOLD 2

Contrata **Internet** en tu casa 📶
y Navega a la máxima velocidad



HUAWEI
ROUTER 2 B311

HUAWEI
WS 5200 WIFI
ROUTER
ALTO DESEMPEÑO
CON VARIOS
USUARIOS CONECTADOS



Encuétralos en tu Centro de Atención a Clientes más cercano o con nuestros Distribuidores Autorizados Telcel.
Visita nuestra página www.telcel.com/tienda

Telcel la mejor Red con la mayor Cobertura

Conéctate con la
mejor Red



 **telcel**



MARZO 2021

Carta editorial

Legamos, gracias a ustedes, a una edición más en la que presentamos diferentes contenidos relacionados con dos sectores que consideramos clave en la actividad económica de nuestro país, que son educación y recursos humanos.

Con respecto a la educación, parafraseo una cita del ilustre Nelson Mandela, quien la describe como “el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”; de la formación viene el cambio que cada persona puede ejercer para transformar su entorno es por eso que la elección del programa u organización a cursar es piedra angular para el futuro que queremos construir, no solo para nosotros, sino para un bien mayor. Es por eso que en nuestras páginas encontrarás nuestra selección de las experiencias educativas más exclusivas en la ciudad, además de un artículo especial que pone sobre la balanza lo que implica estudiar bajo las modalidades presencial y ‘online’ en una de las universidades de más prestigio en el mundo.

Por otro lado, el tema del recurso humano para nosotros está directamente relacionado con el éxito de la empresa, si tus colaboradores tienen claros sus objetivos, están capacitados y en equilibrio, esto se verá reflejado en los resultados. Es por esto que nuestro especial sobre este tema abre con un artículo de Michael Page que habla sobre la escena actual para las consultorías con este enfoque, posteriormente compartimos la visión para 2021 de algunas de las empresas más influyentes de esta índole.

Asimismo, en portada presentamos The 5.3 Superstars Issue, en el cual conocerás la historia de Alejandro Hauser, Betty Guajardo, Gaby Elizondo, Pato Castillo y Óscar García, cinco talentosos y jóvenes profesionales que al día de hoy cuentan con una destacable trayectoria dentro de las diferentes industrias que representan.

Para despedirme, quiero invitarlos a que además de leer esta revista, visiten nuestro sitio y nos sigan en redes para obtener información al momento sobre lo más destacable en cuanto a negocios y estilo de vida. ♦



Foto: Laura Luna

Alejandro Martínez Filizola, Director General de Grupo PLAYERS

PLAYERS
OF LIFE
MONTERREY

DIRECTORA EJECUTIVA
Rocío Castillo Carpio
e: rocio.castillo@grupoplayers.com.mx

GERENTE COMERCIAL
Juan Díaz
e: juan.diaz@playersoflife.com

GERENTE DE CUENTAS CLAVE
Heidi Benavides
e: heidi.benavides@playersoflife.com

ASESORES COMERCIALES
Aurora Cruz
e: aurora.cruz@playersoflife.com

Darío González
e: dario.gonzalez@playersoflife.com

Paola Cota
e: paola.cota@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL PRINT
Jimena Jácome
e: jimena.jacome@playersoflife.com

DISEÑO EDITORIAL PRINT
Armando González
e: armando.gonzalez@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL DIGITAL
Luis Méndez
e: luis.mendez@playersoflife.com

DISEÑO DIGITAL
Mario Saucedo
e: mario.saucedo@playersoflife.com

GERENTE DE MARKETING
Roberto González
e: Roberto.gonzalez@grupoplayer.com.mx

ADMINISTRATIVA
Cinthia Dueñas
e: cinthia.duenas@playersoflife.com

FOTOGRAFÍA DE PORTADA
Jaime Campos

FOTÓGRAFO
Lennon Rojas

DISTRIBUCIÓN
Benigno Cantú

CONSEJO EDITORIAL

Alberto G. Villarreal · Ángeles Vela · Alejandra Riveros · Alejandro Guajardo · Claudio Zambrano · Erick Sydow · Federico Crespo · Francisco Serrano · Héctor Benavides · Jorge Moeller · Jorge Ocampo · Lorenia Canavati · Marcela Ayala · María Garza · Rafael Abrego · Raúl González · Rodrigo Padilla · Tere González

VeroStone[®]

Láminas Ultradelgadas de Roca Natural para Mobiliario y Acabados Arquitectónicos

verolegno[®]
chapas de madera



Chapas de Madera Natural y Precompuesta

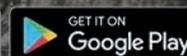
Calle Presas 3 Bodega 9
Los Fresnos, Naucalpan
Edo de Méx 53250

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

www.verolegno.com.mx

No tenemos Sucursales ni Distribuidores

@verolegno.com.mx





MARZO 2021

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

HEAD EDITORIAL PRINT
Samantha Gallinar
e: samantha.gallinar@playersoflife.com

DISEÑO

GERENTE DE DISEÑO
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

MARKETING, RELACIONES PÚBLICAS Y ESPECTÁCULO

GERENTE DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Pamela Tirado
e: pamela.tirado@playersoflife.com

DISEÑO DE MARKETING
Annette Hernández
e: annette.hernandez@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

SUBGERENTE DE RECURSOS HUMANOS
Brisa Favila
e: brisa.favila@playersoflife.com

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

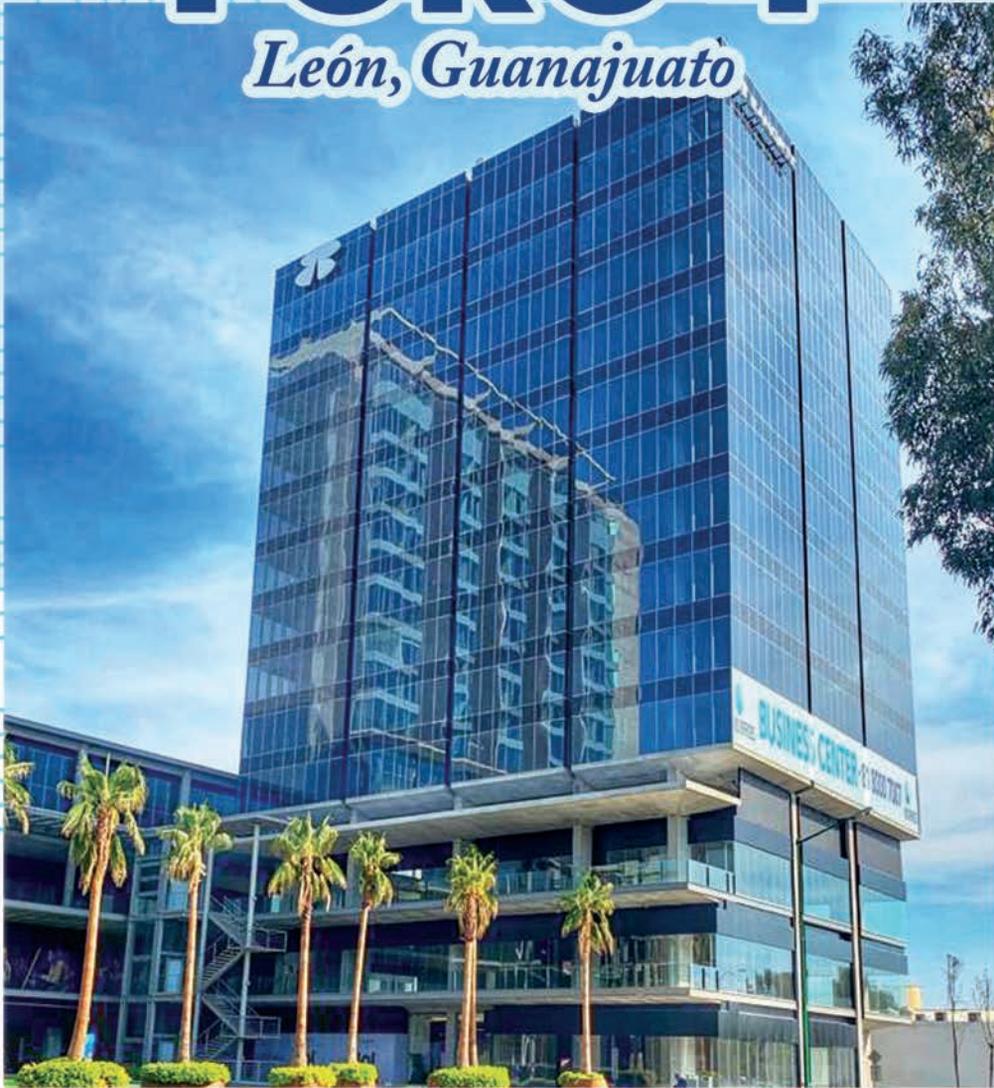
Impreso en:
Celsa Impresos
CERTIFICACIÓN ISO 9001:2015

PLAYERS of life. Marca Registrada. Año 5 No. 167. Fecha de publicación: 1 de Febrero de 2021. Revista mensual, editada, publicada y distribuida por Grupo PLAYERS. Av. Ocampo 240 ote., Col. Centro, 27000 Torreón, Coahuila, México. Editor responsable: Rocio 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



IOS OFFICES **FORO 4** *León, Guanajuato*



¡YA ABRIMOS!

Oficinas corporativas, espacios y contratos flexibles

RENTAMOS OFICINAS QUE INSPIRAN 8003000467 | info@iosoffices.com | www.iosoffices.com
¡VISÍTANOS! Calle Manuel J. Clouthier 304, Piso 4, Fracc. Hispanoamericano, León, Guanajuato, 37125





MARZO 2021

Contenido



26 THE 5.3 SUPERSTARS ISSUE

- 28 Alejandro Hauser
- 30 Betty Guajardo
- 32 Oscar García Muñoz
- 34 Gabriela Elizondo
- 36 Pato Castillo
- 38 Andrés Quintanilla
- 40 Ale Rubio
- 42 Juan Pablo Castuera

44 INVESTIGACIÓN PLAYERS Revolución educativa: la nueva realidad



EDUCACIÓN

- 50 Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas
- 52 Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas
- 54 Universidad Iberoamericana
- 56 Tecnológico de Monterrey
- 57 Universidad de Monterrey
- 58 CECVAC International School
- 60 American Institute of Monterrey
- 61 San Roberto International School



CONSULTORÍAS

- 66 Delphus Consulting Group
- 68 Sintec Consulting
- 70 ManpowerGroup
- 71 Nóvament
- 72 Legal Enterprise Firm, S.C.
- 74 212 Executive Search & Consulting
- 76 Zuloaga Consultores

90 TALENT Mejora tu participación y la de tus colaboradores para los resultados del negocio

92 CÁPITAL HUMANO Desaprender para aprender

94 COMERCIO EXTERIOR La importancia del contrato internacional en el comercio exterior

INSIDE

18 GOURMET Tostadas de marlín ahumado

20 DELICATESSEN Introducción al Cabernet Sauvignon



JW MARRIOTT
MONTERREY VALLE

Inspiring surroundings.
Enriching experiences.
Opening Soon Spring 2021

JW Marriott® Monterrey Valle
Av. del Roble 670 Valle del Campestre
San Pedro Garza García, Nuevo León
jwmarriottmonterrey.com

Hotel operado por Grupo Hotelero Prisma



ZOE WEIL

Educando generaciones
de solucionadores

Presidenta del Institute for Humane Education, educadora, autora, Ted Speaker y fotógrafa, es hoy en día una de las personas más influyentes en el mundo educativo, al que busca dar un giro para crear un mundo más saludable y consciente de su entorno.

Nacida el 13 de julio de 1961 en los Estados Unidos, se graduó de la Escuela de Teología de Harvard, donde además recibió la Maestría en Estudios Teológicos (1988), tiene también Maestría en Literatura Inglesa por la Universidad de Pennsylvania (1983) y, en el 2015, fue galardonada con un doctorado en la Universidad de Valparaíso.

En su faceta de autora tiene siete libros escritos incluyendo: *The World Becomes What We Teach: Educating a Generation of Solutionaries*, *Most Good, Less Harm: A Simple Principle for a Better World and a Meaningful Life*, *The Power and Promise of a Humane Education* y *And Above All, Be Kind: Raising a Humane Child in Challenging Times*.

Se le puede considerar una revolucionaria de los sistemas educativos en el mundo ya que basa su creencia en formar “solucionadores”, es decir, graduar personas que no nada más sean aptas para desarrollarse dentro del mundo laboral, sino que puedan tener una visión más amplia del entorno que les rodea y sean capaces de solucionar, no nada más los problemas laborales, sino que además puedan aportar a que la humanidad sea precisamente eso, humana.

Asegura que a los estudiantes se les debe proveer el conocimiento, las herramientas y la motivación para ser esos tomadores de decisiones que puedan restaurar un mundo diferente en el que todos tengan cabida y la vida cobre un mejor sentido.

En el 2010, Zoe dio su primer TedXTalk “The World Becomes What You Teach” y entró al top 50 del ranking. Desde entonces dio otras 5 charlas: “Solutionaries”, “Educating for Freedom”, “How to be a Solutionarie”, “Extending our Circle of Compassion” y “How you Will Answer this Cuestion”.

Ofrece regularmente conferencias en distintas universidades de Estados Unidos y Canadá, así como suele ser invitada como oradora en conferencias sobre educación en China y México.♥

FILOSOFÍA Y PRINCIPALES ESTRATEGIAS

Considera que a los alumnos se les debe dar más y mejores herramientas

Es partidaria de un enfoque distinto al de los sistemas educativos actuales

Piensa que es necesario restaurar el mundo desde la perspectiva educativa para poder así tener un planeta saludable en todos sentidos.

Su filosofía se basa en crear y graduar a estudiantes capaces de tomar decisiones basadas en un pensamiento global y más humanizado, esto para permitir el desarrollo intelectual que nos lleve a un mundo en el que se pueda convivir con los demás, conocidos o ajenos a nuestra idiosincrasia.





Maestro en investigación de ciencias sociales

Sociólogo, Maestro en Estudios Latinoamericanos y Doctor en Economía con mención honorífica por la Universidad Nacional Autónoma de México, Axel Didriksson Takayanagui, de descendencia sueco-japonesa, es considerado uno de los personajes más importantes en su ramo de investigación.

Con más de 35 años dedicados a la vida académica, es reconocido internacionalmente en los campos de la educación superior, en los estudios comparados a nivel nacional e internacional, de política y prospectiva de educación, áreas en las que su trabajo se proyecta y goza de un gran reconocimiento dentro de los fenómenos de estructuras sociales y culturales.

Es miembro activo y presidente para América Latina y el Caribe de la Red Global de Universidades para la Innovación, que tiene como mandato el elaborar bianualmente el Informe Mundial sobre Educación Superior. Ha tenido bajo su cargo proyectos colectivos financiados por la UNESCO o por la Unión de Países del Mercosur.

Por su brillante y sobresaliente trayectoria, fue galardonado con el Premio Universidad Nacional en la especialización de ciencias sociales en el 2019.♥

DR.
AXEL
DIDRIKSSON TAKAYANAGUI

En su faceta de escritor, tiene bajo su autoría más de 15 libros y publica constantemente artículos en revistas especializadas en educación superior. Fue coordinador nacional para el área educativa de la Consulta Ciudadana sobre la Ciencia, organizada por el Foro Consultivo de Ciencia y Tecnología, la Academia Mexicana de Ciencias y la Cámara de Senadores; y también forma parte del Comité del Programa Nacional Estratégico de Educación del Conacyt.

GADGETS

PARA EMPRENDEDORES

Estos últimos avances en tecnología permitirán optimizar el tiempo tan valorado por los empresarios y mejorarán la eficiencia en el día a día de toda compañía.

Google Nest Hub >

Podrás personalizar tus rutinas y controlar por voz miles de dispositivos compatibles, desde luces, cámaras, televisores y más. Tiene una pantalla táctil de 7 pulgadas en la cual podrás revisar tus próximas actividades e incluso ver videos YouTube o escuchar tu música favorita.



< Knops

Son tampones para los oídos de última generación, creados para controlar el ruido ambiental con un innovador concepto de volumen ajuste.

Apple Watch Series 6 >

Te permite estar totalmente conectado sin necesidad de recurrir al smartphone. Cuando estés ocupado en una junta, puedes interactuar con tu reloj sin activarlo y sin llamar la atención.



Surface Pro X de Microsoft >

Podrás trabajar de manera remota con esta PC con pantalla táctil de alta resolución, con cámara HD, dos puertos USB-C y con hasta 15 horas de autonomía.



< Project Hazel

Es un cubrebocas inteligente que ofrece funcionalidades como un micrófono y altavoz integrado para favorecer la comunicación, además de que es transparente para facilitar la lectura de labios.

Rocketbook >

Es un cuaderno borrable a través del cual también podrás enviar tus apuntes a Google Drive, Dropbox, Evernote, Box, OneNote, Slack, iCloud, correo electrónico y más.





Tostadas de marlín ahumado

Por Gualberto Elizondo
y su famoso Patio de la Lumbre

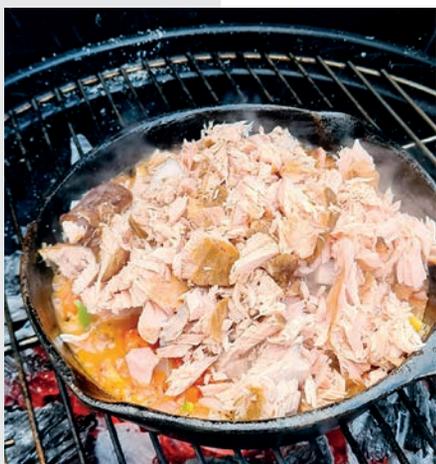
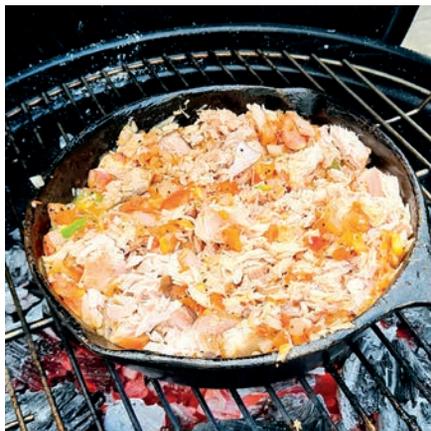
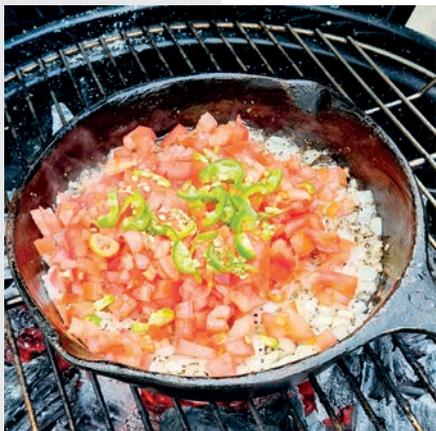
 Gualberto Elizondo

 @weberfoods



Para dar un 'twist' a los platillos tradicionales que servimos en Cuaresma, propongo esta deliciosa receta del mar.

¡Buen provecho!



Ingredientes

- 400 gramos de marlín o atún ahumado desmenuzado
- 6 tostadas tipo marisqueras
- 1 aguacate rebanado
- 2 tomates picados en cubos pequeños
- 1/2 cebolla cortada en cubos pequeños
- 1 chile serrano picado en cubos pequeños
- 1 limón
- Una pizca de orégano
- 1 'spread' de alioli de chipotle

Elaboración

- Para comenzar, en una sartén guisar el chile, tomate y cebolla en un poco de aceite y agregar orégano, la sal y la pimienta.
- A media cocción vaciar el marlín, solo a que alcance la temperatura, después reservar.
- Finalmente, para el emplatado colocar una cama de aguacate en las tostadas, después cubrir de manera vasta con el guisado de marlín y coronar con el alioli de chipotle y unas gotas de limón.

Introducción al Cabernet Sauvignon

Por Julio Grinberg – Sommelier Corporativo Vinoteca

Como cada mes, Vinoteca nos invita a explorar un varietal o región vitivinícola distinta. Esta ocasión le toca el turno a Cabernet Sauvignon, la uva más cultivada del mundo.

Una uva indudablemente francesa y famosa por merito propio, resulta hija del cruce del Cabernet Franc y la Sauvignon Blanc, su carácter “todo terreno” hace que sea notable por su flexibilidad y temperamento es capaz de representar casi todo el suelo vitivinícola mundial. Vinificada sola o en compañía de otras grandes cepas nobles como Merlot, Malbec, Syrah, Tempranillo, Sangiovese, entre otras. Tal es la importancia del CS que la mayoría de los grandes vinos del mundo recurrieron a ella para tocar la fama.

Personalidad del Cabernet Sauvignon

Como el chardonnay es a la elegancia, el Cabernet Sauvignon es a la musculatura, las uvas son pequeñas, azuladas, de piel gruesa, sin duda un pronóstico claro de concentración, riqueza y estructura al futuro vino, he aquí la mano artesana del enólogo para dominar y redondear el más posible el tacto al paladar. Sin duda la tanicidad cuenta, es densa, gruesa y sustanciosa. El paladar es formidable y necesita siempre algun alimento para no dejarlo solo.

Características

Pais de Origen:

Francia, sub-región Burdeos.

Países productores:

Francia, USA, España, Italia, USA, Australia, Argentina, Chile, Mexico, entre otros.

Aromas:

Aromático, a veces picoso, flores, violetas, rosas, pimientos verdeo o rojos, arándanos, casis, frambuesas, moras.

Vista:

Color rojizo intenso y cubierto a tonos colorados en evolución.

Paladar:

Destaca sus taninos densos que dan a sus vinos una elegante estructura e idoneidad para la crianza.

Con barrica:

Maravilloso, es capaz de ofrecer notas a humo, cedro, regaliz, trufa, caramelo, vainilla, cacao, tabaco, cuero.

Catena Cabernet Sauvignon
(Mendoza, ARG)



El Esteco Cabernet Sauvignon
(Valle Calchaquies, ARG)



Errazuriz Estate Series Cabernet Sauvignon (Valles Aconcagua y Maipo, CL)



Tinto Mexicano
(Valle de Guadalupe, MEX)



Amiral de Beychevelle
(Bordeaux, FR)



Chateau Ste Michelle Cabernet Sauvignon
(Washington Estate, USA)



Banfi Col Di Sasso
(Toscana, IT)



Sugerencia de Maridaje

Aperitivo:

Cheddar, Gouda ahumado, quesos añejos, quesos azules, pecorino, provolone añejo, jamon serrano, roastbeef.

Platillos:

Costillas a la brasa, estofados de carne, cordero rostizado o asado, portobellos asados, quesos, hamburguesas.

Sides/Complementos:

Espicias (paprika, pimenton dulce, pimienta negra, trufas, c), salsas de tomate y pimiento, salsa de hongos, salsa gravy, salsas de frutos rojos, salsas de vino tinto, albondigas, salsa bbq, ragu de carnes, papas fritas u horneadas.

NADA ES ABSOLUTO

4 AL 27
MARZO
2021

ETRA
GALERÍA



"Vuelo Mágico", obra del artista Nino Magaña

Un nuevo espacio de arte en San Pedro



"Nada es absoluto", obra de la artista Marilú Garza

En medio del caos que provocó la llegada de la pandemia, la galería de arte ETRA abrió un camino para nutrir el alma y acercar al espectador a obras de artistas dinámicos. La invitación está abierta para todos los amantes del arte y que los jóvenes empresarios descubran una muy redituable e inspiradora manera de invertir.

Contra todo pronóstico por la situación imperante el arranque en 2020 de ETRA fue un éxito rotundo con la exposición KARMA de Nino Magaña quien regresa este 2021 con la exhibición titulada "Paseo con Amigos".

Las redes sociales han expandido las fronteras del arte, sin embargo nunca se podrá vibrar el arte a distancia como lo vibramos en vivo y a todo esplendor. Es como un amigo, nunca será lo mismo que vivir la experiencia en persona.

La galería está ubicada en la Plaza Águilas y la zona se volverá un deleite para los conductores que transiten por Vasconcelos debido al próximo Jardín Galería, donde reconocidos escultores expondrán sus obras.

La próxima exposición será presentada por Marilú Garza con "Nada es absoluto" del 4 al 27 de marzo y nuevamente el artista Nino Magaña del 1 de abril al 1 de mayo. El opening será de 11:00 a 19:00 horas con previa cita.



La Galería ETRA está ubicada en la PLAZA ÁGUILAS en Vasconcelos y Río Balsas

Vasconcelos, #301 Ote,

San Pedro Garza García

arte@etrageria.com

81-24-69-38-48

81-83-09-47-73

PASEO CON AMIGOS

1 AL 30
ABRIL
2021





SIPRELAD

PLD / SAC / AML

Sistema de Prevención de Lavado de Dinero

Sistemas de Prevención de Lavado de Dinero
Sistema de Administración de Cartera
Listas SIPRELAD
Sistema de Anti - Lavado
Servicio de Nube

📍 Monterrey / CDMX



www.siprelad.com



Leoncio Vázquez Torres, Raúl Martínez Gándara y Juan Carlos Astiazarán

El valor de la experiencia

En una interesante entrevista con Raúl Martínez Gándara, Leoncio Vázquez Torres y Juan Carlos Astiazarán Casanova, fundadores del despacho Legal Value®, nos compartieron el valor agregado que otorgan a sus clientes gracias a la experiencia que conjuntan como profesionales, misma que los tiene posicionados dentro de los mejores consultores y litigantes en nuestra ciudad.

Son una firma relativamente joven que conjunta una amplia experiencia en materia de derecho, platíquenos cómo nace Legal Value®.

Efectivamente, Legal Value® es una firma joven, pero integrada por socios con una importante experiencia profesional.

Raúl Martínez Gándara, por ejemplo, fue Subdirector de Auditoría Fiscal del Estado de Tamaulipas a la edad de 25 años, a partir de 1993. En 1996, a la edad de 27 años, fue nombrado Director de la Dependencia, teniendo a su cargo la fiscalización de impuestos federales y estatales con un equipo de 150 personas, hasta el mes de febrero de 1999.

Leoncio Vázquez Torres, quien está a cargo del área de litigio, es un abogado egresado del Tecnológico de Monterrey, con Maestría en Derecho Público y Amparo por la UANL, y Maestría en Dere-

cho Corporativo por el EGAP. En un ínter de su práctica independiente, fue abogado corporativo del grupo de empresas integrantes de TYSON FOODS® en México.

Juan Carlos Astiazarán Casanova, titular del área corporativa, es abogado egresado de la Universidad de Monterrey y cuenta con Maestría en Derecho Económico y Negocios Internacionales por la Universidad de Georgetown, con 15 años de experiencia en la práctica a su cargo.

La firma surge como una fusión de despachos, siendo el de más antigüedad el integrado, precisamente, por Raúl Martínez Gándara, Leoncio Vázquez Torres y Juan Carlos Astiazarán Casanova, con una práctica acumulada de 17 años previo a la unificación.

¿Cuál es el perfil de los integrantes de su equipo?

Nuestro equipo de trabajo está formado por verdaderos especialistas en las materias fiscal y legal corporativa, y por abogados litigantes en materia de derecho administrativo y amparo.

Su principal fortaleza es su preparación académica y experiencia profesional, pero sobre todo, el nivel de estudio y exigencia técnica en el que se desenvuelven todos los días, lo cual representa para la firma, una auténtica cultura.



“Puede sonar a verdad de perogrullo, pero consideramos importante precisar que, por su naturaleza y amplia regulación, la materia fiscal federal es sumamente compleja. Para conocerla y comprenderla no es sólo cuestión de ‘estar al día’, sino de estudiarla constantemente y a profundidad. Hay que respetarla y tenerla siempre presente en la toma de decisiones de negocio. Por último, queremos destacar que incluso en las situaciones más adversas, puede haber soluciones. Nuestra especialidad es encontrarlas”.

¿Cuál es su principal objetivo como despacho?

Nosotros buscamos la excelencia profesional, trascender sobre la base de nuestra preparación técnica.

Nuestros resultados los hemos obtenido por nuestra dedicación al estudio de los asuntos y problemáticas que se nos plantean.

En materia de litigio, por ejemplo, hemos ganado asuntos de gran complejidad técnica y relevancia económica; no por ser nosotros, evidentemente, sino por nuestra entrega a ser exhaustivos en el análisis y defensa de los mismos.

Sobre todo, buscamos que nuestros clientes gocen de tranquilidad y seguridad jurídica, interpretando apropiadamente las disposiciones legales aplicables a sus decisiones de negocio.

¿Cómo eligen a sus clientes?

Nuestros clientes nos contratan por nuestra dedicación y objetividad, sabedores que de nosotros jamás obtendrán una respuesta “fácil” o “superficial”, ni la que simplemente “quieran escuchar”, sino la que es producto de nuestra auténtica opinión profesional, plenamente razonada y sustentada.

Son una firma de resultados, esto los ha llevado incluso a la Suprema Corte de Justicia de la Nación con resoluciones de éxito para sus clientes, compártanos el caso de éxito que consideren más relevante para compartir con nuestros lectores.

Desde un punto de vista técnico, nuestro asunto más relevante fue uno que escaló al Pleno de la Suprema Corte y que definió la interpretación del artículo 170, fracción II de la Ley de Amparo. En este asunto también se definió, respecto a las denominadas revisiones de gabinete, la interpretación de los artículos 19 de la Ley Federal de los Derechos del Contribuyente y 50 del Código Fiscal de la Federación, que hasta 2013 reguló el principio non bis in idem en materia de contribuciones federales. El criterio que rige a la fecha sobre tales cuestiones fue impulsado por nosotros.

También hemos litigado abundantemente en la Sala Superior del Tribunal Federal de Justicia Administrativa, dando motivo a la expedición de distintos criterios judiciales.

5.3

SUPERSTARS

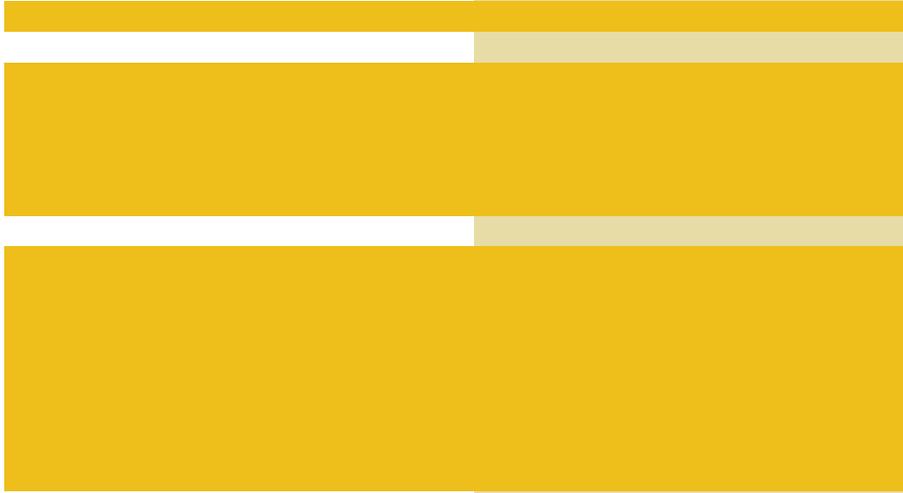
Conoce a los talentosos perfiles que presentamos en este especial realizado año con año para destacar su desenvolvimiento en los sectores en los que destacan por su expertise, audacia e innovación. Los primeros cinco de ellos, cuentan con proyectos cuya presencia es destacada dentro y/o fuera de nuestra ciudad. Después, compartimos la historia de tres quienes disfrutaron de ver la evolución de las primeras etapas de su emprendimiento.

Entrevista: **Jimena Jácome**
Arte: **Armando González**

Fotografía: **Jaime Campos y Lennon Rojas**
Producción digital: **Luis Méndez**







ALEJANDRO HAUSER

Genera impacto en el sector inmobiliario de lujo

Como una apuesta a marcar la diferencia al incorporar tecnologías nuevas y materiales sustentables, así como diseños modernos y atrevidos, Alejandro Hauser y Román Rivera-Torres inician Metric, una desarrolladora centrada en ofrecer conceptos inmobiliarios de lujo al nivel más exigente del mercado.

Metric nace de una conversación que tuvieron después de la cena de Navidad en el año 2013, en la cual por sus trayectorias y experiencias laborales, decidieron unir fuerzas y emprender un nuevo negocio orientado al desarrollo inmobiliario vertical a través de proyectos 'boutique'.

Metric empezó su primer desarrollo en Cancún, donde han logrado consolidarse y crecer. Al día de hoy tienen dos torres de departamentos, Kaana, que se encuentra en la playa en el corazón de la zona hotelera, y Riva, que está en los canales de Puerto Cancún. Ambas torres son proyectos inmobiliarios con la intención de crear un estilo de vida sofisticado dentro de estos espacios, que suelen ser los 'second homes' de sus habitantes.

Posteriormente, a través de su proyecto Nido, que se encuentra en proceso de construcción, Alejandro y Román encontraron la oportunidad de elevar los estándares en el sector de desarrollos de usos mixtos con los sellos que distinguen a Metric: innovación, sofisticación, lujo y desde luego, ubicación.

Pero no todo es playa, a través de Akumal, torre considerada una joya arquitectónica residencial y su más reciente proyecto, han logrado posicionarse en nuestra ciudad como líderes en el sector inmobiliario de lujo. Akumal ofrece increíbles vistas panorámicas a la montaña y una ubicación

inmejorable. Actualmente, este proyecto de 67 hogares, que destaca por sus amenidades y un estilo de vida elegante y moderno, está en etapa de construcción y comercialización, "Nos permite exponer todos nuestros valores y aprendizajes", agregó Alejandro.

"Tenemos muy claro el tipo de producto que queremos desarrollar y eso nos ayuda a ser muy selectivos en nuestros proyectos. Siempre hay oportunidades de desarrollo en el sector inmobiliario, pero hay que saber decir 'no' a las que no se alineen con los objetivos y el perfil de nuestra empresa. Somos muy disciplinados en esto y solo emprendemos proyectos que no solo nos permitan desarrollar un producto de lujo, si no que tengan sustento comercial y financiero", expresó.

Con la intención de lograr el éxito a largo plazo como desarrolladores, Alex y Román, buscan constantemente el balance entre el rendimiento a sus inversionistas, que les permite emprender proyectos nuevos, y el cumplimiento con sus clientes, el cual los valida en el mercado y ayuda a crear una marca de nivel y calidad.

Como parte de su plan de crecimiento para los próximos cinco años tienen dos objetivos principales para la compañía, que son, seguir consolidándose a través de nuevos proyectos que mantengan el nivel de sus productos y que superen la expectativa de sus clientes e inversionistas; y a su vez, establecer la marca Metric como un sello no solo de calidad en el producto, si no de atención en la relación con el cliente y satisfacción a largo plazo. También, están enfocados en buscar geografías nuevas que estén alineadas con el apetito de inversión que hay en el mercado, como lo son el sur de Estados Unidos y playas fuera de Cancún. ♦

Redefine el concepto de los salones de belleza

El desarrollo de la mujer y el balance entre su vida profesional y personal es uno de los principales propósitos que busca Betty Guajardo a través de la marca Ponte Guapa, que además destaca por la personalizada atención que brinda a sus clientas, algunas fieles desde su inicio.

El concepto Ponte Guapa inició como salón de belleza de manera formal en mayo de 2009, ubicado en Centrito Valle, siete años después abrió una sucursal en Pueblo Serena y en Punto Valle dos años más tarde. “La inquietud de querer tener un salón empezó desde que era niña, me gustaba mucho peinar y yo sabía que me quería dedicar a esto cuando fui creciendo”, recordó.

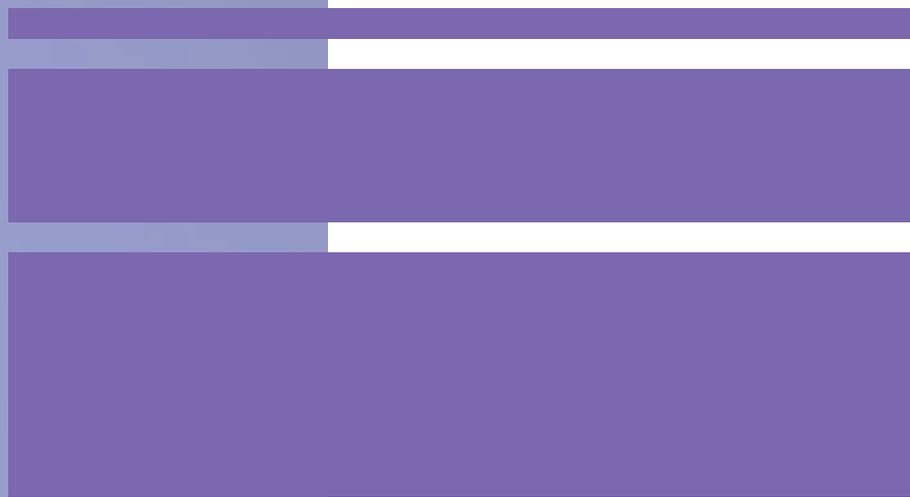
Para la empresaria, uno de sus mayores logros ha sido obtener la certificación Great Place to Work, “Obtener esta acreditación es complejo, se pasa por un proceso estricto y exhaustivo. Como empresa debes trabajar bajo varios altos estándares de calidad. Ninguna otra empresa en nuestra rama había llamado la atención en México por figurar en esta certificación. Para obtenerla, el tema del ambiente laboral es la clave; a veces el clima en el que se trabaja es complicado y nosotros cuidamos mucho la armonía en el ambiente de trabajo, lo cual se refleja en el servicio al cliente. Obviamente es parte de la cultura. Hace dos años obtuvimos esta distinción y estuvimos en ese entonces en el ‘top ten’ de todas las empresas con el mismo rango en cuanto a cantidad de empleados”, detalló Betty. Cabe señalar, que debido a sus estudios como contadora, Betty se ha involucrado tanto en el lado creativo como en el empresarial desde el inicio.

Por otro lado, el interiorismo de las sucursales es algo que llama la atención al llegar y que ha dado reconocimiento al salón. “Antes siempre se usaba el mismo concepto en los salones, era el estilista quien marcaba la diferencia en cada lugar. Yo quería que fuera un lugar mágico, que al llegar todo se transformara, que mis clientas se sintieran cómodas, se desconectaran y se transportaran a otro lugar”, dijo la creadora de la marca.

La decoración sin duda refleja la energía positiva que Betty quiere transmitir a sus clientas y colaboradoras. “La vida me puso en el camino a Adriana Flores, hice mancuerna con ella y trabajamos juntas. Hace 12 años el interiorismo de Ponte Guapa fue lo que hizo más fácil la atracción de la gente porque antes era la recomendación de boca en boca y en esos momentos fue el ‘boom’, logrando marcar tendencia en la decoración de muchos negocios que apenas empezaban”, señaló.

El último de sus proyectos fue el lanzamiento de Women in The Chair, transmisión en su cuenta de Instagram para compartir la historia detrás de cada mujer que ha pasado por las sillas del salón de belleza. “Disfruto mucho el conocer el día a día de la gente con la que convivo, porque hay muchos aprendizajes y anécdotas en cada una de mis clientas; sus historias inspiran y son ejemplo para otras mujeres, muchas de ellas trabajan, son madres, tienen proyectos, le ponen empeño no solo a la parte familiar, sino al desarrollo profesional, persiguen sus sueños y creo que lograr esa armonía es importante en la vida de todas”, aseguró Betty. ♦





BETTY GUAJARDO



ÓSCAR GARCÍA

Presenta la primera 'hard seltzer' mexicana

Óscar García es uno de los tres jóvenes emprendedores de Fitzer, el primer el 'hard seltzer' de México, hecha de agua carbonatada y un proceso de fermentación totalmente natural con el que se logran minimizar las calorías.

El proyecto inició cuando él y sus socios, Tomas Loeser y Patricio Brito se conocieron en 2017 cuando estudiaban la maestría en la escuela de negocios Wharton School de la Universidad de Pensilvania y encabezaban el grupo de los latinos. “Un día probamos esta bebida que allá tenía poco de comercializarse y nos gustó mucho, por lo que hicimos el experimento de llevarla a las reuniones que hacíamos con el grupo porque este producto era desconocido en el sector latino y nos dimos cuenta de la gran popularidad que tenía. Fue así como impulsamos esta bebida en el mercado porque la tendencia venía fuerte”, señaló Óscar.

Después de graduarse emprendieron el proyecto para lanzar Fitzer, fue en junio de 2019 cuando empezaron a trabajar en su laboratorio para lograr la fórmula y conseguir una maquiladora. “Iniciamos con todo el plan de negocio, queríamos crear no solo la bebida, sino ir más allá. Que las personas se llevarán toda la experiencia que ofrece este producto”, dijo Óscar.

En diciembre de ese mismo año el producto ya estaba listo para su lanzamiento en tiendas comerciales, pero su primer orden de compra se canceló poco antes de iniciar la venta, sin embargo, con la experiencia de los tres socios lograron darle un giro positivo y rápido para que

saliera la bebida a la venta en tiempo y forma. “Nuestro plan era la venta por el método tradicional, pero se cae la compra y se tuvo la exitosa idea de negociar con Uber y empezar la distribución con ellos, nos convertimos en la primera tienda de bebidas alcohólicas en la plataforma Uber Eats. Fue así que creció nuestro negocio online.”, detalló. Al poco tiempo también comenzaron a trabajar a través de Amazon.

Debido al volumen de su producción, encontraron en Morelia la infraestructura para trabajar a esa escala y próximamente iniciarán operaciones con otra planta en Aguascalientes ya que este año estarán produciendo 10 veces más que el pasado. Por otro lado, además de estar presente en tiendas de conveniencia, Fitzer tiene puntos de venta en Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México para hacer entregas de compras en línea el mismo día, mientras que, en otras ciudades, la información sobre la llegada del producto se muestra directamente en su página.

“En enero entramos a la venta en Oxxo y estamos ya entrando en la mayoría cadenas nacionales. Tenemos sabores diferentes, de cítricos, frutos rojos, de mango que ha tenido mucha aceptación y estamos por lanzar el sabor mandarina”, adelantó el empresario de 34 años.

Oscar, destacó que durante la pandemia se tuvo un impacto como empresa en el país, pues mientras en muchas hubo recortes, Fitzer estuvo dando trabajo a diferentes comunidades donde están las maquiladoras y contribuyendo en la economía de las familias. ♦

Endulza la vida con creaciones

Gaby Elizondo es el claro ejemplo que con perseverancia y creyendo fielmente, los sueños se pueden alcanzar. Respalada por el éxito de su pastelería Kuchen, a sus 28 años es una emprendedora reconocida por la elegancia y el sabor en la repostería.

“Cuando tenía 6 años me la vivía comiendo postre en todos lados; empecé a cocinar repostería por hobby, pero con el tiempo se transformó en mi pasión y en toda mi vida. A los 12 años empecé vender pasteles a mis familiares y amigas. Me acuerdo que me sentía tan adulta a esa edad y pensaba ya en tener mi propia marca”, recordó Gaby.

Detalla que cuando era pequeña no había pastelerías que ofrecieran algo más allá de sacar el pastel de un refrigerador, pagarlo y llevártelo; ella soñaba con que pudieran ser una ‘boutique’ de repostería. “Yo deseaba llegar a una tienda, poder degustar el pastel en el lugar, llevarme el sentimiento de vivir toda la experiencia que engloba el producto, la elegancia y el concepto de la tienda”, explicó.

Gaby afirma que, aunque ahora trabaja un gran volumen de producción, cada postre se sigue preparando uno por uno de manera personalizada y totalmente artesanal, imprimiéndole todo el amor con el que trabaja Kuchen.

En el camino sus mismas clientes han llevado a Gaby a formar parte de los momentos más importantes en sus vidas, pues el primer evento que montó fue cuando tenía 18 años y una clienta la contrató para su boda en San Miguel, de 600 invitados; ahí decidió que no solo era un hobby, sino que sería su trabajo. A la par de estudiar la licenciatura en Administración de Empresas y Servicios Alimenticios, trabajaba en la preparación de mesas de postres para eventos de sociales.

A los 19 años, rentó su primer local ubicado en Humberto Lobo con el dinero que había ahorrado desde que vendía pasteles de niña. “En un principio solo

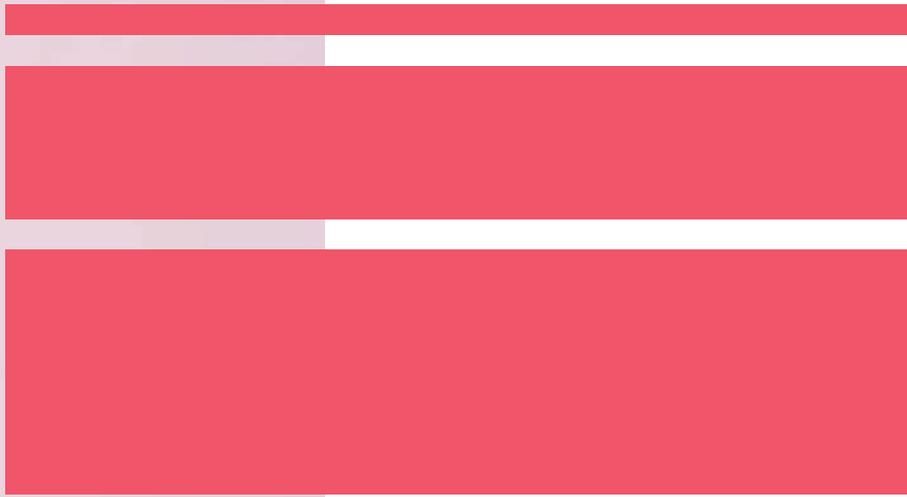
tenía una cocina y la oficina para recibir a las novias. Los mismos clientes me fueron empujando a iniciar la venta al público, y fue para mí todo un reto porque ya era más volumen y llegó la incertidumbre de tener clientes y que no se fuera a mermar el producto”, dijo Gaby, quien tiempo después abriría la sucursal La Aurora con venta al público y la remodelación a la tienda inicial.

Con la llegada de la pandemia las ventas de sus postres crecieron, así como su producción y de trabajar un turno, comenzó hacer tres, operando durante las 24 horas del día, para poder abastecer las necesidades de los fieles consumidores. “Nos llegaron tantos pedidos que me frustraba decir que ya no había pasteles, por eso también tuvimos que cambiar de planta. Yo quería uno de 550 m² y al final me quede con una de 3 mil 500 m². La construimos y nunca me imaginé que en tan poco tiempo alcanzaríamos casi el 70 por ciento de su capacidad”. Actualmente, la empresa está negociando para iniciar con la exportación de pasteles con una marca alterna en Estados Unidos.

Los triunfos alcanzados también llegaron con el lanzamiento de su blog Repostería Sin Filtro, Gaby logró un alcance a más personas y formar una comunidad amante de los postres. “Me encanta motivar a la gente a que emprenda, a que se lance y en el blog comparto recetas hechas con ingredientes que las personas tiene en sus casas, porque también creo que, si mis clientes me han dado mucho, con esto me gusta regresales un poco de todo el amor que me han dado. Tanto ha sido el impacto de mi blog que varias personas me han invitado a las aperturas de sus negocios inspirados en mí, en la pastelería y eso me da mucha satisfacción, señaló.

“A mí me apasiona la repostería, porque es mi negocio y mi vida. El llegar a tantos hogares para endulzar la vida de la gente no tiene comparación”, concluyó la empresaria. ♦





GABBY ELIZONDO

PATO CASTILLO



Desarrolla conceptos con genialidad

Su inquietud por crear nuevos conceptos y dar forma a cualquier giro de negocio, ha llevado a Pato Castillo a ser un emprendedor de proyectos exitosos, no solo en Nuevo León sino a nivel internacional.

Originario de Veracruz, Castillo se considera regio por adopción pues desde hace más de una década llegó a la ciudad de Monterrey en su faceta como futbolista, para posteriormente cursar sus estudios en la UDEM y terminar su formación en Administración de Empresas en 2013.

Pato se aventuró a su primera experiencia como emprendedor en 2011, con la apertura de una tienda de ciclismo cuando tenía 23 años. “Logramos cosas interesantes, ya que aterrizamos un proyecto innovador en el que más allá de la venta de bicicletas, se creó un concepto diferente, un espacio lleno de experiencias. Tuvimos un mercado increíble, aunque con problemas administrativos por mi falta de experiencia en el tema financiero. Sin embargo, transformamos el negocio dentro del ramo de tiendas de ciclismo”, platicó Pato.

En 2014, gracias a su lado creativo e ingenioso fundó Grupo Meraki, “La idea era hacer un consorcio que atacara diferentes mercados, que fuera multidisciplinario y abarcar varios proyectos. Con el paso del tiempo nos fuimos diversificando al dividir empresas por giro”, explicó.

Una de ellas es Grupo Meraki, casa creativa con diferentes marcas, una de ellas importante en el mercado de bodas: Meraki Weddings. “A este proyecto le tengo un gran cariño, tenemos un gran equipo conformado por un grupo multidisciplinario, con talento en el área de cinematografía, fotografía, audio, iluminación, diseño, etcétera. Gracias a este conjunto hemos logrado ser reconocidos a nivel internacional, logrando reconocimientos importantes, premios y menciones en revistas de alto nombre”, detalló.

La segunda empresa es Grupo Herca, fundada por Castillo y Jorge Hernández, su actual socio Director. Es un despacho de arquitectos que tuvo el banderazo de salida hace cuatro años, hoy en día han participado en más de 60 proyectos residenciales.

En su búsqueda por diversificarse, en conjunto con sus padres creó en 2016 COFINCAF, empresa enfocada al café. Sus padres se habían dedicado a este giro por más de 30 años “Mis papás y un servidor tomamos la decisión de crear este grupo cafetalero enfocados en la integración vertical, los viveros, fincas, producción industrial y comercialización del grano. Uno de los grandes logros fue haber obtenido la certificación de Rain Forest Alliance”, señaló.

De la mano de los objetivos logrados en la industria cafetalera, en 2018 se funda Grupo Toscaf, empresa dedicada al último eslabón de la cadena, de ahí nace la marca Kali Coffee Rosters, especializada en café de calidad y un ‘coffee shop’ del mismo nombre, ubicado en Gómez Morín, esto en sociedad con su papá y cuñado Juan Carlos García. “Hoy en día se han unido tres socios más en México y Estados Unidos para seguir creciendo la marca a niveles internacionales. Kali Coffee Rosters, como todos los demás proyectos consisten en crear cultura, vender una experiencia y tener tendencia en este ramo”, dijo el empresario.

Recientemente, participa también Taquería Centinela, ubicada en Centrito Valle, y cuyo menú está centrado en la cocina casual de Mexicali.

Para Pato, la clave para que los proyectos sean un éxito es trabajar en un concepto, desarrollarlo y hacerlo distinto. “Creo que veo la oportunidad, veo la manera de cómo aterrizarla y he tenido la fortuna de coincidir con las personas correctas en el momento correcto. Me considero apasionado en crear un concepto, en la parte creativa; pero siempre busco asociarme con profesionales en cada uno de los nichos que he emprendido”, indicó.

“He aprendido que cualquier emprendimiento debe ser coherente con quien eres, con lo que ofreces y con lo que haces. La transparencia es clave”. Creo fielmente en que el primer ‘drive’ nunca debe ser el tema económico, sino crear experiencias, ser tendencia, enaltecer un producto, crear comunidad, impactar de forma positiva en cualquier nicho y solo después de eso vendrá el crecimiento en el tema personal, económico, profesional y de nuevos contactos, asegurado. ♦

Ofrece salud financiera al alcance de todos

Respaldado por una amplia experiencia en el mundo de las finanzas, Andrés Quintanilla se abre camino con su innovadora aplicación Monto, que tiene el propósito de llegar a más de 1 millón de personas en México.

La 'startup' tiene como finalidad mejorar la salud financiera de los colaboradores, pues además de ser una prestación que las empresas pueden ofrecer sin ningún costo, la aplicación tiene muchos beneficios. Monto ayuda a las empresas a reducir costos, mejorar la productividad, reducir la rotación y mejorar la satisfacción de los colaboradores. "El servicio de Monto permite a los colaboradores cobrar lo que llevan ganado por sus días trabajados antes del día de pago de la empresa. No es un adelanto, préstamo, ni crédito, simplemente ofrecemos a los colaboradores la flexibilidad de acceder a su dinero de una manera fácil, rápida y confidencial así ante cualquier emergencia o imprevisto tienen acceso a una fuente de liquidez transparente y de bajo costo.", detalló el joven de 31 años.

Andrés es ingeniero industrial de la Universidad de Michigan donde al tomar clases de ingeniería financiera encuentra su pasión por las finanzas. Al percatarse de su talento, el banco Goldman Sachs le ofreció trabajo en su división de banca privada en Suiza, fue ahí su introducción al mundo financiero. Su interés por los mercados le abrió la oportunidad de mudarse a Londres para trabajar en el área de 'trading' del mismo banco donde paso casi 3 años de su carrera. En 2018 se graduó del MBA de Cornell University y regreso a trabajar a Goldman Sachs esta vez en Nueva York en la división de

banca de inversión. "Tuve que pasar un tiempo en México en lo que renovaba mi visa de trabajo y es ahí cuando comienza mi inquietud de formar una empresa", recordó el empresario.

En octubre de 2019, Andrés funda Monto, con la idea de crear productos y servicios financieros de calidad en México que fueran accesibles para todos. "Arranqué el proyecto con un piloto, respaldado con un plan de negocios. Tenía muy claro que quería que fuera un producto fácil de usar, con costos accesibles, transparente y sin requerimientos complicados para los usuarios. La plataforma de Monto se creó para ayudar a los millones de mexicanos que viven de quincena a quincena y que ante la falta de una mejor alternativa acuden a productos como adelantos, préstamos o créditos - productos con costos y requerimientos excesivos", añadió el ingeniero.

Monto ya cuenta con presencia en Nuevo León, Tamaulipas, Sonora, Coahuila, México, Querétaro y Guadalajara. La empresa continúa con su misión de educar al mercado sobre los beneficios que ofrece su plataforma innovadora para las empresas y sus colaboradores.

Por otro lado, Andrés destacó que Monto cerro una ronda de capital muy exitosa a principios de este 2021, con esto busca expandir el equipo de manera importante para poder llegar a otros lugares del país y acelerar el crecimiento de la empresa. "Vamos a continuar sacando productos y servicios innovadores al mercado; el plan es seguir siendo un agente de cambio en la industria financiera para mejorar la calidad de vida de millones de personas en México y América Latina", afirmó el emprendedor.♦



ANDRÉS QUINTANILLA



ALE RUBIO



De 'coach' a emprendedora digital

Con el fin de ayudar a las personas a llevar una vida más saludable, en enero de 2021 Ale Rubio creó FIT by Ale, plataforma digital de suscripción que ofrece clases de entrenamiento virtual y a la par lanzó la aplicación que lleva el mismo nombre, la cual ya alcanza fama internacional. El emprendimiento vino a raíz de la pandemia a través de su Instagram que hasta el momento tiene más de 140 mil seguidores. Aunque anteriormente ya tenía la inquietud de impartir clases de manera digital, el confinamiento le dio el empujón que necesitaba para comenzar este novedoso proyecto.

“Me di cuenta que me apasiona dar clases de ‘fitness’, me encanta motivar a la gente, en especial a las mujeres a que sí se puede tener un momento del día para hacer ejercicio, cuidar su cuerpo y sobre todo llevar un estilo de vida más sano; además me di cuenta que podía hacer negocio juntando mi pasión con el deporte”, detalló la famosa coach quien antes del encierro por la pandemia se dedicaba a ser instructora de clases personalizadas en gimnasios de Monterrey”, dijo.

En un inicio, cuando se pensaba que el encierro por la pandemia duraría solo cuatro semanas, Ale comenzó a compartir rutinas de entrenamiento de manera virtual, y el pago era de 400 pesos por la suscripción mensual, pero nunca imaginó que el proyecto que inició en Instagram, con el que se dio a conocer, se extendería a 8 meses, para después migrar sus entrenamientos a la aplicación y hacerlo de manera más formal.

“Al principio no llevaba ningún récord, ni formulario de la gente que se inscribía. Con el tiempo mi marido me empezó a ayudar

con a tener un sistema de renovaciones de pago, a llevar un orden; empecé a utilizar otras herramientas que tiene Instagram y así hemos ido afinando detalles”, aseguró Ale.

Desde hace siete años Ale está involucrada en el mundo del fitness, sin embargo, desde pequeña jugó basquetbol, practicaba atletismo y diferentes tipos de baile. La ‘coach’ estudió Mercadotecnia, carrera de la cual está apasionada porque le ha abierto las puertas en el mundo digital para la promoción de su innovador emprendimiento de clases en línea.

“Me encanta mi carrera, ha sido una de mis herramientas para darme a conocer e innovar constantemente al lanzar promociones o hacer colaboraciones con expertas de otras áreas, en las cuales ellas me recomiendan y yo a ellas”, detalló.

El mayor de los retos de la entrenadora ha sido balancear su tiempo, porque cada vez más personas la contactan para colaborar con su marca y al mismo tiempo Ale busca estar cerca de su familia y del hogar. “Ser mamá y a la par seguir innovando, hacer una conexión con tu audiencia y dar mensajes positivos, además de tener tiempo para formar colaboraciones y pensar en la creación de nuevas herramientas para la plataforma ha sido todo un reto que sin duda está basado en saber tener un equilibrio”, compartió.

Para la instructora es esencial continuar nutriendo de herramientas la aplicación para cuidar el bienestar de las mujeres, principalmente. “Acabamos de lanzar un reto que monitorea los récords que hacen entre las amigas, se pueden enviar notificaciones para motivarse entre ellas y que formen grupos dentro de la comunidad de FIT by Ale para hacer ejercicio y retos”, dijo la emprendedora digital.♦

Revoluciona la escena del marketing con su agencia

La eficacia en reaccionar rápido a las situaciones inesperadas que se presentaron ante la llegada de la pandemia ha sido el mayor reto que Juan Pablo Castuera Zubieta y Landa ha enfrentado, pero que, sin duda ha logrado avanzar de forma exitosa.

“Cuando llegó el COVID-19 el año pasado nadie se imaginó que cambiaría nuestra forma de trabajar. En menos de 24 horas llegaron los cierres, el trabajo de ‘home office’, las medidas de sanidad y tuvimos que planear estrategias que antes nos llevaban, meses, semanas o hasta un año, en tan solo cuestión de horas”, recordó Juan Pablo Castuera, director de la empresa.

Relativo Marketing logró mantenerse a flote durante esta crisis sanitaria, innovando en la forma de trabajar con sus marcas que confiaron plenamente en ellos para juntos crear estrategias de comunicación. “Tuvimos poco tiempo para poder planear las formas en que nues-

tros clientes se iban a dar a conocer a su público y la manera en que iban a estar operando, para ello fue muy importante el uso de las redes sociales que se ha vuelto indispensable para los negocios”, señaló Juan Pablo.

El experto en mercadotecnia dijo que para este 2021 habrá muchos comercios que desafortunadamente tendrán que cerrar a raíz de todo lo que viene pasando con la pandemia, pero por otro lado habrá más que se quieran sumar a tener estrategias digitales. “Esta época fue importante para que varias empresas que no manejaban redes sociales valoraran este tipo de servicios como el que nosotros ofrecemos, para buscar entrar y posicionarse en los medios digitales que se han vuelto imprescindible y la idea es cumplir con todas sus expectativas; nosotros deseamos y esperamos poder trabajar con la mayor cantidad de marcas posibles y con la mejor calidad” aseguró Castuera. ♦





**JUAN PABLO
CASTUERA
ZUBIETA Y LANDA**



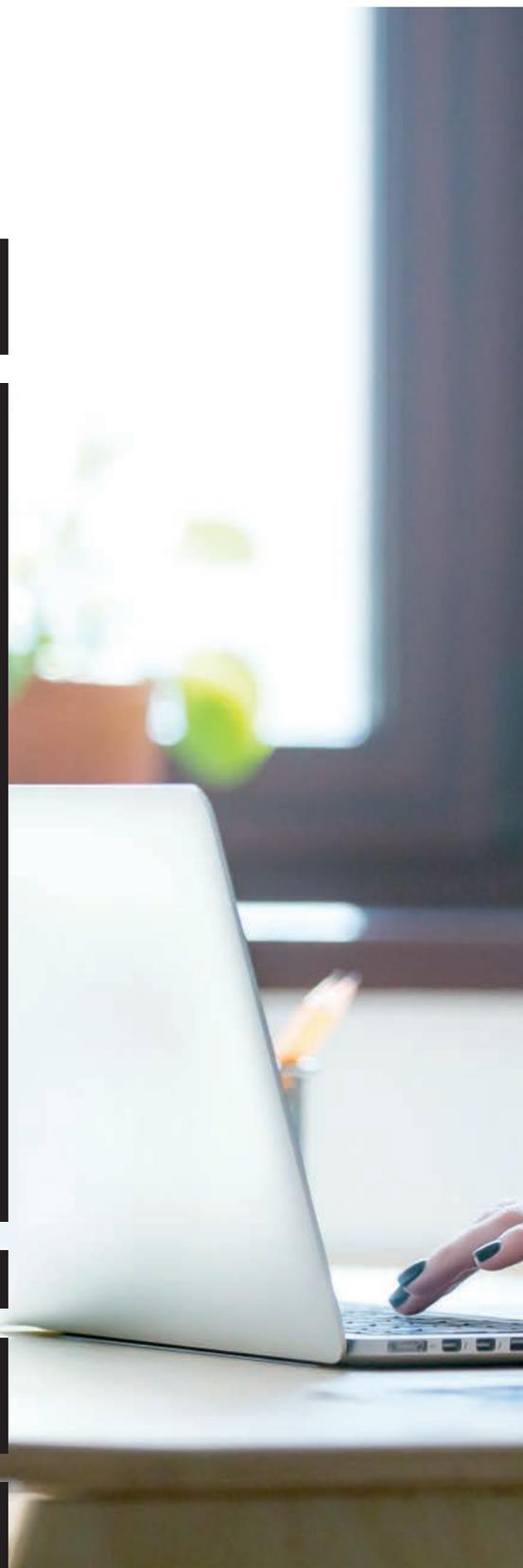
Revolución educativa: la nueva realidad

Por Armando Castil Rosell

📧 @manyecastil

La pandemia nos ha cambiado a todos, nuestro entorno ha sido movido por un temblor monumental de proporciones que aún no podemos medir del todo. Todos los aspectos de nuestras vidas ya cambiaron o están cambiando, la dicotomía de salud y economía abarca demasiados factores importantes y entre la más influyente está la educación académica. Nuevas maneras se han encontrado para no dejar de prepararnos y en eso la tecnología ha sido la llave. Más allá de la tragedia de tener a nuestros niños fuera de sus aulas y a muchos sin acceso a nuevas tecnologías, hoy hablaremos de la educación superior en estos tiempos, carreras universitarias online que han sido un salvavidas para quienes ya dueños de sus decisiones optaron por seguirse preparando desde sus hogares.

La oferta de carreras en línea se ha ampliado de manera monumental. Me encargaré de poner en esta columna casos concretos para que le sean de utilidad.



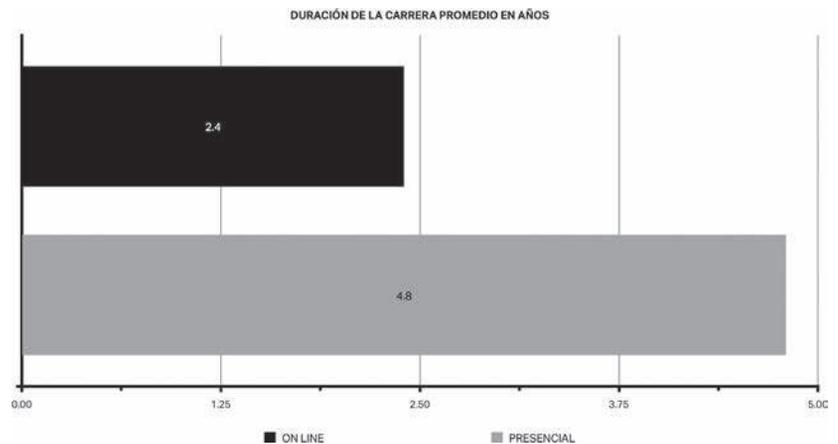
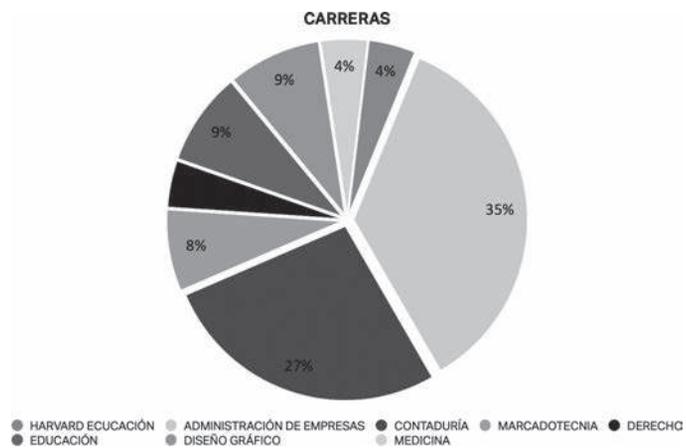
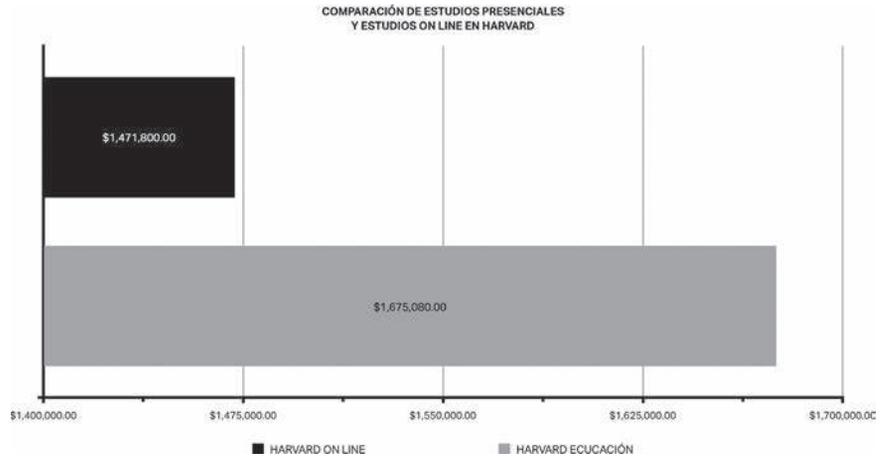


Presencial vs. en línea: misma calidad, diferencia abismal de presupuesto

Lo primero es elegir qué estudiar, pero casi en igual importancia es cuánto cuesta. Me voy a ir al ejemplo más costoso para que noten la diferencia de estudiar en casa o ir a una universidad de prestigio de manera presencial. La Universidad de Harvard planea que los cursos de pregrado y posgrado 2021 sean en línea, aunque su campus no estará cerrado, limitará su capacidad al 40 por ciento. La institución mantendrá intacto el costo de la matrícula, que es de \$51,904 dólares, aproximadamente \$1,038,080 pesos mexicanos. Además de esto, los residentes del campus tendrán que absorber el costo de someterse a pruebas de COVID-19 cada tres días. Aquí viene lo interesante: estudiar en Harvard también genera otros gastos, como hospedaje, libros y pago de accesos tecnológicos; mientras que hacerlo en línea te ahorra el hospedaje, alimentos y servicios públicos, el semestre tiene un costo de \$21,686 dólares, unos \$433,720 pesos.

Asimismo, estudiar en modalidad presencial también conlleva el contratar un seguro de gastos médicos con un costo de \$5,128 dólares, alrededor de \$102,560 pesos. Aunado a esto, los gastos personales se estiman en \$4,170 dólares, o sea unos \$83,400 pesos. En libros y suministros, Harvard cobraría por semestre \$866 dólares, que en nuestra moneda serían unos \$17,320 pesos.

En conclusión, si usted tiene para la matrícula y los libros, hoy estudiar en Harvard está mucho más "accesible" al hacerlo de manera remota, esto si acredita sus requisitos de admisión. En concreto, el ahorro puede llegar a ser de casi un millón de pesos, en proporción esto funciona en todos los casos, estudiar en línea es menos costoso y más práctico.





Las carreras de hoy en nuestro país

En México, las carreras más solicitadas siguen siendo las tradicionales. Aún no hemos dado totalmente el brinco a buscar carreras del futuro, más cortas y más especializadas.

Esta pandemia es una gran oportunidad para que los jóvenes mexicanos que estén buscando una profesión encuentren un abanico mucho más amplio no solo de universidades y carreras, sino también con características como que pueden ser instituciones ubicadas prácticamente en cualquier lugar del mundo, de prestigio, o especializadas en los oficios modernos, como lo son hoy en día la logística y la tecnología.

En datos de OCC México, los cursos de títulos en línea más solicitados en nuestro país son: Ingeniería Industrial, Administración de Empresas, Contaduría, Mercadotecnia y Derecho. El auge por buscar nuevas disciplinas sigue algo dormido en nuestros jóvenes.

Estudiar en línea da muchas ventajas, además de las ya citadas (son más baratas y hay más opciones), el estudiante va a su propio ritmo, las puede estudiar en menor tiempo adelantando unidades, la carrera tiene validez oficial, se puede sin mayor problema combinar trabajar y estudiar, lo cual fomenta la responsabilidad al convertir al estudiante en una persona autónoma.

En México falta aún un sitio web que conjunte la mayoría de oferta en cuanto a carreras e instituciones para estudiar en línea. Una página bastante buena es cursos-en-mexico.com.mx que ha agregado la opción 'online' para que busques una carrera o una maestría en la institución de tu preferencia y te ofrece información de rango de precios. Esta página es para opciones en universidades mexicanas.

Otras opciones para poder estudiar en línea en prácticamente cualquier país son Khan Academy, organización sin fines de lucro que funciona por medio de donaciones y que es para cualquier persona que quiera aprender y ofrece toda clase de cursos especializados, el registro es totalmente gratuito; y edX, que cuenta con desde cursos gratuitos con o sin diploma (el diploma o certificado puede generar costo), hasta carreras certificadas por las universidades más prestigiosas del mundo (éstas sí tienen costo), la variedad de opciones que puedes encontrar en esta página es impresionante, sinceramente la recomiendo para todo aquel que esté buscando opciones en universidades de prestigio, este es el momento indicado.

Busque adaptarse a esta nueva normalidad que finalmente, si le vemos su cara positiva, nos abre un abanico de opciones para estar mejor preparados para el futuro.



EL MODELO EDUCATIVO DE HOY

The page features a decorative background with several elements: a series of black wavy lines at the top; a large pink square on the left side; and several black graduation caps with tassels scattered across the page. A thin pink line forms an oval shape around the text block.

EN NUESTRA EDICIÓN DE MARZO 2021,
PRESENTAMOS LAS MEJORES PROPUESTAS DE
EDUCACIÓN MEDIA, UNIVERSITARIA Y CONTINUA
DE LA REGIÓN, DESTACANDO LAS
CARACTERÍSTICAS MÁS REPRESENTATIVAS DE
CADA INSTITUCIÓN Y HABLANDO SOBRE SUS
ALIANZAS Y CONVENIOS INTERNACIONALES, LA
OPORTUNIDAD DE REALIZAR PRÁCTICAS EN
ORGANIZACIONES, EL SISTEMA EDUCATIVO QUE
LOS RIGE, ASÍ COMO LA HISTORIA DE UN
EGRESADO EXITOSO.



IPADE Business School

IPADE Business School fue fundada en 1967 con el objetivo de formar líderes mediante una propuesta académica innovadora, enfoque global, responsabilidad social y capaces de transformar a las organizaciones y a la sociedad.

Lo que distingue la personalidad del IPADE es su atención a los empresarios y el vivir la realidad que viven ellos, tratando de aportarles valor desde una perspectiva académica que les resulte por un lado relevante, pero práctica y que a la vez que sea ese punto de reunión donde encuentres autenticidad, relevancia, diálogo, comunidad de personas y un entorno donde entre compañeros te puedes encontrar para mejorar los ámbitos de tu vida, de tu empresa y tu entorno familiar.

IPADE cuenta con tres sedes fijas en la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, además, tiene presencia en las ciudades más importantes del país a través de sus sedes itinerantes.

IPADE Business School está presente en los diversos rankings internacionales y se mantiene vinculado con diversas instituciones internacionales que acreditan, reconocen y fortalecen la calidad académica de los programas del Instituto. De esta forma, nuestra escuela de negocios permanece en un proceso constante de mejora para garantizar la relevancia de nuestra oferta académica.



Es común que cuando las empresas van creciendo uno como empresario o director va enfrentando nuevos retos cada vez más complejos de resolver. Al buscar ayuda y, sobre todo, consejos de otros empresarios para encontrar la forma de asumir estos retos fue que analice la posibilidad de cursar un MBA. Evalué las alternativas y así fue que me decidí por la Maestría en Dirección de Empresas para Ejecutivos con Experiencia (MEDEX) del IPADE y, sin duda alguna, ha sido una de las mejores decisiones que he tomado en mi vida.

Adicional al conocimiento adquirido durante el Programa, el IPADE te permite generar una red de contactos con los empresarios y líderes de opinión más importantes de México lo cual suma mucho para tu mismo desarrollo profesional.

El IPADE al estar centrado en la persona más que en el negocio mismo, busca formar a la persona desde una perspectiva más integral para desarrollar un mejor directivo. Este set de habilidades adquiridas durante la maestría fueron una formación muy sólida que hoy me ayuda a evaluar mejor el entorno mundial, entender los retos que estamos viviendo y tomar lo mejor de cada situación para tratar de hacerle frente en los diferentes ámbitos de la vida.

José Ángel Gigi Kawas
Director General de Alcore y
egresado del Executive MBA (MEDEX)

Oferta académica

- Máster en Dirección de Empresas para Ejecutivos con Experiencia, MEDEX (Executive MBA)
- Máster en Dirección de Empresas, MEDE (Full-time MBA)
- Programas de Alta Dirección y Perfeccionamiento Directivo
- Programas Enfocados en Consejos de Administración



IPADE
BUSINESS SCHOOL
UNIVERSIDAD PANAMERICANA

📍 Blvd. Díaz Ordaz No 100, Col. Santa María, 64650, Monterrey, N.L.

☎ 81 8220 0200

🌐 ipade.mx

📘 IPADE Business School

📧 @ipade

📺 IPADE Business School

📺 IPADE Business School

CITY SPORT CITY SPORT CITY SPORT
com.mx

¡LLEGÓ LA HORA!

DE LIBERAR EL

BIENESTAR

QUE VIVE #ENTI



DESCARGA Y OBTÉN
TU PASE DE CORTESÍA



EGADE BUSINESS SCHOOL

CHALLENGE THE PRESENT, SHAPE THE FUTURE

EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey es reconocida mundialmente como la institución líder en educación empresarial en México y América Latina, comprometida con el empoderamiento de líderes omniemprendedores que crean valor compartido y transforman a la sociedad.

Su modelo académico innovador, sus programas reconocidos internacionalmente, sus profesores de clase mundial y su destacada comunidad global de egresados, posicionan a EGADE Business School como la escuela de negocios #1 en la región latinoamericana, de acuerdo con los mejores rankings a nivel global, como QS, Eduniversal y Financial Times.

La Escuela tiene presencia a través de sus sedes en la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, y de sus programas fly-in MBA en Querétaro, y Lima, Perú. EGADE Business School pertenece al selecto grupo de sólo el 1% de las escuelas de negocios de todo el mundo distinguidas con la triple corona de acreditaciones internacionales: Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB), la Association of MBAs (AMBA) y el European Quality Improvement System (EQUIS). EGADE Business School es miembro fundador de la Global Network for Advanced Management, una red de 32 escuelas de negocios líderes en diversas regiones y países, comprometida en contribuir a través de la educación empresarial con soluciones para los principales retos globales.



EGADE Business School
Tecnológico de Monterrey

EGADE Business School
sede Monterrey

📍 Eugenio Garza Lagüera y Rufino Tamayo, Valle Oriente, San Pedro Garza García, 66269, Nuevo León
🌐 egade.tec.mx/
✉ admision.egade@itesm.mx

📘 EGADBusinessSchool
📱 @egade
📧 egadebusinessschool
🏢 EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey
📺 EGADBusinessSchool

Programas de posgrado: Redefiniendo el Liderazgo

Master in Business Management

Experiencia transformacional, intensiva e ideal para recién graduados y jóvenes profesionales que buscan acelerar el crecimiento de su carrera profesional desde el inicio.

- **Formato:** Tiempo completo
- **Duración:** 12 meses
- **Idioma:** Inglés
- **Sedes:** Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara
- **Fecha de inicio:** Septiembre

EGADE MBA

Desarrolla habilidades excepcionales de innovación, pensamiento crítico, negociación, resolución de conflictos y liderazgo, para transformar organizaciones en un entorno disruptivo.

- **Formato:** Tiempo parcial
- **Duración:** 18 meses
- **Idioma:** Español / Inglés
- **Sedes:** Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara y Querétaro (formato 'fly-in')
- **Fecha de inicio:** Abril y septiembre

EGADE - UNC Charlotte MBA in Global Business Strategy

Doble grado diseñado en colaboración con Belk College of Business de la Universidad de Carolina del Norte en Charlotte, impartido completamente en Monterrey por profesores de ambas escuelas.

- **Formato:** Tiempo parcial
- **Duración:** 2.5 años
- **Idioma:** Inglés
- **Sede:** Monterrey
- **Fechas de inicio:** Abril y septiembre

Maestría en Finanzas

Permite dominar los aspectos bancario, corporativo y bursátil del entorno financiero y participar proactivamente en la transformación del sector.

- **Formato:** Tiempo parcial
- **Duración:** 18 meses
- **Idioma:** Español / Inglés
- **Sedes:** Ciudad de México y Monterrey
- **Fecha de inicio:** Abril y septiembre

Especialidad en Estrategia Digital (nuevo)

Programa dirigido a profesionales que busquen dirigir y aplicar proyectos de transformación digital para solucionar las necesidades de su empresa.

- **Formato:** Tiempo parcial
- **Duración:** 12 meses
- **Idioma:** Español
- **Sede:** Monterrey
- **Fecha de inicio:** Septiembre

Maestría en Business Analytics (nuevo)

Proporciona habilidades de analítica de datos para transformar las organizaciones y proporcionar una ventaja competitiva en el nuevo panorama empresarial.

- **Formato:** Tiempo parcial
- **Duración:** 2 años
- **Idioma:** Español
- **Sede:** Monterrey
- **Fecha de inicio:** Abril y Septiembre



1 GIGA DE VELOCIDAD

INTERNET DEDICADO PARA TU EMPRESA



RED LOCAL
Instalamos y administramos la infraestructura de red local de tu empresa, soluciones a la medida



INTERNET DEDICADO
Te damos el mejor soporte técnico y el Internet con la mayor velocidad para tu negocio



TELEFONÍA FIJA
Entregamos equipo telefónico, conmutador PBX en la nube, planes de llamadas salientes y portabilidad numérica

Llámanos: (81) 8852 3700
ventas@citro.mx

CITRO.MX



Universidad Iberoamericana de Monterrey

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

La tendencia actual de resolver las necesidades en áreas estratégicas en el país, demandan cada vez más profesionales especializados en administración de proyectos, que estén altamente capacitados para definir, organizar, planear, ejecutar y concluir exitosamente proyectos.

Administrar proyectos requiere de competencias especiales para ser efectivo en dichas áreas estratégicas. Este programa tiene como objetivo el de formar profesionales capaces de aplicar creativamente los principios y métodos de la Administración de Proyectos a las empresas, contribuyendo al logro de sus objetivos estratégicos, apoyando a la formación y capacitación de líderes de proyectos en su desarrollo y el de su entorno.

MAESTRÍA EN EDUCACIÓN Y PROCESOS DOCENTES

La educación se encuentra en constante transformación, lo que implica que los docentes y aquellos profesionistas involucrados en los procesos educativos busquen capacitarse y actualizarse constantemente con la intención de afrontar eficiente y eficazmente los retos que implica dicha transformación, logrando así, un impacto social.

Los egresados se transforman en profesionales de educación que dominan las teorías actuales de conocimiento y aprendizaje, las nuevas estrategias de enseñanza y aprendizaje, así como los modelos y técnicas que le ayuden a reorientar su práctica educativa.

Habilidades y actitudes que el alumno desarrolla

- Ser promotor de la dignidad de la persona fomentando su inclusión, su desarrollo, autonomía y el despliegue de la libertad responsable a favor de la paz y la resolución de situaciones de conflictos.
- Ofrecer servicios de calidad, orientados a la búsqueda de la productividad, sana competitividad y equilibrio con una sólida formación de la ética social humanista.
- Facilitará los procesos de comunicación y expresión de ideas, sentimientos y emociones.

Perfil del egresado

El alumno al egresar, será capaz de:

- Administrar Proyectos
- Dirigir Equipos de Administradores de Proyectos
- Transferir el conocimiento de la Administración de Proyectos



Modesto Arreola 2805, Deportivo Obispedo,
64060 Monterrey, N.L.
81 8348 8830
iberomty.mx

informes@iberomty.edu.mx
iberomty
Ibero Monterrey

Maestrías:

- Desarrollo Humano
- Educación y Procesos Docentes
- Terapia Familiar
- Administración y Alta Dirección
- Administración de Proyectos

Licenciatura en Psicología Enfoque Humanista

IBERO
MONTERREY

UNIVERSIDAD JESUITA

En la Ibero
**ESTAMOS
TRANSFORMANDO
AL MUNDO**

iberomty.mx

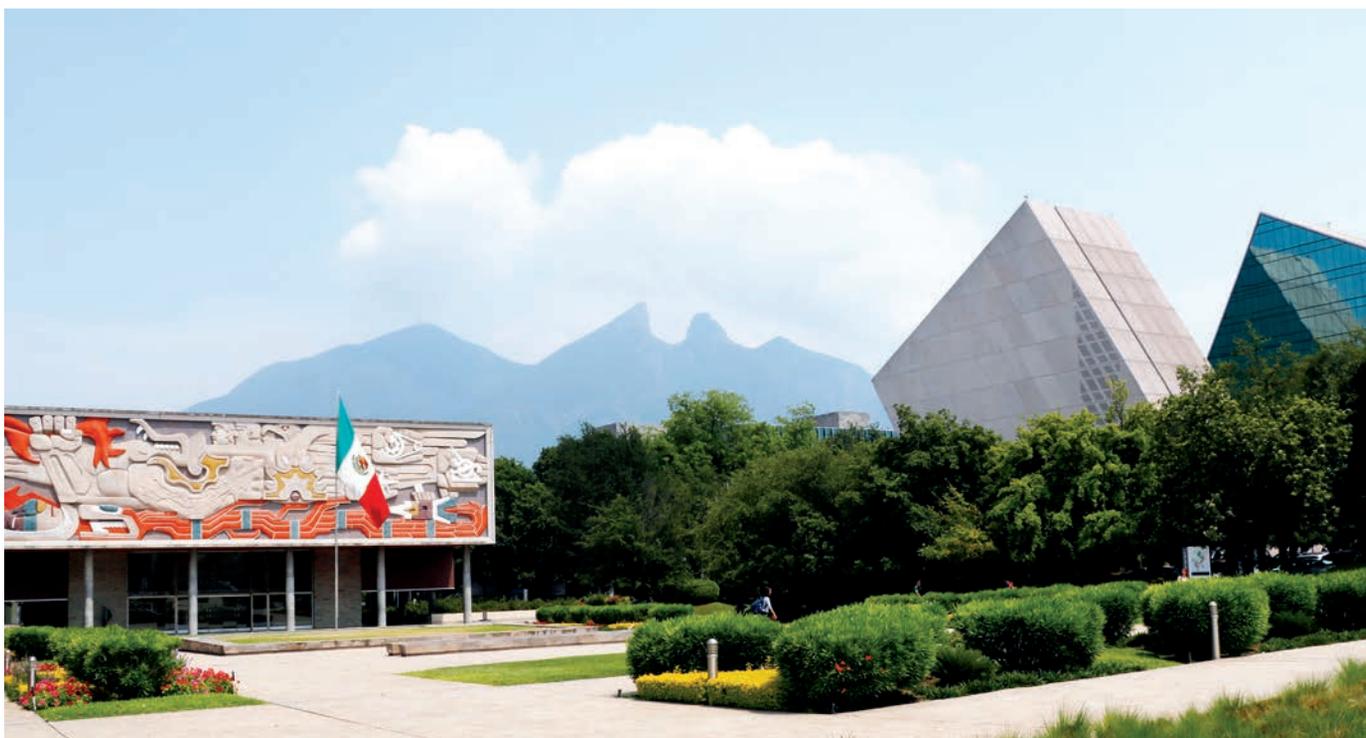
  /Ibero Monterrey

INSCRIPCIONES ABIERTAS, CONTÁCTANOS

informes@iberomty.edu.mx | T. 83488830

Prolongación Modesto Arreola #2805, Col. Deportivo Obispado.

ESTUDIOS CON RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ OFICIAL POR DECRETO PRESIDENCIAL DEL 3 DE ABRIL DE 1981



TECNOLÓGICO DE MONTERREY

Reinventa la manera de vivir carreras universitarias

Los desafíos del mundo, que cada vez es más complejo, veloz e hiperconectado, así como las características de las nuevas generaciones, demandan actualización constante en la educación, por lo que el Tecnológico de Monterrey continuamente ofrece una innovadora oferta académica que responda a los cambios sociales, económicos, laborales, científicos y tecnológicos. En 2013, inició una de las transformaciones más profundas de su historia con el Modelo Educativo Tec21, que arrancó su primera generación en el semestre Ago-Dic 2019.

Después, 2020 aceleró lo que ya comenzaba a marcar tendencia, el combinar actividades presenciales con remotas, así que a un año de haber iniciado con Tec21 la institución inicia el semestre Ago-Dic 2020 privilegiando la salud y la seguridad, además de asegurar la calidad y continuidad del aprendizaje con HyFlex+ Tec, que es una experiencia educativa híbrida y flexible que hace posible adaptarse a escenarios variables en distintos momentos del semestre, de acuerdo al semáforo de cada ciudad, cada campus e incluso las necesidades particulares de estudiantes y profesores.

Oferta educativa

El desarrollo y aprovechamiento de tecnología inteligente y la creación de soluciones transformadoras para los retos sociales, laborales y educativos del futuro dio lugar al diseño e integración de siete nuevos programas académicos a su oferta de 44 carreras.



Av. Eugenio Garza Sada 2501 Sur,
 colonia Tecnológico, Monterrey
 +52 (81)83582000

tec.mx
 TecdeMonterrey
 TecdeMonterrey



Universidad de Monterrey

Más de 50 años de excelencia educativa

LA UNIVERSIDAD EN DATOS

- +13,200 estudiantes actuales
- +50,000 egresados
- Acreditada por Southern Association of Colleges and School (SACS)
- Forma parte de Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACBS)
- Integrada a la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES)
- +1,300 profesores, 83 catedráticos pertenecen al Sistema Nacional de Investigadores (SIN)

La Universidad de Monterrey fue fundada en 1969 por un grupo de empresarios y cinco congregaciones religiosas. Es una institución privada, que se distingue por ofrecer un Plan Personal de Formación único para cada estudiante de acuerdo con sus características personales e intereses profesionales, a fin de que alcance su máximo potencial, en un entorno de alto rigor académico y visión internacional.

Cuenta con importantes acreditaciones nacionales e internacionales que reflejan el compromiso constante por ofrecer programas de alto nivel, con el soporte de un cuerpo académico docente e infraestructura de clase mundial. Sus modernas instalaciones, incluyen edificios como el Centro Roberto Garza Sada de Tadao Ando y Estoa de la autoría de la Arquitecta Tatiana Bilbao. Al día de hoy la UDEM es reconocida como reconocida como una de las instituciones educativas de mayor renombre en el país.

OFERTA EDUCATIVA

Preparatoria

- 4 tipos de bachillerato: Bicultural, Bilingüe, Internacional y Multicultural

Profesional

- 46 carreras en las áreas de: Arte, Arquitectura y Diseño, Ciencias de la Salud, Derecho y Ciencias Sociales, Educación y Humanidades, Ingeniería y Tecnologías y Negocios

Posgrados

- 18 programas de maestría
- 13 especialidades de posgrado
- 37 especialidades médicas y un doctorado

UDEM

Av. Ignacio Morones Prieto
4500 Pte. C.P. 66238
(81)8215 1000

<https://www.udem.edu.mx/>
Universidadde monterrey
@udem

@genteudem

CECVAC

International School

Educating from within

CECVAC International School es un colegio católico con 48 años de trayectoria que proporciona a sus alumnas una formación integral buscando siempre la excelencia académica con las más recientes tendencias educativas y los más altos estándares internacionales. Cuenta con grados desde Bambolino 2 hasta 9no en 'middle school' (3ro de secundaria).

Asimismo, es parte de una red internacional de colegios, Red Semper Altius, que tiene más de 65 años de experiencia en 19 países en América, Europa y Asia.

En su programa, inglés es mucho más que una materia. La ventaja principal de su sistema bilingüe es el enfoque académico que se le da al aprendizaje del idioma. Este enfoque, favorece la obtención de un amplio vocabulario y el pleno desarrollo de su capacidad de expresión y comprensión, dándoles la oportunidad a sus alumnas de desempeñarse exitosamente en el plano académico y profesional.



Programas educativos

Ofrece un programa pedagógico de personalización del aprendizaje con altos estándares educativos que buscan impulsar las competencias y habilidades de cada alumna.

A través de éste pueden adquirir aprendizajes por medio de proyectos que requieren trabajo colaborativo, pensamiento crítico y creatividad para encontrar soluciones a problemas o retos planteados.

Con esto se puede asegurar que cada alumna dé sentido a lo que aprende, logrando así un aprendizaje activo y significativo.



Tecnología

Para potenciar su aprendizaje, cada alumna cuenta con un iPad, con el que trabaja para elaborar proyectos creativos utilizando apps y plataformas digitales las cuales facilitan desde la investigación hasta la presentación y socialización de los mismos. Volviéndose así, creadora de su propio contenido y enriqueciendo sus clases con distintas experiencias de aprendizaje a través de proyectos digitales de manera individual y transversal. Algunos de estos proyectos han sido distinguidos a nivel internacional, teniendo presencia en conferencias como "International Society for Technology in Education", participaciones en FIRST LEGO League y la re acreditación de Apple Distinguished School por el uso e impacto de la tecnología en el proceso de aprendizaje de las alumnas, desarrollando en ellas habilidades como pensamiento crítico, lógico, creatividad, innovación, indagación y colaboración.

Certificaciones

- Cognia (antes AdvancED)
- Apple Distinguished School
- Semper Altius

Deporte

Las actividades deportivas son de gran valor para el colegio, cuenta con equipos de atletismo, natación, basquetbol, soccer, gimnasia, softbol y voleibol.

Cultural

Cuenta con varias academias culturales vespertinas (opcionales) que incluyen, teatro, pintura, piano, coro, cocina, tejido, entre otras.

Aprendizaje en línea

Es un modelo semi-sincrónico que busca el logro de los aprendizajes de las alumnas.



Av. Alfonso Reyes 400 Ote., colonia San Patricio,
San Pedro Garza García
(81)12575050
admisiones@cecvac.com
cecvac.com
CECVAC International School
cecvac_international_school



Jaime Campos
FOTÓGRAFO

 [jaimecamposfoto](https://www.instagram.com/jaimecamposfoto)

info@jaimecampos.com
www.jaimecampos.com

 81-1500-5183

American Institute of Monterrey

AIM For Global Excellence

El AIM es un colegio privado que ofrece servicios educativos bilingües para alumnos de 2 a 18 años, en tres campus: San Pedro, Valle Oriente y AIM Preparatory School. Con más de 50 años de experiencia, el AIM es reconocido a nivel local, nacional e internacional por su excelencia académica, innovación educativa, uso de tecnología de punta en el proceso de enseñanza-aprendizaje, programas robustos en las artes y competitivos en deportes, así como el acompañamiento y preparación de sus alumnos para ingreso a la universidad.

Fundamental en la filosofía educativa del AIM es el desarrollo del potencial de sus alumnos a través del esfuerzo en conjunto entre maestros y padres de familia para la personalización de la educación, incluyendo la promoción de los principales valores universales y el desarrollo de la responsabilidad social entre sus alumnos.

Programas educativos

El AIM ofrece tres modelos educativos en preescolar, primaria, secundaria y preparatoria que se adaptan a las necesidades actuales con visión a futuro.

i-PAL Systems

Es la filosofía educativa registrada por el AIM en la que se integran todos los aspectos importantes en el desarrollo integral del alumno y su objetivo se basa en una educación diferenciada, centrada en el alumno, buscando el desarrollo óptimo de la persona en todos los aspectos. Se implementa desde preescolar hasta preparatoria y engloba los siguientes dos modelos:

• ENJOY

Es un modelo educativo innovador inspirado en la filosofía Reggio Emilia específicamente para los alumnos de pre-escolar. Una de sus características es un currículo flexible que se maneja no por objetivos sino por aprendizajes esperados que incluyen: conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes y valores (universales y globales).

• El modelo educativo APS

Ofrecido en los grados 6 a 12, es transdisciplinario e integral enfocado en el desarrollo de las habilidades del Siglo 21, que conduce a la creación de productos y servicios desarrollados a través de las metodologías de investigación y diseño, y teniendo como base el dominio en las áreas de disciplinas académicas. El programa incluye una variedad de alternativas de Fine Arts, Academias (Administración y Negocios, Artes y Humanidades, Laboratorio e Investigación, Ingeniería y Tecnología), varios cursos electivos (UN, Math Counts, Leadership, Sustainability, etc.) y un tercer idioma (Francés o Alemán).



La transformación del AIM

El AIM ha continuado adaptándose desde un inicio de manera exitosa a los retos que la pandemia COVID-19 ha representado y está ya preparado para iniciar en modalidad híbrida cuando las autoridades lo permitan, cumpliendo en todo momento con los protocolos de seguridad e higiene para toda su comunidad.

El AIM es ahora miembro de Inspired Education Group, una red mundial de colegios premium que fortalece al colegio para preparar a sus alumnos a los cambios y retos del siglo 21 a través de una educación personalizada, balanceada, con una visión y excelencia global.

Nivel educativo

- De preescolar a 12°
- US High School Diploma

Cantidad de alumnos

+1,800

Tres campus

- AIM San Pedro: preescolar a 5°
- AIM Valle Oriente: preescolar a 9°
- AIM Preparatory School: 6° a 12°

Certificaciones

- NEASC
- CIS
- UNESCO Associated School
- Miembro ASOMEX



An inspired school

✉ admissions@aim.edu.mx

☎ 8121522790

☎ 8112025002

🌐 www.aim.edu.mx



SAN ROBERTO INTERNATIONAL SCHOOL

Una experiencia educativa global única en Monterrey

Pertenece a la familia líder de colegios internacionales Premium en el mundo Nord Anglia Education, 69 colegios hermanos que desde 29 países pone a disposición de los alumnos los mejores recursos en favor de su aprendizaje. Adapta individualmente el enfoque a los alumnos que permite lograr resultados académicos sobresalientes mientras se desarrollan las habilidades y la mentalidad para prosperar en un mundo cambiante. La experiencia se enriquece con maestros capacitados a nivel internacional, métodos de enseñanza innovadores, tecnología de vanguardia, infraestructura y oportunidades globales inigualables.

- Cuenta con un equipo de educadores de clase mundial, capacitados continuamente con las mejores prácticas creadas exclusivamente para que los alumnos tengan una experiencia de aprendizaje inmejorable.
- Global Campus forma parte de la plataforma de aprendizaje tecnológica exclusiva para alumnos de Nord Anglia. La plataforma está dirigida a estudiantes e incluye proyectos de aprendizaje auto dirigido, así como actividades que realiza con el apoyo de maestros.
- Enriquece la experiencia de aprendizaje ofreciendo oportunidades más allá de lo tradicional. Desde debates y desafíos en línea, hasta expediciones comunitarias a Tanzania.
- Da vida al aprendizaje con tecnología e instalaciones educativas de vanguardia diseñadas para fomentar la imaginación. Como parte del programa STEAM, ha establecido una colaboración especial con Massachusetts Institute of Technology (MIT) para dar vida a algunos elementos del programa.
- Sabe que la educación tiene el poder de cambiar el mundo, por eso cuenta con un sólido modelo de valores que ayuda a los alumnos a desarrollar la creatividad y la resiliencia que necesitan para hacer del mundo un mejor lugar.
- El aprendizaje de los alumnos va más allá del salón de clases, experimentado la música, la danza y el teatro, como parte importante del plan de estudios. La colaboración de The Juilliard School permite tener acceso a materiales de enseñanza, actividades creativas, información histórica, estrategias de ensayo y recursos de desarrollo profesional.
- Para el San Roberto International School, el éxito académico es solo el comienzo. Fomenta los talentos de los alumnos para que pueda tener éxito en todos los aspectos de su educación, desde los deportes hasta las artes, o la tecnología. Alienta a cada alumno por un amor al aprendizaje, pero, sobre todo, a ser ambicioso.

Historia

- San Roberto International School comienza como un colegio familiar en 1982. El éxito de los grados de preescolar dio como resultado la apertura del programa de primaria y el inicio del programa bilingüe.
- El campus San Agustín abre sus puertas en 1984.
- En septiembre de 1994 se inaugura el campus Valle Alto.
- Después, en diciembre de 2002 fue acreditado por la Southern Association of Colleges and Schools (SACS) y a la fecha mantienen la acreditación SACS, AdvancED, ahora como Cognia.
- En junio de 2015, el San Roberto se unió a Nord Anglia Education, y es entonces cuando se transforma en San Roberto International School a partir de 2015.



Nivel educativo

- Maternal Inicial y Maternal Avanzado (a partir de 1.5 años)
- Preescolar I y II
- Preprimaria
- Primaria
- Secundaria

Capacidad máxima de alumnos

· 2,400

Acreditaciones y colaboraciones

- Cognia
- Asomex
- Tri-Association
- The Juilliard School
- Massachusetts Institute of Technology



- 🌐 www.sanroberto.edu.mx
- 📘 [SanRobertoInternationalSchool](https://www.facebook.com/SanRobertoInternationalSchool)
- 📷 [@sanrobertoedumx](https://www.instagram.com/sanrobertoedumx)

Campus Valle Alto

- 📍 Camino a Valle Alto km 1 Monterrey, N.L. México
- ☎ 81 1802 7752

✉ admisionesva@sanroberto.edu.mx

Campus San Agustín

- 📍 Real San Agustín No.4 Garza García, N.L. México
- ☎ 81 1078 3113

✉ admionesa@sanroberto.edu.mx

Presenta innovador modelo de negocio

Para atender los retos de las nuevas generaciones y de las necesidades que tienen los comerciantes de alimentos para sus consumidores nace Mercahorro S.A de C.V, un avanzado modelo de negocio, así lo afirmó Alejandro Gayosso Mar, director general de la empresa.

“La modernidad ya nos alcanzó, las nuevas generaciones están exigiendo un concepto diferente de hacer las compras, pero no debemos de perder de vista las tradiciones que la primera y la segunda generación de comerciantes han dejado como legado”, detalló Gayosso.

El empresario egresado del Tecnológico de Monterrey aseguró que la reestructura a nivel nacional de los mercados de alimentos es inevitable para darle proyección a los mercados tradicionales, ya que desde hace 40 años llegaron las grandes tiendas de autoservicio y se multiplicaron con un concepto de franquicia para posicionarse en las zonas de mayor crecimiento de las ciudades y desafortunadamente se quedaron rezagados los mercados tradicionales, “Muchos dueños de tiendas comercializadoras de frutas y verduras ahora son personas de edad avanzada y dejaron de operar sus negocios, y la mayoría de sus hijos se dedicaron a otras cosas; así que nosotros vemos la oportunidad de rescatar estas tiendas, de darles un impulso, modernizarlas y evolucionar; queremos que vuelvan a colocarse en el puesto tan importante que tenían en un pasado”, señaló Gayosso.



Alejandro Gayosso Mar



El director general de MercAhorro explicó que el proyecto va dirigido a las nuevas generaciones de consumidores ya que los hábitos de alimentación han cambiado. Actualmente las grandes cadenas son modernas, variadas y tienen la opción de auto cobro. Sin embargo, dijo, es importante mezclar las tradiciones de los comerciantes. “Hay que destacar la calidad, el precio, surtido, variedad y servicio personalizado y conjuntarlo con los métodos ya tradicionales como el llegar a una tienda y te reconozcan y hablarle por su nombre al cliente, regatear un poco, darles el famoso pilón.”, puntualizó

El modelo combina la idea de un mercado de abastos y un centro comercial, de esta manera competir con las cadenas de supermercados. El proyecto, que ha sido analizado desde hace más de cinco años, está formado por dirigentes del gremio abasto alimentario nacional, comerciantes y empresarios, todos bajo una sola visión, que es rescatar estos espacios, “En mi experiencia me ha tocado producir, comercializar, e incluso exportar jitomate. Por otro lado, como empresario me di a la tarea de buscar gente que estuviera relacionada en este mismo sueño de multiplicar los mercados y ahí es donde encuentro a mis socios, varios de ellos han dedicado su vida a viajar por los mercados de todo el mundo principalmente de Europa, Norteamérica

y Sudamérica, con esto respaldamos la gran experiencia que hay detrás del modelo de negocio”, dijo.

Gayosso, quien también es Secretario de Relaciones Públicas de la Confederación de Comerciantes de Abastos a nivel nacional (CONACCA) adelantó que Miguel Fernando Gracián, Presidente de la CONACCA, respaldó la moción al considerar este desarrollo como un fortalecimiento a la central de abastos mayorista y dijo que los mismos mercados también han dado su visto bueno a la iniciativa. “Los mismos comerciantes tienen tiempo pidiendo una extensión o lo que también se llama un mercado satelital y esta función la puede realizar la entrada de MercAhorro”, informó Alejandro.

En este mes de abril será la inauguración del MercAhorro de Torreón y ese mismo día se anunciará el nuevo MercAhorro para la ciudad de Gómez Palacio, Durango. También se avanza en la negociación con los comerciantes mayoristas de Monterrey, que surge por la necesidad de montar un mercado de este tipo para los municipios que están en la periferia de la zona metropolitana de Monterrey y podrían desarrollar entre 8 y 10 MercAhorros en esa ciudad.

El experto en este comercio también destacó las ventajas de poner en marcha este modelo de mercado y enfatizó

la idea de eliminar intermediarios para que el producto llegue a un mejor precio. “La fruta y la verdura se lleva directamente del campo al local o a la bodega sin ningún tipo de intervención lo que permite decrecer los costos un 40 o 50 por ciento; asimismo, la calidad mejora en la cadena de suministro, esto hace que el producto llegue fresco, variado sin pasar por muchas manos y eso deriva en una alimentación más sana, en ahorros al bolsillo. Los beneficios en temas de seguridad también están previstos, las familias pueden hacer el super con tranquilidad, instalamos cámaras de vigilancia, tenemos carritos, amplio estacionamiento y un punto de consolidación de pedidos donde las amas de casa podrán recoger su número de pedido que realizaron desde nuestra plataforma en línea”, concluyó Gayosso.

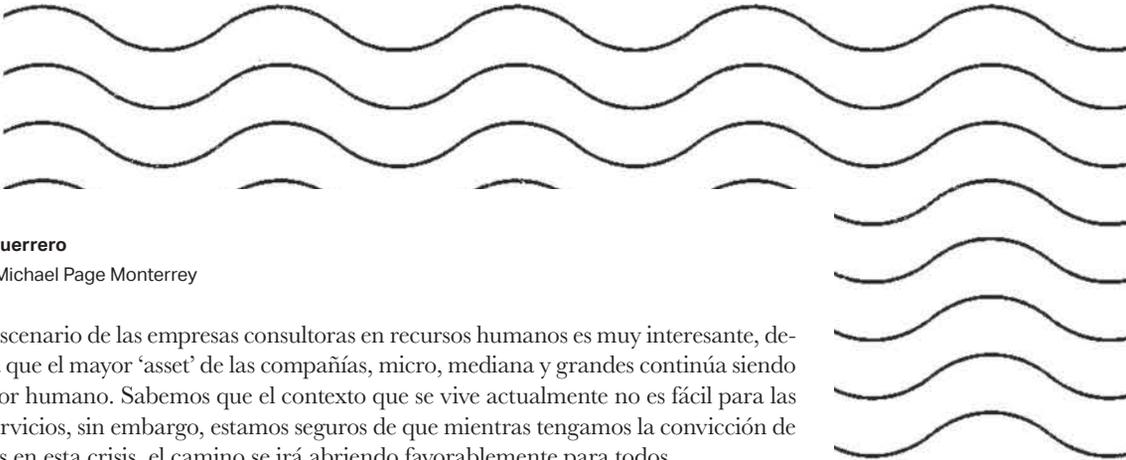


www.mercahorro.com.mx

Mercahorro

mercahorroabastos

LA ESCENA ACTUAL PARA LAS CONSULTORÍAS



Por Jorge Guerrero

Director de Michael Page Monterrey

Hoy el escenario de las empresas consultoras en recursos humanos es muy interesante, debido a que el mayor 'asset' de las compañías, micro, mediana y grandes continúa siendo el factor humano. Sabemos que el contexto que se vive actualmente no es fácil para las áreas de servicios, sin embargo, estamos seguros de que mientras tengamos la convicción de estar juntos en esta crisis, el camino se irá abriendo favorablemente para todos.

A la fecha hay tres aspectos fundamentales que no debemos de olvidar siendo consultores de Recursos Humanos:

- **Conectividad con el cliente:** Hoy más que nunca es muy importante estar cerca de ellos, escucharlos activamente, ¿qué le duele?, ¿qué necesidad tiene?, ayudarlos inclusive al diagnóstico de su equipo y de la empresa. La clave está en ser un consultor para ellos, no un prestador de servicios.
- **Proyectos llave en mano:** Actualmente los negocios enfrentan distintos retos, lo que es fundamental buscar soluciones a la medida, comprender la importancia de dar una oferta de valor para ellos, ya no general, sino un servicio muy especializado de acuerdo con las necesidades de cada uno de nuestros clientes.
- **Proyectos llave en mano:** Actualmente los negocios enfrentan distintos retos, es por ello, que es fundamental buscar soluciones a la medida, comprender la importancia de dar una oferta de valor para ellos, ya no general, sino un servicio muy especializado de acuerdo con las necesidades de cada uno de nuestros clientes.
- **Ver relaciones a largo plazo:** Sabemos que la situación actualmente es complicada para muchos negocios, es por ello, que nos debemos ajustar al momento que vive cada cliente, a su presupuesto, y a sus tiempos. Ver un ganar – ganar para ambas partes, pues ambos nos necesitamos. Mantener una relación de consultoría actualmente puede brindar importantes frutos a largo plazo.

La situación del reclutamiento para su segmento

Sin duda, la situación será muy competitiva para este segmento, sin embargo, el éxito las empresas vendrá de aquellas que sepan dar un valor agregado, y sobre todo que sean capaces de especializarse. Hoy, los rubros más demandados posiblemente estarán en: tecnología, healthcare, ingeniería y robótica, por lo cual, poner el foco en ellos será clave. En Michael Page contamos con áreas de especialización para cada uno de ellos, buscando siempre ser el mejor aliado para cualquier negocio.

¿Qué retos enfrentamos este 2021?

Aunque sabemos que el día de hoy enfrentamos muchos retos, considero que hay cuatro principales:

- **Adaptabilidad:** en este mundo tan cambiante tanto para clientes como para tu propia empresa, tendrás que ofrecer servicios de valor que permitan enfrentar las adversidades de hoy como liderar a través del trabajo remoto, recuperación del negocio afectado por contexto actual, y cualquier tipo de problemáticas que no teníamos hace un año, en fin, adaptarse a una nueva realidad.
- **Agilidad:** tendremos que ser más preventivos y promover el cambio rápido y ágil, aceptando que actualmente el cambio constante es parte de nuestra realidad.
- **Tecnología:** Hoy, sin duda, la tecnología se ha vuelto imprescindible en nuestro día a día. Promover la digitalización de las empresas es y seguirá siendo uno de los retos más importantes a vencer, pues si queremos dar una lucha justa en el mercado, este factor será determinante para lograrlo con éxito.
- **Innovación:** hablar de innovación no es un tema únicamente tecnológico, en este caso, cuando hablamos de innovación nos referimos a la evolución de los negocios, en el sentido de los servicios que ofrecen. Las compañías han tenido que enfrentar importantes retos, y con ello viene la posibilidad de diversificar a nuevas líneas de negocio, que permitan la adaptación al mercado actual y así evitar riesgos futuros. La diversificación será un gran aliado en este contexto.



LA EMPRESA EN DATOS

- +20 años de experiencia promedio en Consultoría de los Socios fundadores
- +50% son clientes recurrentes en proyectos de diseño y/o implementación
- 1:1 relación de consejero con cliente y de formación con equipo consultivo
- Oficinas en Monterrey y Ciudad de México
- +40 proyectos ejecutados exitosamente en México, Sudamérica, EUA y Asia
- 25 colaboradores conforman Delphus Consulting Group

DIVISIONES O INDUSTRIAS



- Acero
- Automotriz
- Bienes de Consumo Masivo
- Centros de Atención Telefónica y Servicio



- Electrodomésticos
- Logística y Transporte
- Manejo de Residuos



- Manufactura
- Materiales de Construcción
- Papel y Empaque



- Retail
- Servicios Financieros
- Telecomunicaciones

SERVICIOS

- Evaluación de Mercado y Desarrollo de Estrategias de Crecimiento
- Diseño y Gestión de Canales - Comercialización y Distribución
- Diseño de Propuesta de Valor
- Estrategia de Atención y Servicio al Mercado (Route to Market)
- Diseño y Gestión de Procesos Comerciales y Servicio al Cliente
- Estrategia y Ejecución de la Cadena de Suministro
- Optimización de Inventarios, Centros de Distribución y Logística
- Diseño y Transformación Organizacional

TRANSFORMAR LA OPERACIÓN DE SUS CLIENTES HACIA LOS OBJETIVOS TRAZADOS POR LOS ACCIONISTAS

DELPHUS CONSULTING GROUP

De la inquietud de sus Socios de volver a involucrarse en la operación de proyectos como mecanismo clave para cumplir la promesa de aportar conocimiento y ser un “asesor de confianza” de sus clientes, nace en 2015 Delphus Consulting Group (DCG). La marca representa el regreso al Genesis de la consultoría, como plataforma para exceder la expectativa del cliente a través de un proceso metodológico de escuchar, entender, cuestionar, acordar, diseñar e implementar cambios de una forma abierta y formando equipos de alto desempeño para emprender una transformación en el modelo de negocio u operación de sus clientes.



VISIÓN 2021

¿Qué papel juega la tecnología en sus soluciones como consultoría?

Un papel primordial en el desarrollo del negocio. Con la adopción acelerada por lo digital, la tecnología juega un rol clave en la definición de modelos de negocio y la construcción de estrategias de transformación sobre modelos existentes. DCG colabora en todo el proceso del Management, desde el posible replanteamiento de la estrategia de negocio hasta la definición de los procesos y organización. Desarrollamos junto con nuestros clientes, el portafolio de soluciones de tecnología que mejor responda a los objetivos buscados, ya sea Sistematizando (eliminar capturas manuales), Automatizando (eliminar acciones repetitivas) o Digitalizando (procesar datos sin necesidad de personas).

¿Cuál debe ser la estrategia para recuperarse como empresa después de los momentos de crisis de 2020?

Entender y adaptarse a la situación del mercado-cliente reaccionando con rapidez a las oportunidades de mejora (crecimiento, eficiencia y productividad) que se identifiquen en el negocio. La transición de trabajo a distancia junto con el cambio requerido en la cultura de la compañía y habilidades interpersonales de los colaboradores ya no es una solución de mediano plazo, es una realidad. Resiliencia en la Cadena de Suministro y en las capacidades operativas del negocio son palancas de cambio para tener éxito.

¿Qué novedades desde el área de consultoría de negocios se deben tomar en cuenta este 2021?

El principal cambio es la forma de interactuar y hacer el delivery (por contexto de pandemia) asegurando la factibilidad de la solución y excediendo la expectativa del cliente. Esta condición obliga a las consultoras a un dinamismo en frentes como la hiperespecialización de servicios, nuevas formas de relacionamiento con clientes habilitados con tecnología, agilidad en el diseño e implementación de soluciones y esquemas alternos de tarifas para proyectos. Estos frentes llevan a innovar los Modelos de Negocio tradicionales de consultoría.

(81) 2558 0363
 (81) 2558 0364
www.delphuscg.com

Delphus Consulting Group
info@delphuscg.com

Socios
dortiz@delphuscg.com
rramos@delphuscg.com

rzamudio@delphuscg.com
scontreras@delphuscg.com





MOCHOMOS

Wau



METROPOLITAN
CENTER

RESERVA 81 8647 0160

📷 mochosmtty 📱 mochos monterey

mochomos®



Diana Bustani y Horacio Gómez, Socios de Sintec Consulting en Oficina Monterrey

LLEVA TU EMPRESA A LA TRANSFORMACIÓN

SINTEC CONSULTING

Con más de 30 años de experiencia, Sintec Consulting se ha consolidado como Trusted Advisor de empresas Fortune 500 en México y Latinoamérica. Con soluciones End-to-End, Sintec trabaja hombro a hombro desde la definición hasta la ejecución de estrategias de negocio desde temas (1) comerciales y mercadotécnica, (2) cadena de suministro, (3) capital humano, (4) tecnología, y en los últimos años ha integrado implementaciones digitales y de analítica avanzada. Sintec colabora con empresas líderes en múltiples industrias como Bienes de Consumo, Retail, Materiales para la construcción, Productos Industriales y Telecom. Con más de 500 proyectos ejecutados en los últimos 10 años, Sintec se destaca por tener una cartera de clientes recurrentes (80% de su ingreso proviene de clientes actuales) y que es capaz de implementar las soluciones que diseña (70% de sus proyectos llegan hasta la implementación).

VISIÓN 2021: DESAFIAR LOS LÍMITES

¿Cuál ha sido el crecimiento de Sintec Consulting?

Empezó con implementaciones de temas de operaciones y cadena de suministro, pero desde hace 15 años la empresa se fue diversificando con la inclusión de más soluciones que abarcan todas las áreas funcionales de las empresas. En la actualidad todos los proyectos de Sintec llevan un componente de Business Analytics, además cada vez más integran componentes tecnológicos y digitales para habilitar implementaciones más ágiles. El perfil de sus consultores también se ha revolucionado; desde el reclutamiento se busca que tengan conocimientos en temas básicos de analítica o programación, integrando un equipo multidisciplinario.

¿Cuál debe ser la estrategia para recuperarse como empresa después de los momentos de crisis del 2020?

Durante la pandemia surgieron tres tipos de problemáticas en las empresas; para los negocios que aumentaron sus ventas debido a la naturaleza de sus productos o servicios, su reto fue abastecer las demandas del mercado, teniendo que adaptarse rápidamente a los cambios en los hábitos de su consumidor final. Un segundo grupo fueron aquellas empresas que no sufrieron grandes cambios en un inicio, pero que deben poner atención al mercado para no quedarse atrás versus su competencia y buscar así, las áreas de oportunidad para seguir mejorando sus procesos. Por último, tenemos a quienes tuvieron caídas drásticas en sus ventas, a quienes apoyamos en su transformación y reinención de modelos de negocio para poder sobrevivir. Para nosotros fue importante apoyarlos a todos a adaptarse a la nueva normalidad, tanto en sus procesos operativos como en los temas culturales, organizacionales y de permear una cultura de resiliencia y de disposición al cambio.

¿Qué novedades desde el área de consultoría de negocios se deben tomar en cuenta este 2021?

Tenemos un entendimiento muy claro de cómo cambiaron las necesidades y preferencias de los distintos mercados, mismos que trajeron una serie de retos para nuestros clientes (como ejemplo: La Omnicanalidad); nuestro objetivo es impulsarlos a desafiar sus límites y acompañarlos en su adaptación a los cambios imprevistos de forma ágil. Buscamos agregar valor al negocio de nuestros clientes y ayudarlos en sus estrategias y transformaciones. Prueba de la confianza que se tiene en nosotros, es que en durante la pandemia nuestros clientes no cancelaron ningún proyecto que estaba en curso, aun cuando los presupuestos destinados a consultoría se redujeron en el resto de las empresas, lo cual habla de que nuestros proyectos son estratégicos y transformacionales para nuestros clientes.

LA EMPRESA EN DATOS

- Cantidad de empleados: 200
- Número de oficinas: 5 oficinas que dan servicio a México y América Latina
- Número de proyectos: 500 proyectos en los últimos 10 años
- El 80% de sus ventas son de recomendaciones de clientes recurrentes

DIVISIONES O INDUSTRIAS

- Supply Chain Desing
- Customer Strategy
- Technology, Digital & Analytics
- Organizational Design & Change Management

SERVICIOS

- Customer Experience
- Analítica Avanzada
- Go To Market
- Integrated Business Planning
- Agile Organizations
- Diseño Organizacional: WoW Model
- Entre otras



- 🌐 www.sintec.com
- 🌐 Sintec
- 📧 @SintecConsulting
- 📧 @Sintec_
- 📧 Sintec Consulting

Ciudad de México

- 📍 Av. Santa Fe Núm. 505 Corporativo Santa Fe, piso 6 Col. Cruz Manca Delegación Cuajimalpa México, D.F CP 05349
- ☎ +52 (55) 5002 5444
- ✉ liliana.guerrero@sintec.com

Monterrey

- 📍 Av. Ricardo Margáin Núm.565 Torre PCC2-A, piso 7 Colonia Santa Engracia San Pedro Garza García, N.L. México. CP 66267
- ☎ +52 (81) 1001 8570
- ✉ informes@sintec.com

Bogotá

- 📍 Edificio Torres Unidas II Carrera 9 Núm. 113-52 Oficina 1206 Bogotá, Colombia
- ☎ +57 (1) 379 4343
- ✉ informes@sintec.com

Sao Paulo

- 📍 Avenida Nações Unidas, 12901. São Paulo, SP 04578-910
- ☎ +5511 3043 9800
- ✉ informes@sintec.com



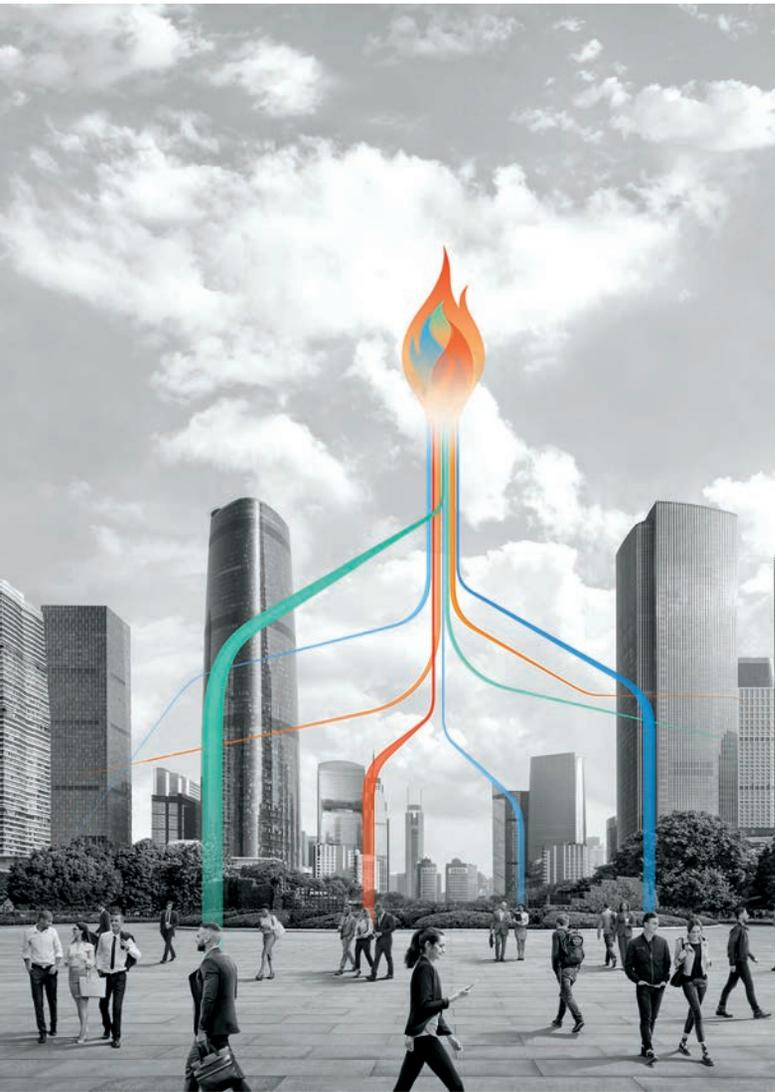
ANTES DE QUE TU INTERNET
TE CAMBIE,
CÁMBIATE A TOTALPLAY

Fibra óptica hasta tu hogar.



81 2510 3930 totalplay.com.mx

Consulta términos y condiciones en totalplay.com.mx/internal/home/promociones



TRABAJA HACIENDO LO QUE ES HUMANAMENTE POSIBLE

MANPOWERGROUP

ManpowerGroup, líder en servicios y soluciones de capital humano se fundó en 1984 en Milwaukee, Wisconsin, EE. UU. Con más de 50 años de experiencia en la región México, Caribe y Centroamérica, trabaja con más de 250 mil colaboradores temporales y permanentes. A través de sus valores: gente, conocimiento e innovación; su visión es liderar la creación y provisión de soluciones innovadoras de capital humano que permitan a sus clientes triunfar en el cambiante mundo laboral.



VISIÓN 2021

¿Cómo se debe emplear la tecnología en las empresas, desde el departamento de Recursos Humanos?

Probando e implementando iniciativas digitales en apoyo a la transformación y el éxito de las organizaciones. Fomentando una cultura digital y aprovechando las herramientas tecnológicas para mejorar la gestión de talento. Además, la tecnología nos permite estar conectados a la distancia, permite la continuidad del negocio y ayuda a que las organizaciones se ubiquen a la vanguardia y sigan siendo competitivas.

¿Cuál debe ser la estrategia para adaptarnos a nuevas formas laborales?

Desarrollar un liderazgo más humano y abierto a nuevas ideas, interesado en el bienestar físico y emocional de los colaboradores; que promueva Diversidad e Inclusión de talento, capaz de aprovechar la tecnología y con visión de futuro. Las organizaciones se transformarán y adaptarán con éxito a nuevos entornos si cuentan con líderes que impulsen la estrategia organizacional, establezcan la cultura necesaria y cuenten con habilidades necesarias como: comunicación, priorización, adaptabilidad, tomar iniciativa, integridad, pensamiento analítico, construir relaciones, empatía, coaching, resiliencia.

¿Qué novedades en el área de RH se deben tomar en cuenta este 2021?

Modelo de trabajo híbrido que permita a los colaboradores conservar el equilibrio entre su empleo y el hogar. Onboarding digital para la integración de nuevo personal y la gamificación como capacitación y selección a través de los videojuegos. Implementación de buenas prácticas como la desconexión digital para el bienestar emocional de los empleados, smart working para la continuidad del negocio. El aprovechamiento de plataformas internas de capacitación y herramientas digitales que apoyen el desarrollo del talento y la organización.

SERVICIOS



· Reclutamiento y Tercerización de personal para puestos temporales y/o permanentes.



· Certificaciones



· Cursos de sensibilización



· Maquila de nómina (Payrolling)

· Recursos profesionales de TI

· Soluciones integrales para el ciclo de vida del talento.

· Gestión de transición de carrera

· Desarrollo de líderes.



Jesús Enrique Pérez
Director General de NÓVAMENT

SERVICIOS



· Customer Centric Business Model
Alinea tu modelo de negocio con los cambios de tus clientes



· Development CODE EDAA
Diseña una estrategia para que, a través de la cultura estratégica, soluciones tus necesidades a fondo



· Wellness
Diseña e implementa talleres para incrementar el bienestar integral de tu equipo de trabajo.



· Headhunting
Sus consultores de negocios encontrarán al candidato ideal que tu empresa busca.



· Partner Network
Con base a tus objetivos, te vincula con su red aliados para incrementar tus resultados.

DESARROLLO DE PLANIFICACIÓN, CULTURA Y ESTRATEGIA QUE LA EMPRESA NECESITA PARA EL CUMPLIMIENTO DE SUS OBJETIVOS

NÓVAMENT

Nóvament se fundó como una iniciativa estratégica dentro de la fundación de Líderes con Valor, ante la necesidad de empresarios preocupados por estrategias adecuadas en sus empresas que los lleve al logro de sus objetivos. Actualmente, lleva 10 años de intenso trabajo ayudando a sus clientes a mejorar sus resultados utilizando metodologías y herramientas ágiles para alinear su cultura con su estrategia de negocios y convertirlos en “cliente-céntricos”. La empresa ha recorrido más de 12 ciudades en todo México y tiene gran presencia en Monterrey, Torreón, Guadalajara, Ciudad de México, Mérida, Cancún, Culiacán y la zona del Bajío, logrando así llegar a más de 450 empresas transformadas, más de 400 talentos encontrados, más de 400 diagnósticos realizados durante el 2020 y más de 100 conferencias impartidas.



VISIÓN 2021

¿Cuál crees que sea la preocupación de los empresarios para este 2021?

A finales de 2020 realizamos una encuesta a empresarios y directores con la finalidad de conocer sus principales intereses y preocupaciones para este 2021. Entre los hallazgos que encontramos podemos mencionar que el 75% de las respuestas fueron incrementar las ventas y el marketing digital de sus negocios, mientras que para el 45% en tener una estrategia fiscal y de outsourcing sólida para este año, para el 34% en desarrollar nuevos negocios y tan solo el 22% en desarrollar competencias al interior de su empresa. Asimismo, uno de nuestros socios nos comentó que dentro de las preocupaciones RR.HH. y de los directores generales se encuentra la baja productividad de sus colaboradores, que está íntimamente relacionada con el 'wellness' del equipo de trabajo, esto con base a una encuesta realizada a más de 100 directores.

¿Que debería de tomar en cuenta el RH y/o el Director General para este 2021?

No es algo nuevo que el bienestar impacte en todas las áreas de nuestra vida, sin embargo con los recientes cambios ocurridos el año pasado a raíz de la pandemia, ha tomado vital importancia el papel que juega el bienestar integral en el mantenimiento y éxito de las empresas.

Debido a la época de cambio y adaptación que estamos viviendo, el Gerente de Recursos Humanos o el Director general debe de tomar en cuenta el bienestar integral de sus colaboradores y este concepto no abarca sólo el tema de salud física, si no el tema de salud emocional, espiritual, las relaciones interpersonales, y lo profesional, todo importa. Es importante mencionar que, una persona satisfecha personalmente es una persona que será 100% productiva en su trabajo. Además si las personas se sienten sanos, con menos estrés, con más energía, concentrados y satisfechos, impactará en su efectividad profesional.

Lo que traerá como consecuencia mayor productividad, y rentabilidad en las empresas. Disminuyendo su ausentismo, rotación y errores en el trabajo.

Por eso es importante que el Gerente de RH en conjunto con el Director General puedan propiciar actividades y/o talleres que velen por el bienestar de su equipo de trabajo.



Educación legal al alcance de todos

La reconocida firma de abogados Legal Enterprise Firm, S.C. a través de su titular Lic. Mario Ozziel Reyna Guajardo, lanzó una serie de cursos para empresarios, contadores, emprendedores, trabajadores y todas las personas que deseen cuidar de una manera más óptima su patrimonio.

El Lic. Mario Reyna identificó un área de oportunidad dentro del hartazgo por el que a veces atraviesan los empresarios y emprendedores por las malas asesorías y la desinformación, por lo cual decidió impartir el curso FUNDAMENTOS DEL DERECHO APLICADO EN LA EMPRESA, el cual ha tenido una exitosa aceptación y en el que revela exactamente lo que hacen y cómo lo hacen, ofreciendo tips para prevenir problemas y darles las herramientas necesarias a los participantes.

La temática se divide en tres: FISCAL, MERCANTIL Y LABORAL; están los delitos de defraudación fiscal; las cláusulas que los contratos deben de llevar, en esta parte también se detalla la finalidad de estas condiciones; finalmente temas como el 'home office' con la nueva reforma laboral y sus efectos tanto para patrones como trabajadores.

La duración del curso es de tres sesiones de tres horas cada uno; además incluye el material, video y los documentos que se utilicen durante las clases.



¡Generando valor!

CRHOM
*combinando
talento humano
y avanzada
plataforma
tecnológica, ofrece
a sus clientes
soluciones en sus
procesos
de operación,
generándoles
ahorros, mejoras en
sus prácticas
operativas y
estratégicas de
negocio de manera
rentable.*

CÓDIGO DE DESCUENTO
#CRHOMPLAYERS
20% DE DESCUENTO
CONTRATANDO EN MARZO

Aplica restricciones.



Crhom

www.crhomsc.com

contacto@crhomsc.com

Inf. +52 81 1231 5957



CRHOM

**SOMOS una empresa
mexicana con más de
10 años de experiencia
en la oferta de servicios
corporativos a nivel nacional.**

Apoyamos y somos el aliado ideal de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), proveyendo soluciones integrales de excelencia y eficacia a un costo competitivo que les permita centrarse en su enfoque principal de negocio, satisfacer a sus clientes, desarrollar nuevos productos y servicios con el fin de ofrecer una ventaja competitiva, mientras nosotros nos encargamos de realizar las transacciones de alto volumen de carácter administrativo.

Nuestros servicios van desde el apoyo en la búsqueda de talento y la administración del mismo hasta un servicio integral corporativo compartido modelo operativo que consiste en que una entidad se especializa en brindar un servicio altamente transaccional a fin de consolidar diversas funciones administrativas, tales como en planeación estratégica, nómina, contabilidad, cobranza, marketing digital, entre otros.



LÍDERES EN RECLUTAMIENTO ESPECIALIZADO

212 EXECUTIVE SEARCH & CONSULTING

En este especial en el que mostramos a algunas de las consultorías más influyentes en nuestra ciudad, nos complace presentar a 212 Executive Search & Consulting, empresa que desde el 2012 ha ido ganando mayores espacios en la comunidad empresarial regiomontana. En entrevista con su CEO, Adrián Flores, nos comparte que el éxito de la agencia se debe en una primera instancia a la especialización en el servicio de atracción de talento, "dejamos el segmento de la capacitación y consultoría para enfocarnos al 100% a nuestro core business" destaca Adrián Flores.

Asimismo, nos comenta que han mejorado sus procesos de búsqueda mediante mayores plataformas y licencias, agregando tecnologías como "Big Data" y la implementación de elementos mercadológicos como Inbound Recruiting. Aunado a esto, han logrado expandir su vinculación con más aliados estratégicos para llegar a industrias especializadas como el sector automotriz y aeroespacial.

Por último, el segundo componente al que se debe su crecimiento es la cultura de trabajo que se ha forjado en la organización, "hacer que las cosas sucedan" es parte de su ADN y se caracterizan por cumplir con los entregables en tiempo y forma "sí o sí". "Nuestros clientes saben que no tienen que preocuparse por los compromisos establecidos para cada proyecto y mucho menos recordarnos lo que tenemos que hacer, somos nosotros los que detonamos que los proyectos se concluyan" señala Adrián Flores.

¡CONÓCELOS!



· +1,600 posiciones colocadas



· 9 años de existencia en el mercado



· Servicio a nivel nacional



· Socios estratégicos AmCham, Claut, Clelac, Aerocluster
Monterrey, Andamos México

· Colaboraciones en diversos proyectos con Coparmex,
Caintra, Canaco, ICPNL

212

 Executive Search & Consulting

VISIÓN 2021

A pesar de que el 2020 fue un año extremadamente complicado en temas de nuevas contrataciones, tuvieron la dicha de terminar con un crecimiento de doble dígito y cuentan con una proyección del 35% de crecimiento para este año 2021, "creemos que nuestra especialización seguirá brindando frutos este año". A pesar de que se proyecta una recuperación lenta y paulatina en las industrias en temas de contrataciones, saben que, aunque se cuente con mayor disponibilidad de candidatos (debido a la situación mundial actual) las empresas seguirán apostando a contar con el mejor talento en sus plantillas.

"Los líderes empresariales entienden que una buena contratación hace la diferencia en los resultados del negocio, es ahí donde nosotros les ayudamos" aclara Adrián Flores en entrevista.



WALTER AYOVÍ

ENRIQUE GARCÍA



DE LUNES A VIERNES A LAS 8:00 A.M.

¡ AQUÍ... LOS QUE SABEN !

92.1FM & 660AM

@abcdeportesmx : [Instagram icon] [Facebook icon] [Twitter icon]





Marina Zuloaga

SERVICIOS



· Transformación de la cultura organizacional



· Formación, desarrollo y proyección de líderes y coaches



· Sesiones estratégicas para el logro de objetivos a través de team building



· Formación de equipos inteligentes

· Evaluaciones 360



· Entrenamiento para el desarrollo y optimización de habilidades gerenciales

FORMAN LÍDERES QUE REINVENTAN LAS ORGANIZACIONES DE HOY

ZULOAGA CONSULTORES

Zuloaga Consultores es parte de la trascendencia generacional de la familia Zuloaga, así como del enamoramiento y pasión por lo que hacen, que es ayudar a las organizaciones a lograr sus resultados a través del mejoramiento de los procesos y el desarrollo de la gente.

Su Directora General, Marina Zuloaga, cuenta con una formación profesional de ingeniero, además de una maestría en Desarrollo Organizacional, misma en la cual sus hermanos estudiaron e impartieron clases, al igual que ella actualmente, lo que le ha permitido apoyar a las organizaciones en sus procesos de cambio y transformación desde 1999.

El Consejo de la empresa lo integran Jorge y Alberto Zuloaga, mientras que Roberto Zertuche está a cargo de la estrategia y el desarrollo de procesos, el resto del equipo multidisciplinario está conformado por especialistas en D.O., estrategia, cultura, calidad, responsabilidad social y mejora continua.



Zuloaga Consultores

VISIÓN 2021

¿Cuál debe ser la estrategia de las empresas para enfrentar el futuro en la nueva normalidad?

Reinventarse, cambiar creencias, romper viejos paradigmas y desarrollar en la gente la maestría del nuevo player. Uso de tecnologías prácticas en aspectos clave, desde organización y comunicación interna a distancia, hasta marketing, generación de contenidos de valor y ventas.

¿Qué novedades hay en el área de RH se deben tomar en cuenta este 2021?

Desarrollar en la gente las nuevas habilidades de liderazgo y coaching, así como las estrategias de comunicación que son indispensables para lograr el 'engagement', principalmente con las nuevas generaciones. Para ello, nuestra metodología y herramientas permiten a los líderes desarrollar su maestría en la habilidad de guiar conscientemente a sus colaboradores generando la seguridad, pertenencia e importancia que se requiere para obtener de ellos el total compromiso.

¿Cuál es su oferta como consultoría?

Crear en las organizaciones, un modelo de transformación y cultura organizacional basado en el talento, la disciplina, responsabilidad y consciencia, bajo un ambiente siempre cambiante, a fin de añadir valor específico para lograr siempre los objetivos y sobrepasar las metas propuestas.



LA SOLUCIÓN EN ALIMENTOS PARA TU EMPRESA



AGM Food es una empresa multifuncional que se especializa en la industria de alimentos. Ofrece a sus clientes una atención personalizada, siempre comprometidos con la mejora continua para garantizar la satisfacción de sus comensales a través de un servicio único y vanguardista.

Hace más de 15 años, + Elsa Olivia Valdez de Puig (que en paz descanse), inicia AGM Food en Matamoros, Tamaulipas. Posteriormente en el 2005 toma las riendas de la empresa su hijo el Sr. Jorge Puig, estableciendo AGM Food en el noreste de México.

Ha logrado convertir la empresa en una de las más importantes del sector alimenticio de la zona norte, expandiendo su marca hasta los estados de Nuevo León, Chihuahua, Tijuana e internacionalmente en Estados Unidos, enfocados para este 2021 en llegar a toda la república.

Su personal cuenta con la capacidad de brindar todo tipo de servicios en la industria de alimentos.

AGM Food se convierte en un valor agregado para las empresa, no es sólo un comedor industrial más, como aliado en la cocina es sin duda una gran ventaja, ya que todo su personal cuenta con valores culturales únicos a través de la capacitación continua que es impartida en la escuela de cocina AGM, con esto fortalece el sentido de lealtad, el sentimiento de compañerismo y superación que mantiene a sus empleados comprometidos, logrando brindar un servicio de calidad a un precio que se ajusta a las necesidades y requerimientos de los clientes.

AGM pone a disposición una experiencia gastronómica sin precedente con múltiples opciones; una alimentación balanceada con los mejores ingredientes y el sazón de la deliciosa comida casera que nos caracteriza, a fin de hacerla más atractiva e innovadora.

Certificaciones



www.agmfood.com



[@agmfoodmx](https://www.instagram.com/agmfoodmx)





NH Hotel Group destaca por su compromiso y transparencia en igualdad de género

NH Hotel Group ha sido incluida en el Índice Bloomberg de Igualdad de Género 2021 (GEI Gender-Equity Index) por segundo año consecutivo destacando su compromiso y contribución a la igualdad de género a través de políticas que ayuden a visibilizar y a mejorar la presencia de las mujeres en la empresa. La compañía ya formó parte de este índice el año pasado, convirtiéndose en la única hotelera española de entre las 325 empresas incluidas entonces en el GEI.

En esta edición de 2021, el índice incluye 380 empresas provenientes de 44 países y regiones y pertenecientes a once sectores diferentes, como el turismo, la automoción o la banca. El GEI tiene como objetivo analizar el desempeño de las empresas comprometidas con la igualdad de género en el entorno laboral. En concreto analiza las medidas que ha desarrollado cada empresa en cinco pilares básicos: el liderazgo femenino y cartera de talentos, la igualdad salarial y paridad de género, la cultura inclusiva, políticas contra el acoso sexual y la marca pro-mujer.

NH Hotel Group ha sido incluida por obtener una puntuación igual o superior al umbral global establecido por Bloomberg, que refleja su alto nivel de compromiso y rendimiento en los cinco pilares. La cadena ha obtenido sus mejores resultados en los pilares de liderazgo femenino y cartera de talentos, igualdad salarial y paridad de género y políticas contra el acoso sexual.

En palabras de Ramón Aragonés, CEO de NH Hotel Group, “En los últimos años hemos realizado grandes avances en el ámbito de la diversidad y la igualdad de género. Estamos enormemente orgullosos de formar parte, por segundo año consecutivo, del Índice Bloomberg GEI. Es nuestro compromiso con nuestros empleados lo que nos impulsa a seguir trabajando tanto en el trato equitativo y la igualdad de oportunidades como en dar visibilidad al talento femenino.”

NH Hotel Group: diversidad e inclusión a todos los niveles

NH Hotel Group tiene la convicción de que la diversidad es un factor clave para elaborar una red de talentos diversos, capaces de entender las necesidades de los clientes, innovar y reflejar la sociedad en el mundo empresarial en esta era 3.0. Por todo ello, un pilar fundamental de la cultura corporativa de la compañía se basa también en la diversidad, igualdad e inclusión.

Actualmente, los casi 13.000 empleados de la Compañía son de 133 nacionalidades distintas. De éstos, un 22% trabajan en otros países diferentes al de su origen. Además, el 51% del total de la plantilla son mujeres, quienes ocupan un 44% del total de puestos directivos. En cuanto a edad, en 2020, el porcentaje de empleados de entre los 25 y los 40 años se ha situado en el 44%.

Todos estos avances han convertido a NH Hotel Group en referente en el sector en materia de diversidad, no sólo con respecto al colectivo de las mujeres, sino en los distintos colectivos existentes. El reconocimiento de Bloomberg GEI en estos dos últimos años, así como la inclusión de la Compañía en el Ranking EQUILEAP 2019, posicionándose como compañía líder en España en defensa de la igualdad de género y en el Top 100 a nivel mundial (posición 48), son pruebas de ello.

De este modo, la compañía continúa estableciendo como prioridad continuar con un proyecto a largo plazo de gestión real de la diversidad de empleados en todos sus aspectos y apoyar su desarrollo profesional dentro del Grupo.

NH Hotel Group

- La compañía es la única hotelera de entre las 17 empresas españolas líderes que aparecen en el índice de 2021
- La cadena hotelera destaca por sus políticas de liderazgo femenino y cartera de talentos, igualdad salarial y paridad de género y políticas contra el acoso sexual
- Este índice internacional mide el compromiso y contribución en transparencia de la información de género y en materia de promoción de la igualdad



NH COLLECTION
HOTELS

Av. José Vasconcelos 402, 66268,
Valle de Santa Engracia, San Pedro
Garza García, México

Reservaciones

818173 1800 559596 8237
559596 8051

CHILCHOTA

El Hogar del Queso

Primavera
Gourmet
#QuédateenCasa



Distribuidor Autorizado

Servicio a Domicilio

Informes y Ventas:

Suc. Vasconcelos ☎ 81 19 69 40 30

Av. Vasconcelos #51 Pte.

Col. del Valle,

San Pedro Garza García, N.L.

www.chilchota.com ChilchotaMx

Suc. Cumbres ☎ 81 22 35 36 77

Av. Paseo de los Leones #1220,

Col. Cumbres Primer Sector,

C.P. 64610, Monterrey, N. L.





Conecta a tu empresa con el mundo

Heavy Porters

Servicios



Flete internacional



Despacho aduanal



Seguro de transporte



Consolidación de carga



Transportación aérea



Transportación terrestre



Transportación marítima



Almacenaje y distribución

Con más de 30 años de experiencia en el mercado, Heavy Porters, compañía de transporte de carga internacional y operador logístico, ofrece servicios de transporte marítimo, terrestre, aéreo y multimodal para importaciones y/o exportaciones en América, Asia, Europa y Medio Oriente, para brindar soluciones integrales en tiempo y forma, así como un servicio con los más altos estándares de calidad.

Fletes especializados

Servicios de transporte especial o sobredimensionado, con necesidades específicas en dimensiones, pesos y equipamiento para su traslado.



- Cargas peligrosas · Charter
- Cargas sobredimensionadas



☎ 81 81346 4441

✉ sales@heavyporters.com

✉ contacto@heavyporters.com

🌐 www.heavyporters.com



RadioFórmula
MONTERREY

89.3 FM



CIRO GÓMEZ LEYVA

LUNES A VIERNES 8:00 AM



GREGORIO MARTÍNEZ

LUNES A VIERNES 1:00 Y 3:30 PM



JOAQUÍN LÓPEZ DÓRIGA

LUNES A VIERNES 1:30 PM



JOSÉ CÁRDENAS

LUNES A VIERNES 6:00 PM

www.radioformulamonterrey.com

 Formula_Mty

 Radio Fórmula Monterrey

Arte con pasión

El trabajo del artista visual de origen colombiano Oswaldo González cautiva a primera vista con imágenes que cuentan historias a través de su mirada.

Su pasión comienza a tomar forma en 2014, cuando decide dejarlo todo y lanzarse a una nueva aventura en España, donde estudió Dirección de Cine y Fotografía de Moda. Esta experiencia la describe como una de las mejores en su vida, por tener la oportunidad de conocer una nueva cultura, hacer nuevos amigos y vivir el día a día entre el cine y la fotografía.

“Siento que en algún momento mi cerebro hizo “clic” y quería absorber todo a su alrededor, momentos, lugares, personas, idiomas y mantener cada uno de esos instantes por siempre. Y qué mejor herramienta para hacerlo que la fotografía y el audiovisual”.

Antes de mudarse al Viejo Continente, Oswaldo trabajó por tres años en Colombia, después de haber estudiado la carrera de Diseño Industrial, aunque asegura que su verdadera pasión siempre han sido el diseño gráfico, la imagen y el cine.

Y así, como todas las mejores cosas en la vida suceden, llegó a Monterrey a finales de 2019, sin haberlo planeado. Es así que emprende una nueva aventura en una de las ciudades más cosmopolitas de México, donde ha participado en múltiples proyectos, “La gente que he conocido acá ha sido espectacular, tanto en lo personal como en lo laboral. Eso permite que cada prospecto y cada proyecto lleve implícito ese cariño personal por aprovechar al máximo cada oportunidad de colaboración”, dijo.

El colombiano considera que su expresión personal en el campo de la moda la refleja mediante sus ahnelos al realizar una sesión, “Procuró tener muy en cuenta un gusto personal por la naturalidad, la desaturación y sobre todo por los momentos ¡Me encanta dejarme sorprender!”, expresó.

Además de Colombia y España, su trabajo ha llegado a países como Estados Unidos, Canadá.



Oswaldo González

www.oswaldo-gonzalez.com

www.valdivo.com

[@oswyto](https://www.instagram.com/oswyto)



Valdivo

Es un proyecto artístico personal que nace en 2018 como una constante exploración, en la que la re-significación de los elementos se da de una manera natural, es una propuesta que parte de una simbiosis estética y formal entre elementos cotidianos y alimentos.

"En mi obra, el minimalismo es el punto de partida, junto al humor negro, el sarcasmo y el doble sentido pretendo reflejar que los objetos y las cosas nunca van a tener otro significado más allá del que les damos, y ahí radica la importancia de mi trabajo: en la esencia de cada persona. Cada fotografía se compacta con ese punto de vista del espectador, esa mirada personal y radical que la define y que la complementa", explica.



Raúl González y Hernán Junco



Romero & McPaul se renueva

De exclusivo a inclusivo, Romero & McPaul comienza 2021 con un importante cambio que va desde la presentación de la marca, una nueva gama de productos totalmente monocromáticos, rediseño en sus 'boutiques', hasta una producción 100 por ciento hecha en México.

Hernán Junco y Raúl González han logrado que, en 10 años de existencia, la marca llegara al gusto de decenas de reconocidas celebridades de clase mundial y convertirse en un sello distintivo en miles de guardarrupas de la élite mexicana y estadounidense.

Apenas en octubre diversificaron su gama de artículos al incluir Summit, su primera fragancia, en la cual ambos plasmaron el gusto por el montañismo.

Para conocer más detalles sobre esta importante renovación y lo que representa este giro de 180 grados de la marca tuvimos una charla con Raúl.

¿Cuáles son los cambios más significativos en esta etapa de relanzamiento?

El cambio más significativo es volver a la marca más madura. Donde el ser exclusivo se vuelve inclusivo y más accesible. Estar más consciente de apoyar la mano de obra de nuestro país en lugar de la mano de obra extranjera.

¿Cómo fue el proceso creativo y cuáles fueron los principales retos de llegar a esta renovación?

El principal reto fue mantener la calidad. En cuanto al tema creativo si fue un reto, ya que se tenía la intención de renovar la imagen, pero sin despegarse del alma de la compañía. Se cambió el logo, la paleta de colores y hasta el diseño de las 'boutiques' que fue algo que nos caracterizó desde los inicios.

¿Cuál es el principal mensaje que desean transmitir con este relanzamiento?

Hernán y yo estamos comprometidos y agradecidos con la familia de clientes que hemos formado y por eso este cambio está basado en ofrecer lo aprendido en estos años. Ser la oportunidad de convertir el deseo del buen vestir en realidad.

¿Qué representa el traer la producción total en México?

Ser congruente y apoyar nuestro país, no hay más. Marca Mexicana, hecha en México. Para mexicanos y el mundo.

¿Qué pueden esperar los fieles a la marca?

Romero & McPaul ofrece productos de calidad a un precio justo. Somos fieles precursores de lo clásico e inmortal; centramos nuestro esfuerzo en diseños que son inmunes a las tendencias, modas y temporalidades.

El contenido de

PLAYERS

OF LIFE

¡Ahora en **WhatsApp!**

Negocios | Estilo de vida | Noticias | Tendencias
¡Suscríbete sin costo!



1. Agrega nuestro número (81) 3156 0232
2. Envíanos un mensaje con la palabra ALTA



LAS ALIADAS



“Este año no nos queda más que agradecer a todos nuestros comensales por su apoyo. Gracias a ellos nosotros seguimos al pie del cañón”.

Las Aliadas: 7 años de sabor regio

Todos los regios ubicamos perfectamente, no solo el nombre de Las Aliadas, sino el original sabor de la salsa de las alitas que sirven como platillo principal en sus restaurantes, que justo este mes celebran su séptimo aniversario.

Aunque la fecha de su apertura fue el 21 de marzo de 2014, su historia comienza antes, en la casa de los papás de Fernando Sánchez, quien junto con su ahora esposa y también pareja de negocios, Arinda Itzel Dávila, preparaban las alitas que protagonizaban las reuniones familiares y de amigos. Tan del agrado de sus seres queridos era su receta secreta de alitas, que en 2013 le comenzaron a hacer pedidos especiales para eventos, así que las empaquetaba crudas y marinadas para que fueran asadas al momento. A raíz de esto se comenzó a correr la voz y los pedidos crecieron, llegando a preparar cerca de 90 kilos en un solo fin de semana.

Al trabajar tal magnitud de pedidos, deciden formalizar lo que implicaba elegir un nombre y crear una imagen, lo

cual no fue nada complicado puesto que Fernando siempre se refería a las alitas como “aliadas”, por lo que al hacer un consenso la respuesta fue obvia, y desde ese entonces también surgió el logo que recibe a todos sus comensales al llegar a los restaurantes.

La primera sucursal que abrieron fue la de Contry, la cual la pareja atendía personalmente. Cabe señalar, que la cercanía de sus creadores siempre ha sido del agrado de los clientes de Las Aliadas y ha permitido conservar la calidad en su servicio, y desde luego en su salsa original, que es elaborada de manera diaria con productos 100 por ciento naturales.

Después, en 2015, inauguraron una más en Escobedo y luego en Universidad, Plaza Molino y Plaza Kune. Asimismo, con modelo de negocio híbrido, bajo el esquema de franquicia se abrieron Cortijo del Río, Cumbres, Lindavista, San Pedro, cubriendo las zonas más pobladas del Área Metropolitana. Sin embargo, su expansión no ha sido

únicamente en nuestra ciudad, sino que también ya cuentan con un restaurante en Querétaro.

Aunado a esto, desde el año pasado debido a las crisis sanitaria y económica desatada por el virus COVID-19 deciden abrir una ‘dark kitchen’, que está ubicada en Cumbres 1er sector, y también volver a vender las alitas marinadas para preparar en casa, “Regresamos a los inicios de lo que era Las Aliadas, vender las alitas crudas, y nos ha ido muy bien”, detalló Arinda.

Actualmente todos sus restaurantes cuentan con servicio a domicilio, de pick & go y presencia en todas las plataformas de delivery. En lo que respecta a horario, capacidad y protocolos con los que trabajan, son los marcados por disposición oficial de las autoridades.

Las Aliadas, que es una empresa totalmente familiar, es una marca que sigue en expansión y está lista para llegar a más lugares de la República, y no solo eso, sino también estar cada vez más cerca de todos los regios.

PLAYDOIT

Casino en Línea

¡Apuéstale mi Rey!



\$500
DE REGALO
AL REGISTRARTE

TU RETIRO
EN MENOS
DE 1 HORA



ENTRA A GANAR

 MAQUINITAS VIRTUALES



CASINO EN VIVO



DEPORTES



SEGOB



JUEGA EN LÍNEA LAS 24 HORAS PERMISO SEGOB DGAJS/SCEVF/P-02/2005

Mejora la participación de tus colaboradores para los resultados del negocio

Por Angel Hernández

Creador de contenidos de Great Place to Work® México

greatplacetowork.com.mx

Great
Place
To
Work®

El asunto no es menor. La producción industrial de México cayó un 6.2% en septiembre pasado comparado con el mismo mes de 2019. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), fue un reflejo en el descenso de todos los sectores a causa de la crisis provocada por el Covid-19.

En cifras desestacionalizadas (una comparación con el periodo previo inmediato), la actividad industrial se mantuvo invariable (0%) en septiembre 2020 respecto al mes de agosto del mismo año por el crecimiento de las manufacturas (2.4%) y la minería (0.2%), que contrarrestó la caída de la construcción (5.6%) y la generación de electricidad (3.1%).

El INEGI registró que en 2018 el Producto Interno Bruto de México creció 2.1 en 2017 y 2018, pero que en 2019 se contrajo 0.3%, lo que en voz de los expertos representa una sustancial caída. ¿Qué pueden hacer las organizaciones para contrarrestar estos efectos?

Activa palancas

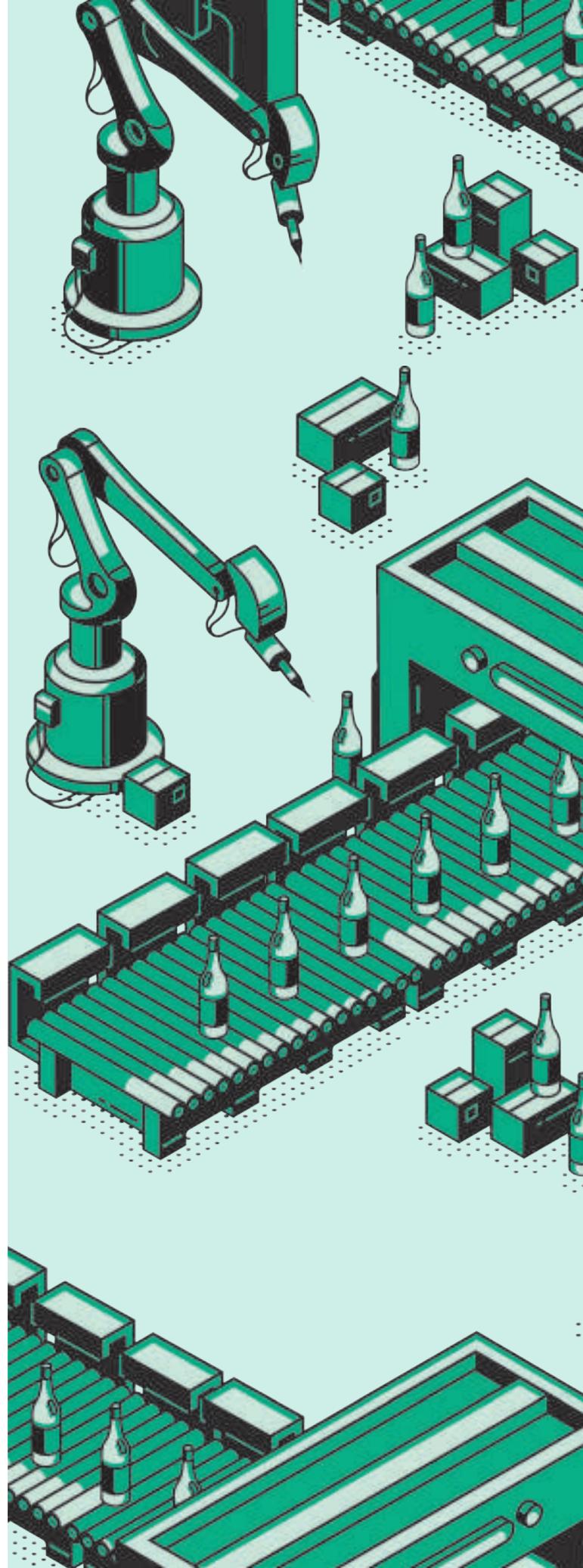
Ciertamente no hay una fórmula mágica en economía para resolver los problemas de esta índole, y menos cuando se trata de factores externos o incontrolables, como el Covid-19. Lo que sí existen son prácticas para, pese a las dificultades del entorno, motivar a la gente a seguir dando lo mejor de sí en su trabajo.

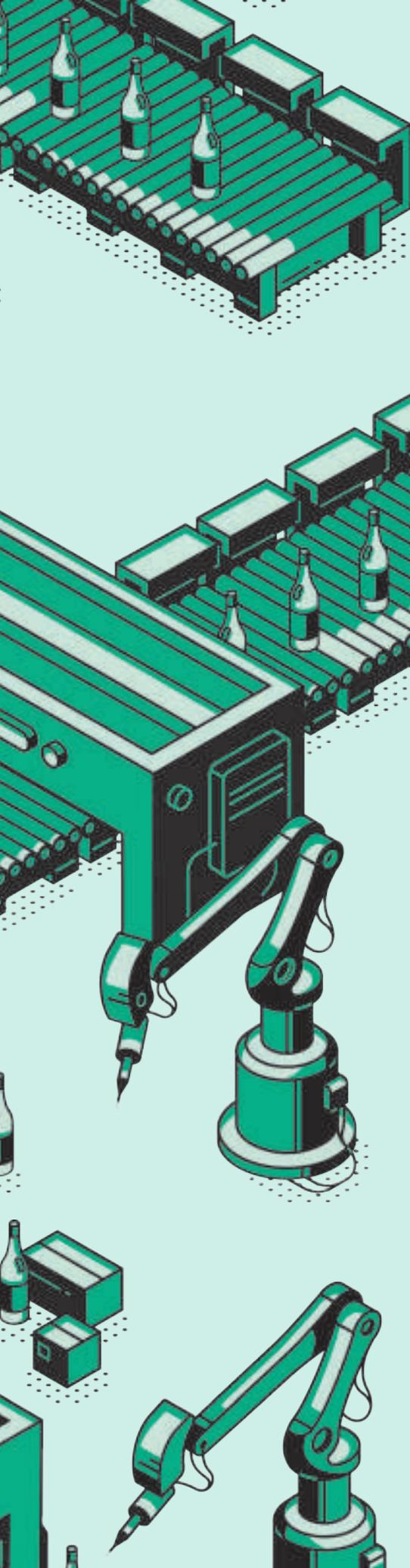
Para que la productividad de las organizaciones se mantenga y en un movimiento táctico se incremente, maximizar el potencial humano y promover la innovación por todos son herramientas que cualquier giro, de cualquier tamaño, debería poner en práctica en estos tiempos de indefinición y que, a la vez, abrirán oportunidades para explorar nuevas formas de hacer mejor las cosas.

Maximizar el potencial humano, como su nombre lo indica, tiene que ver con desarrollar las habilidades de cada colaborador mediante diversas prácticas o programas que lo motiven a dar lo mejor de sí mismo.

¿Cómo se logra?

Por principio, teniendo un liderazgo efectivo, concepto que se identifica con tener al frente de las áreas del negocio a jefes, además de operativos, capaces de transmitir los valores de la organización y generar una cultura laboral favorable para todos. Los Mejores Lugares para Trabajar® han comprobado que es a través de la confianza brindada por la organización a su capital humano como éste se muestra dispuesto a dar lo mejor de sí y con ello a aumentar su productividad.





La importancia del buen ejemplo

Robert Blom, director regional de Recursos Humanos para Hilton México, aconseja que si se quiere que los colaboradores sean cordiales —por ejemplo, con los clientes o proveedores—, la organización debe ser cordial con cada uno de ellos, demostrarles que sus puestos, cualesquiera que éstos sean, son clave para una buena operación.

El ejecutivo afirma que, a pesar de las circunstancias, y en la medida de sus posibilidades, las organizaciones deberían seguir invirtiendo recursos para el desarrollo de su gente porque, de esta manera, las preparan para ser resilientes y que sepan tomar ventaja de lo que se vaya presentando.

Raquel Magdaleno, responsable de Desarrollo Organizacional de Mapfre México, sugiere que, para empezar a desarrollar el potencial humano, es fundamental que los líderes mantengan su congruencia entre lo que dicen y hacen. En la medida que un colaborador comprueba que su líder cumple con lo que promueve, él se sentirá motivado a seguir su ejemplo. Si necesita puntualidad u honestidad por parte de su equipo, por ejemplo, el líder debe ser puntual y honesto en los hechos.

Por su parte, Anayeli Ruiz, gerente de Desarrollo Humano de la marca de bebidas Clase Azul Spirits, recomienda poner atención a la transformación —pero individual— del colaborador, ofreciéndole las herramientas que necesite para desarrollarse; por ejemplo, para que complete sus estudios. Desde su óptica, todos los colaboradores deben tener las mismas oportunidades de evolucionar para que el negocio crezca en su conjunto.

La productividad no necesita silla

La innovación por todos es un ejercicio que permite a las organizaciones mantenerse al frente en sus respectivos mercados al proponer nuevos productos o servicios, o las conduce al perfeccionamiento o renovación de los ya existentes. Cuando una organización asume el compromiso de la innovación, las posibilidades de que su productividad se mantenga se tornan positivas.

Para que la innovación por todos empiece a cristalizarse, de acuerdo con Cynthia Salicrup, directora en Innovation and Open Innovation, es necesario que todos en la organización se mantengan informados de lo que ocurre con su competencia, de los aciertos y los errores. Con base en ello, la gente entenderá la importancia de tomar riesgos inteligentes, proponer y asumir decisiones ágiles.

También es importante poner al alcance de las personas herramientas (equipo, programas o capacitación) que les permitan un aprendizaje para que con mayor facilidad puedan insertarse en la innovación.

Yamile Nacif, de Human Resources, apunta en la misma dirección. Afirma que para que la innovación tome su ruta, primero es preciso tener conocimiento y entendimiento del lugar donde se encuentre la industria a la que se pertenece para ver las oportunidades. Así, las ideas podrán empezar a generarse por parte de todos. Por el contrario, si se ignora o trata de evadir el momento particular por el que atraviesa la organización, la innovación difícilmente se dará.

Por eso la trascendencia de permitir entre los equipos el “conflicto positivo”, para debatir ideas hasta encontrar aquella que represente una novedad, viable, costeable y oportuna. Por lo mismo, Yamile aconseja a la vez, “salir” de la organización para recopilar información e ideas del exterior y ponerlas sobre la mesa para saber qué se puede hacer o no con lo que necesitan los clientes de acuerdo a la capacidad interna.

Ambas especialistas consideran que para generar la innovación se necesita, además:

- Formar un equipo que ayude a la organización a moverse día a día hacia donde quiere llegar.
- Buscar personas con competencias de innovación y formar un grupo que en conjunto multiplique esas competencias.
- Los socios deben apoyar a esos grupos a sostener la resiliencia necesaria para la innovación.
- Hacer que la organización, desde sus distintas áreas, se sume a la transformación.

En conclusión, si se desea mejorar los resultados del negocio una de las ventanas de oportunidad es fomentar la innovación en todos los frentes. Para ello una práctica fundamental consiste en acrecentar la participación de todos los colaboradores.



Desaprender para aprender



ManpowerGroup

[manpowergroup.com.mx](https://www.manpowergroup.com.mx)

El virus por Covid-19, ha traído consigo diversas consecuencias y prácticamente ha obligado a que muchos sectores importantes, como el educativo, tomaran medidas sanitarias urgentes para cuidar la salud de los ciudadanos y evitar que se propaguen los contagios. Acciones como el cierre masivo de escuelas e impartir clases en línea a través de distintas plataformas digitales han permitido que el aprendizaje continúe a la distancia. Además, esto último ha sido ejemplo de la rápida adaptación y evolución que se ha dado en temas de educación y digitalización.

Simultáneamente, el conocimiento y las habilidades se hacen obsoletos cada vez más rápido, ya que dependen de la demanda y exigencia del mercado laboral tan incierto en el que nos encontramos.

El estudio “Escasez de oportunidades laborales para los jóvenes”, una colaboración entre Junior Achievement Américas y ManpowerGroup, en la que se realizó una encuesta a más de 3,000 jóvenes entre los

18 y 29 años en 14 países de Latinoamérica, reporta que en México el 79% de los jóvenes encuestados tiene dificultad para conseguir un trabajo.

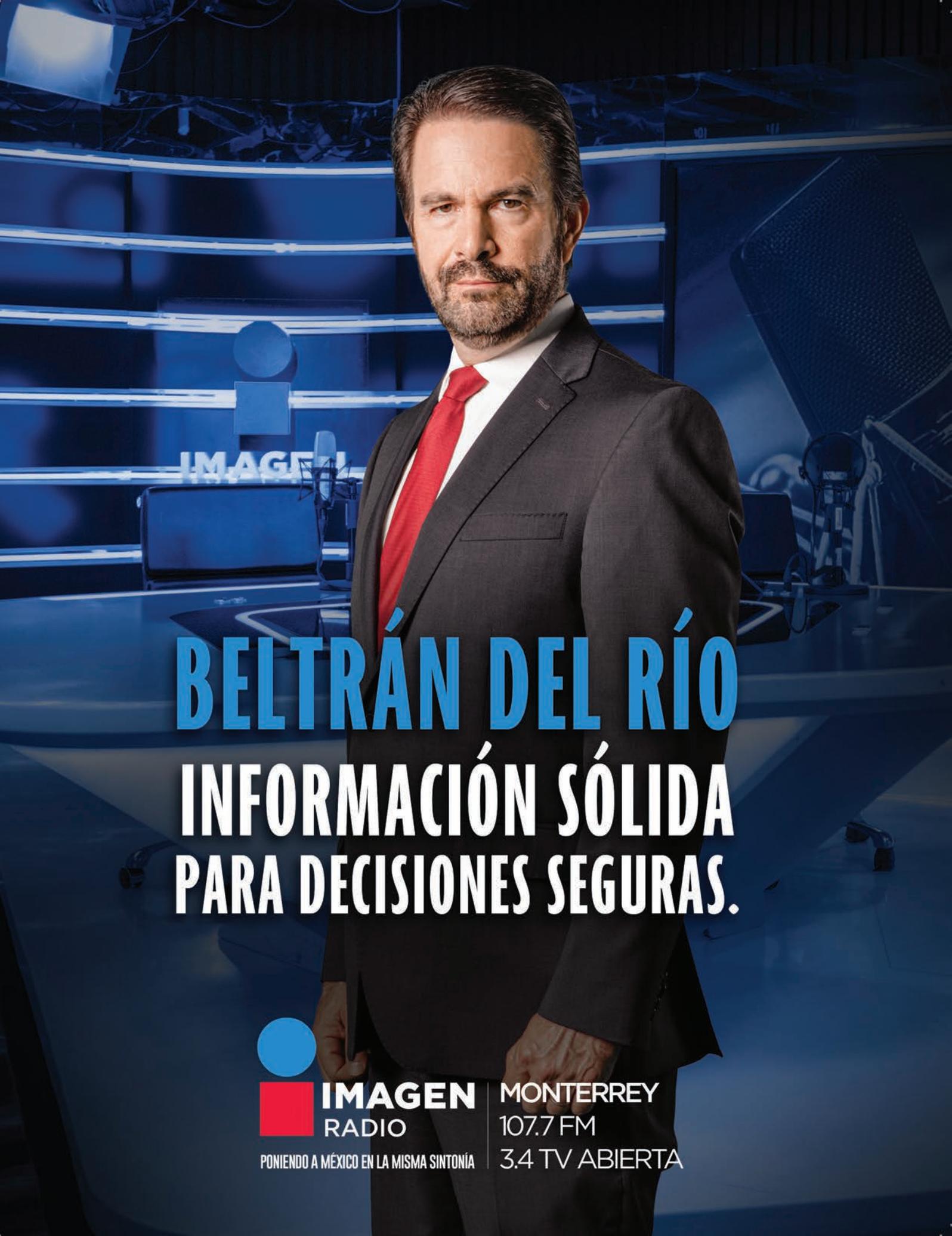
Las principales áreas de estudio de estos jóvenes son: Economías Administrativas, Ingenierías, Ciencias de la Salud, Ciencias Sociales, Arquitectura, Urbanismo y Diseño. Sin embargo, las razones por las que consideran que no son contratados se deben a la falta de habilidades blandas (4%), edad, horario, suspensión de contrataciones debido a la pandemia por covid (6%), falta de conocimientos técnicos (14%), falta de inglés u otro idioma (19%), así como de la falta de experiencia (servicio social o prácticas profesionales) con un 56%.

Los jóvenes se han dado cuenta de que es necesario desaprender para aprender, es decir, dejar de hacer las cosas de la manera tradicional, evitar quedarnos en el pasado y aprender a través de nuevas formas orientadas hacia el futuro. Para mejorar su empleabilidad, el 63% de los encuestados ha decidido tomar cursos

adicionales a su carrera; por ejemplo: cursos de habilidades profesionales o técnicas, de idiomas como el inglés, cursos de paquetería office y cursos para mejorar sus habilidades interpersonales como el liderazgo, solución de problemas, comunicación, entre otras.

Los empleadores pueden colaborar en pro de la educación y de las oportunidades laborales, ofreciendo capacitación a jóvenes sin experiencia e invirtiendo en su desarrollo. Por otro lado, el Sector Social puede fomentar el aprendizaje de tipo experiencial (aprendiendo a través de proyectos) y generar conciencia sobre la importancia de desarrollar una verdadera Cultura de Trabajo.

Aunque no ha sido una tarea sencilla para nadie, está en nuestras manos apoyar y sobrellevar esta situación de la mejor manera posible. Aún considerando el reto tan importante que esto implica, podemos seguir contribuyendo a este largo camino de aprendizaje para hacer una mejor y nueva normalidad para todos.



BELTRÁN DEL RÍO
INFORMACIÓN SÓLIDA
PARA DECISIONES SEGURAS.



IMAGEN
RADIO

PONIENDO A MÉXICO EN LA MISMA SINTONÍA

MONTERREY
107.7 FM

3.4 TV ABIERTA





Las empresas y su responsabilidad

Si queremos elevar el bienestar de los trabajadores y sus familias es necesario asumir responsabilidades y en Nuevo León el sector patronal demuestra su compromiso.

La prueba es que Nuevo León está entre las primeras tres entidades en el País con mayor tasa de población pensionada o jubilada en el País.

En 2020, según datos del Censo de Población y Vivienda 2020 de INEGI, había en el Estado 232,618 personas que reciben cada mes el pago de su pensión, gracias al esfuerzo de su trabajo y al cumplimiento de sus patrones.

El 5% de la población de 12 años y más recibe una pensión en Nuevo León. Mientras a nivel nacional ese porcentaje es de 3.4%.

Por otro lado, respecto al total de población de 60 años y más esa tasa en el Estado es de 35%, cuando a nivel nacional es de 22.6%.

Ciudad de México y Coahuila son los únicos Estados que superan la tasa de Nuevo León.

A nivel nacional, 3,423,058 de personas señalaron ser pensionados o jubilados en 2020.

Las altas tasas de personas pensionadas en el Estado, se entiende por la alta responsabilidad social que tiene el sector patronal de Nuevo León.

Los empleadores de Nuevo León tienen en el País el porcentaje más alto de formalidad patronal, de un total de 103,418 patrones el 68% están afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

A nivel nacional la proporción de patrones afiliados al IMSS es del 42%, lo que equivale a 1,003,261.

En Nuevo León, los patrones asumen sus responsabilidades al cumplir con las obligaciones laborales señaladas en la normatividad.

Además, es importante señalar los cambios derivados de la Reforma de Pensiones aprobada en diciembre pasado por el Congreso de la Unión.

Las modificaciones a la Ley del IMSS permitirán a los trabajadores que empezaron a cotizar a partir del 1 de julio de 1997 mejorar el monto de su pensión.

El sector patronal aumentará de forma gradual el monto de sus aportaciones por cesantía y vejez, de 3.15% a 11.875% en un lapso de 8 años, dando inicio al primer aumento en 2023.

Lo que permitirá elevar el total de aportaciones a la cuenta individual de los trabajadores, de 6.5% a 15%. Es decir, sumar más recursos para su retiro.

Y eso será posible sin afectar los ingresos de los trabajadores, porque sus aportaciones no fueron modificadas, solo las del sector patronal. Es decir, el costo laboral de los empresarios aumentará a partir del 2023.

La reforma de pensiones entró en vigor el 1 de enero pasado y permitirá a un gran número de trabajadores tener acceso a una pensión, al reducir el número de semanas de cotización de 1,250 a 750 para este 2021.

El requisito de semanas de cotización fue modificado a la baja, sin embargo, volverá aumentar en 25 semanas cada uno de los siguientes años hasta llegar a un total de 1,000, cifra que será inferior a los 1,250 que fue hasta el 2020.

La seguridad social es un derecho que todos los trabajadores subordinados deben recibir y la Ley del IMSS anterior condenaba a los trabajadores de la Generación Afore a recibir un monto mínimo de pensión –la pensión mínima garantizada-. Y lo que es peor a que un alto número de trabajadores en el País obtuviera una resolución negativa de pensión al no sumar las 1,250 semanas de cotización en el IMSS.



coparmexnl.org.mx
CoparmexNL
Coparmex Nuevo León

La importancia del contrato internacional en el comercio exterior



Por Héctor Villarreal Muraira

Director General de COMCE Noreste

✉ comcenoreste.org.mx **f** COMCE Noreste **in** COMCE Noreste

Hemos escuchado un sin número de veces que un negocio fracasa por no haber tenido claros los términos negociados bajo un contrato. El contrato internacional es el mecanismo idóneo para fijar las bases de una negociación internacional exitosa, en la cual se incluyen actores de diferentes países. Sin embargo, en México es escasa la literatura que se encuentra al respecto de tan importante figura jurídica internacional. En la práctica, frecuentemente se pasa por alto el uso y la utilidad de la redacción de un contrato internacional o se deja a la parte con mayor poder de negociación.

El contrato internacional es el acuerdo de la voluntad entre dos o más partes, así como una fuente generadora de derechos y obligaciones, la cual surge cuando las partes tienen su establecimiento en países o estados diferentes, es decir, que una parte hace una oferta y la otra parte en el extranjero, la acepta expresamente y da a

conocer dicha aceptación a la otra parte en tiempo y forma, o viceversa. El objeto del contrato debe versar sobre asuntos comerciales ya sean bienes o servicios. Este acuerdo de voluntades puede ser o no escrito. Sin embargo, se recomienda que sí se formalice por escrito, con firmas autógrafas o a través de medios electrónicos (firmas electrónicas).

Realizar una negociación adecuada y la correcta celebración en el pleno ejercicio de la autonomía contractual -entre otras cuestiones- será fundamental para lograr el éxito de nuestro contrato en beneficio de ambas partes.

Existen diversas formas contractuales para desarrollar actividades de comercio internacional. Para efectuar exportaciones e importaciones, las compañías suelen emplear los siguientes contratos: Compra-Venta, Suministro, Distribución, Exclusividad, Representación, Licencia, Maquila de Exportación, Prestación de Servicios y Franquicia.





Se recomienda contar con asesoría especializada para la elaboración definitiva de los contratos, así como colocar principales cláusulas y condiciones al reverso de facturas comerciales y agregar los anexos necesarios para contar con el mayor detalle posible de productos a comercializar como son: especificaciones, planos, instructivos, etcétera.

Según el contrato que se vaya a entablar se recomienda incluir a conveniencia cláusulas específicas, por ejemplo, para un Contrato Internacional de Compraventa: Precio, Condiciones de Entrega, Empaque y Embalaje, Forma de Pago, INCOTERM a utilizar, Obligaciones del Vendedor, Obligaciones del Comprador y Transferencia del Riesgo. Para un Contrato Internacional de Distribución: Productos, Territorio, Obligaciones del Distribuidor, Obligaciones del Proveedor, Exclusividad (si aplica), Meta de Ventas / Volumen Mínimo de Compra, Publicidad, Promociones y muestras, entre otros.

Desafortunadamente en la actualidad, en el terreno práctico sucede que en gran parte de las veces, las partes recurren a un abogado hasta que surgen los problemas. Esto dificulta la solución de conflictos porque por lo general, la conciliación entre dos partes que viven en diferentes países es compleja y lenta.

Para concluir, cabe señalar que el contrato internacional es el instrumento que por excelencia posibilita las relaciones y el intercambio comercial entre las empresas de diferentes países, lo cual permite que los negocios perduren en el tiempo. En COMCE Noroeste podemos apoyarles con la elaboración y/o validación de sus contratos internacionales, los cuales serán un importante respaldo en sus operaciones de Comercio Exterior.♥

Las cláusulas en un contrato establecen las condiciones y posiciones sobre un acuerdo determinado. Existen cláusulas generales que siempre debemos incluir como:

- **Objeto:** que es la parte más importante del contrato ya que determina el motivo por el cual se hace el mismo.
- **Arbitraje y otros medios de solución alternativa de controversias**
- **Vigencia y rescisión del contrato**
- **Garantías**
- **Responsabilidad civil**
- **Confidencialidad**
- **Propiedad Industrial e Intelectual**



La importancia de las conferencias en línea para los negocios y la educación

Por Roberto Solano Pérez
Coordinador de Análisis y Estratega Bursátil de Monex
✉ jrsolano@monex.com.mx

Hace casi un año que apareció de manera intempestiva el Covid-19 en México y en el mundo, y los negocios y la educación cambiaron a partir de ese momento. Todos los negocios sufrieron una transformación en la parte operativa, pero principalmente en la forma de comunicación. Por su parte, la educación tuvo que adaptarse a este formato “on-line” para seguir avanzando. Previo a la pandemia, las conferencias en línea representaban un 10.0%-20.0% del total de la comunicación en los negocios y la educación, ahora, esta forma de comunicación es casi el 90.0%-100.0% de la comunicación.

La demanda de plataformas para realizar dicha comunicación fue exponencial, de hecho, es bueno mencionar que una de las empresas con mayor potencial de crecimiento en sus expectativas fue Zoom. Desde que la necesidad de comunicarse en el inicio de la pandemia hasta el día de hoy, la acción de dicha empresa ha presentado un rendimiento de 500.0%. A nivel corpora-

tivo, hemos sido testigos del esfuerzo de las plataformas institucionales por mejorar el soporte técnico e incluso adaptarse a los nuevos criterios que exige el mercado.

Las aplicaciones con mayor uso de negocios y en temas educativos considera como líder a Zoom, seguido de Microsoft Teams (el favorito por empresas), Google Meet, Click-Meeting y Messenger Rooms. Muchos inversionistas y usuarios visualizan potencial en las mismas, sin embargo, en un eventual regreso a una nueva “normalidad” social, podría restarles el peso que hoy tienen. Desde nuestra perspectiva, el escenario de pandemia podría extenderse un tiempo, pero el cambio que dejará en la forma dinámica de comunicación de dichas plataformas será una nueva forma de relacionarse que llegó para quedarse.

Es bueno mencionar que no todos los negocios se pueden realizar de manera virtual, ya que diversas industrias siempre dependerán de la toma de decisión con el aspecto físico de comunicación (caso simi-

lar al “Home-Office”). En temas educativos, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) considera relevante atender los siguientes aspectos claves: 1) Medidas educativas en la crisis (en cada nivel educativo); 2) La preparación de cada país para la continuidad educativa en línea: exacerbación de las brechas digitales; 3) Apoyos al cuerpo docente y directivo; 4) La educación pública respecto a la privada; 4) Impacto psicológico y socioemocional en la comunidad educativa; y 5) Priorización de grupos vulnerables.

La forma de comunicarnos ha evolucionado de manera muy veloz en la última década, ahora con este escenario post-pandemia esperaríamos una adecuación más rápida, integrada y con esas dosis de nueva realidad social. Es bueno mencionar que en el mundo diversas regiones aún carecen de internet, por lo que la clave para cubrir un mayor espacio se encuentra en acceso directo a las personas.

UN GRANITO HOY SERÁ LA SEMILLA DEL MAÑANA



En Monex estamos comprometidos con el medio ambiente buscando generar una economía sustentable, por ello nos sumamos a la iniciativa financiera del programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Sector Financiero.

GRUPO FINANCIERO

monex

AGILIDAD PARA QUE EL DINERO TRABAJE
BANCA DE EMPRESAS • BANCA PRIVADA

Contáctanos en: monex.com.mx o Monterrey: 818 152 8300 y 818 133 7700

 @GrupoFinancieroMonex

monex.com.mx

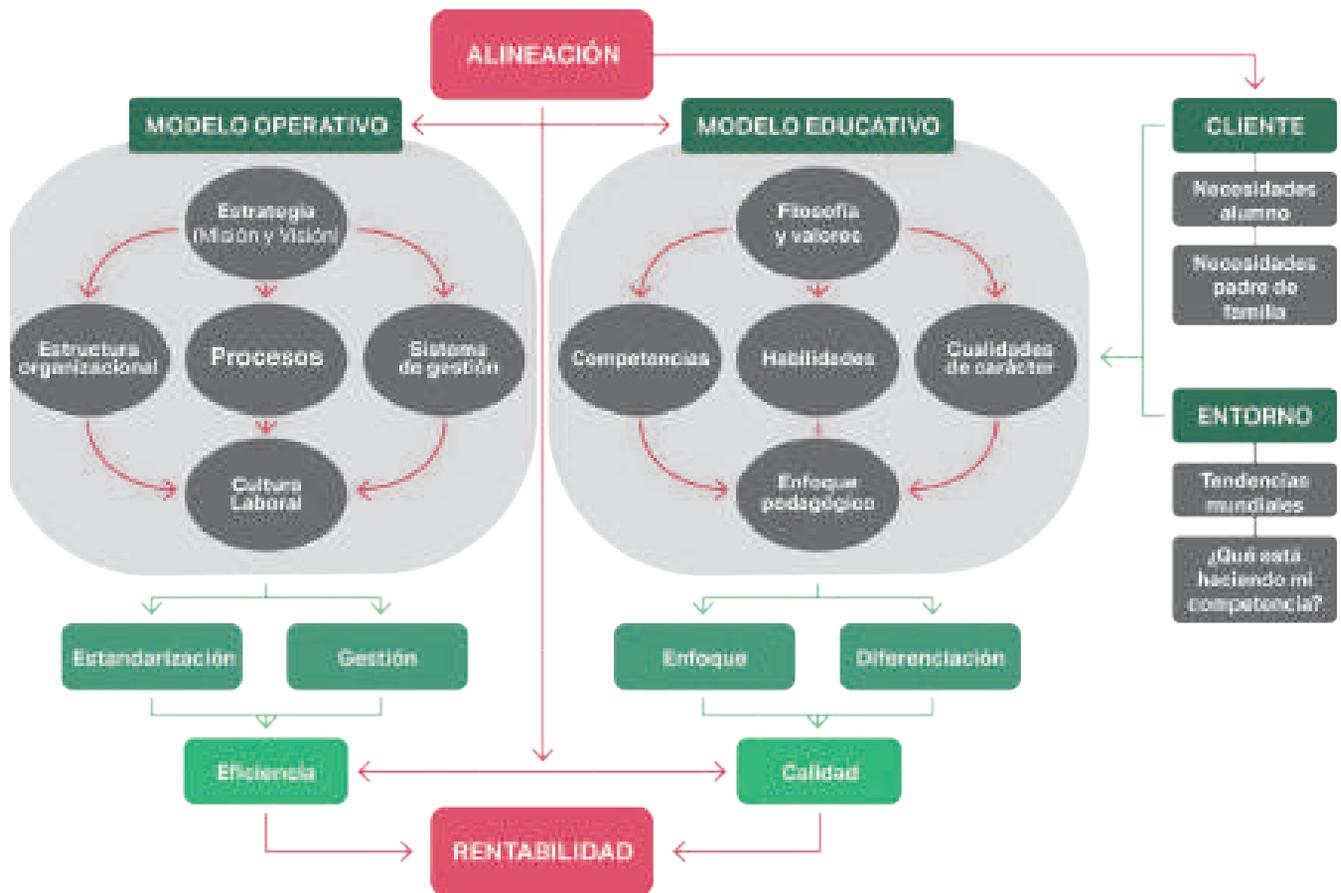
 @monexanalysis

Sector Educativo: Instituciones Privadas Rentables

Por Iván Gutiérrez
CEO de Caltic Consultores
calticconsultores.com

Emprender en el sector educativo y hacer de este, una empresa rentable, requiere de más esfuerzo y compromiso que en otros sectores. Los empresarios del sector educativo no solamente tienen un compromiso hacia su cliente directo (padres y alumnos), sino también con la sociedad, al convertirse en co-responsables de la educación del futuro del país.

Quien dirige un centro educativo tiene el reto de buscar un equilibrio entre la dualidad de ser educador y empresario, y hoy más que nunca, se debe de buscar la manera de alinear la calidad de la oferta educativa (Modelo Educativo) con la rentabilidad del negocio (Modelo Operativo).



Pensando en el modelo operativo, estos son algunos de los aspectos a poner especial atención buscando la rentabilidad del negocio.

Financieros

Los KPIs, al igual que en cualquier otra industria, se vuelven relevantes para el monitoreo del desempeño en todas las áreas de una institución educativa.

No solamente enfocarse en inscripciones por periodo escolar y gastos, si no definir los indicadores que realmente nos darán una visibilidad de poder ser más rentables. Como lo son bajas a medio ciclo escolar, becas otorgadas, cartera vencida, cumplimiento a plan de estudios, satisfacción del cliente, ocupación de servicios extra-académicos, efectividad en el marketing, atención a interesados, entre otros...

Productividad y Tecnología en el Modelo Operativo

Aunque la experiencia y preparación del cuerpo docente es un factor importante para ofrecer un servicio educativo de calidad, diferente a lo que históricamente se ha pensado, no es el único. El valor debe de venir del centro educativo no solo de la experiencia del maestro, el centro educativo debe asegurar que lo que se ofrece y lo que se lleva a cabo en las aulas sean iguales, y tengan la calidad comprometida, no dejándolo a libertad y criterio de la experiencia de cada profesor.

Se vuelve clave trabajar en definir procesos como: evaluación escolar, evaluación de cumplimiento a programa, evaluación a profesores, comunicación con padres de familia, entre otros... Donde si se logra la estandarización y correcta implementación de dichos procesos puede llegar a ser un punto fundamental en el

éxito de la institución, ya que se asegura que se ejecute el modelo operativo alineado al educativo.

Adicionalmente, estandarizar y hacer cumplir los procesos y políticas de la parte administrativa es también fundamental para evitar fugas de recursos. Por ejemplo, la falta al monitoreo del cuidado de instalaciones y mantenimiento a equipos suele causar importantes gastos que pudieron ser evitados o previstos para planearlos en presupuesto.

Capital Humano

En temas de capital humano, se ha marcado mucho la diferencia entre las áreas administrativas y el área educativa/docente, que es correcto hasta cierto punto, mientras que no nos olvidemos que el área docente también es responsable de seguir lineamientos administrativos y de operación.

Como cualquier otra organización, se debe de tener claridad de las cargas de trabajo y buscar tener una estructura organizacional eficiente que cubra todas las necesidades del modelo de negocio y educativo.

Estos son solo algunos de los temas clave a atender, para poder alinear el modelo educativo con el modelo operativo. La tarea no es fácil pero lograrlo significa aumentar nuestra probabilidad de ser más rentables y aumentar la satisfacción de nuestros clientes por ende aumentar la probabilidad de crecimiento y de permanencia en el tiempo.

(Extracto de Estudio de la Industria- Sector Educativo: Instituciones Privadas Rentables por Caltic Consultores)

No hay que dejarnos llevar por la volatilidad

Por Héctor Benavides T.

Senior Private Banker en Vector WMG

✉ hbenavid@vector.com.mx 📧 @guerabena 📷 @guerabena

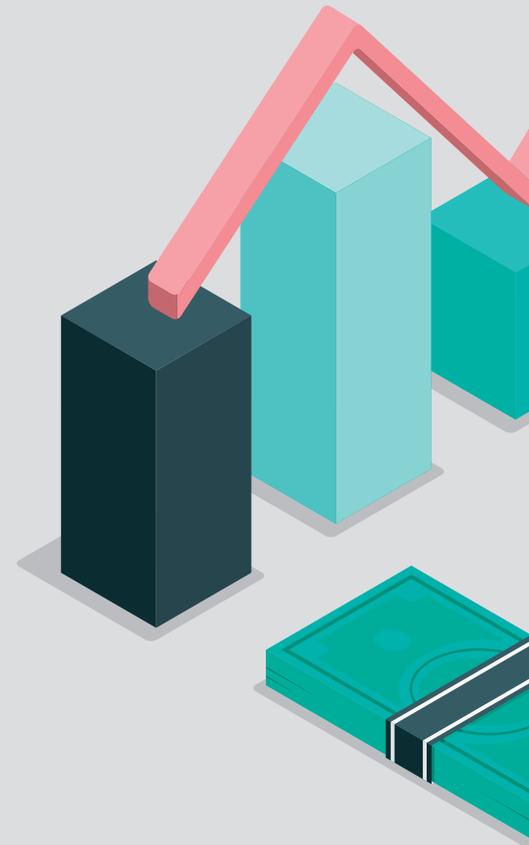
Hay muchos factores extraordinarios que han surgido en este último año a raíz de la pandemia. Es muy importante como inversionista mantener la cabeza fría y no desviarse de sus metas y estrategias de inversión. A continuación, los diferentes factores que mueven los mercados y economías.

Hospitalizaciones. Durante el año pasado, tanto los legisladores como los mercados financieros se han enfrentado a picos repentinos en los casos de coronavirus y las tasas de hospitalización. Pero ahora que se están implementando los programas de vacunación, los picos en las hospitalizaciones pueden ser cosa del pasado. La normalización económica podría llegar antes de lo que pensamos.

Estímulos Económicos. Además del resurgimiento de la demanda de consumidores y empresas a medida que se levantan los bloqueos, es probable que experimentemos un nuevo aumento en el estímulo económico a medida que EE. UU. se acerque a otro paquete fiscal récord. Un nuevo estímulo procíclico presenta un riesgo alcista para el crecimiento económico y las estimaciones de beneficios empresariales.

Inflación. A medida que la demanda reprimida se encuentra con la oferta restringida, la inflación puede, al menos en el corto plazo, subir más. Los precios del envío, los alimentos y los semiconductores sugieren que esto ya está sucediendo en algunas partes de la economía. Si bien puede ser breve, este período de inflación elevada requerirá que los inversionistas y las autoridades económicas se mantengan firmes.

Volatilidad. Los cambios en todas estas variables clave conducirán a picos periódicos en la volatilidad. Los movimientos del mes pasado entre las acciones son solo un ejemplo de cómo la volatilidad puede aumentar repentinamente. Consideramos que la volatilidad elevada es una oportunidad para generar rendimiento, asumir una exposición asimétrica, beneficiarse de la dispersión del mercado o construir posiciones a más largo plazo.





En general, mantengo una visión favorable de los mercados. Si bien los factores previamente mencionados pueden generar volatilidad, no creo que descarrile el mercado alcista. Sin embargo, las incertidumbres en torno a los factores clave del mercado pueden hacer que algunos inversionistas abandonen o difieran sus planes estratégicos. Los inversores que busquen proteger y hacer crecer su riqueza real deberán tener un plan para poner a trabajar su exceso de efectivo, especialmente si persiste este entorno de tasas bajas, inflación en aumento y altos estímulos. Recomiendo las siguientes estrategias.

Vaya cíclico para la recuperación

En términos de la donde participar en el mercado de renta variable, para beneficiarnos del probable repunte de la actividad económica mundial, preferimos los mercados emergentes y preferimos las de pequeña capitalización a las de gran capitalización. Desde 2000, cada vez que el índice ISM de EE. UU. ha alcanzado un mínimo, los mercados emergentes han superado al índice MSCI All Country World en un 25-30% en dos años. Estamos ahora a 10 meses del último mínimo del ISM, y las acciones de los mercados emergentes solo han superado en alrededor de un 8%, lo que sugiere un mayor potencial alcista. Las empresas de pequeña capitalización del mundo históricamente se han negociado con un 18% de descuento frente a las de gran capitalización. Ahora cotizan con un 30% de descuento frente a las empresas de gran capitalización. También continuamos monitoreando las oportunidades para aprovechar la elevada volatilidad, particularmente en la renta variable estadounidense.

Buscar el rendimiento en mercado de deuda

Seguimos viendo oportunidad en el mercado de deuda. Con las tasas de interés que se mantendrán en suspenso mientras la inflación aumenta en los próximos meses, esperamos retornos positivos en los segmentos crediticios más riesgosos (High Yield) durante los próximos seis meses. Nos siguen gustando los bonos asiáticos de alto rendimiento, que tienen un rendimiento al peor de los casos del 7% anual, y espero rendimientos totales del 8 al 10% para fines de 2021.

Posición para un dólar más débil

Seguimos esperando un dólar más débil a mediano plazo. El dólar estadounidense sigue sobrevaluado, y tanto los modelos de paridad de poder adquisitivo como los de paridad de tipos de interés sugieren un valor razonable para el EURUSD de 1,30. Los inversores institucionales a largo plazo siguen estando sobreexponidos a la moneda estadounidense: los activos financieros denominados en USD como proporción de la capitalización total del mercado de renta variable y renta fija mundial se encuentran ahora en su nivel más alto de los últimos 20 años. Esto apunta al potencial de ventas de activos en dólares, ya que los inversores buscan mantenerse diversificados o cubrir sus exposiciones en dólares. Una vez que los lanzamientos de vacunas permitan a los países europeos levantar las restricciones de actividad, la brecha de crecimiento actual entre Europa y Estados Unidos se reducirá sustancialmente. Cabe esperar que una recuperación mundial sostenible beneficie a monedas más procíclicas como el euro junto con una disminución correspondiente en la demanda de refugios seguros.



Lo que me faltó decirle a mis alumnos

Por Diana Torres CEO de Grupo Punto

📧 [dyanatorress](https://www.dianatorres.mx) 🌐 www.dianatorres.mx



Cuando en mi crisis de medios treintas comencé a preguntarme qué me gusta hacer y si el camino que estaba recorriendo iba por buen rumbo, sentí un gran alivio: iba bien, voy bien. A mí lo que más me gusta es aprender y enseñar, un ciclo perfecto, estimulante y permanentemente creativo.

A mis alumnos les hablo del futuro. Me encanta.

Leen la filosofía de Zygmunt Bauman para comprender por qué todo a su alrededor cambia, porque sienten que el tiempo se les escurre entre las manos. Leen y discuten a Yuval Noah Harari para comprender al hombre en su origen y en su futuro.

Hacen un ensayo por semana capítulo a capítulo de “Fueras de Serie” de Malcolm Gladwell (mi libro favorito de los últimos años)

para aprender qué tienen en común las personas que han marcado nuestros tiempos.

Debaten sobre si los escenarios que plantea Andrés Oppenheimer en “Innovar o morir” son realistas o es ciencia ficción pensar que millones podremos ser reemplazados por robots. Y aunque disfrutamos (a veces yo más que ellos) de esa discusión del futuro que les permite ver escenarios, entender su papel en el tiempo que les tocó e idear sus nuevas formas de ser parte de ellos, debo confesar que tras 2020 siento que me faltó decirles varias cosas:

Me faltó decirles que esa lectura y su reflexión fuera del plan de estudios no era opcional, no era solo un llamado a la imaginación, sino una alerta de supervivencia.

Me faltó decirles que cuando hablamos de las nuevas tendencias de trabajo remoto que requerirían a profesionales más líquidos, resilientes, creativos y amantes del autoaprendizaje, no solo estábamos leyendo un informe de la OCDE, estábamos hablando de condiciones sin las cuales pasarían a engrosar la generación más preparada y menos remunerada de la historia.

Me faltó decirles que eran esas lecturas, las charlas TED, los podcast y los debates que venían detrás de esos “nuevos formatos de aprendizaje” y no el examen final lo que realmente les serviría para tomar decisiones y ser valiosos en un mundo que hoy requiere adultos capaces de cuestionar (y de cuestionarse) más que memorizar.

Me faltó decirles que ese mundo nómada donde se requerirán profesionales que sean capaces de crear y sumarse a formas de trabajo sin lugar, sin horario y sin uniforme ya está aquí y que si bien es muy divertido, requiere más disciplina, más autocontrol y más compromiso que nunca.

Me faltó decirles que tal vez son parte de las últimas generaciones que encuentren en la universidad y sus formas actuales la ilusión de tener una mejor vida gracias a esos 5 años, pero que el privilegio de ser universitarios hoy es además un compromiso con quienes no han tenido acceso a esa élite.

Este año estoy en pausa universitaria para pensar y crear nuevas formas y espacios para seguir compartiendo. A mis alumnos que vendrán les digo: seguiremos hablando del futuro, pero seguro habrá cosas que no veremos con perspectiva por estar viviendo en él.♥

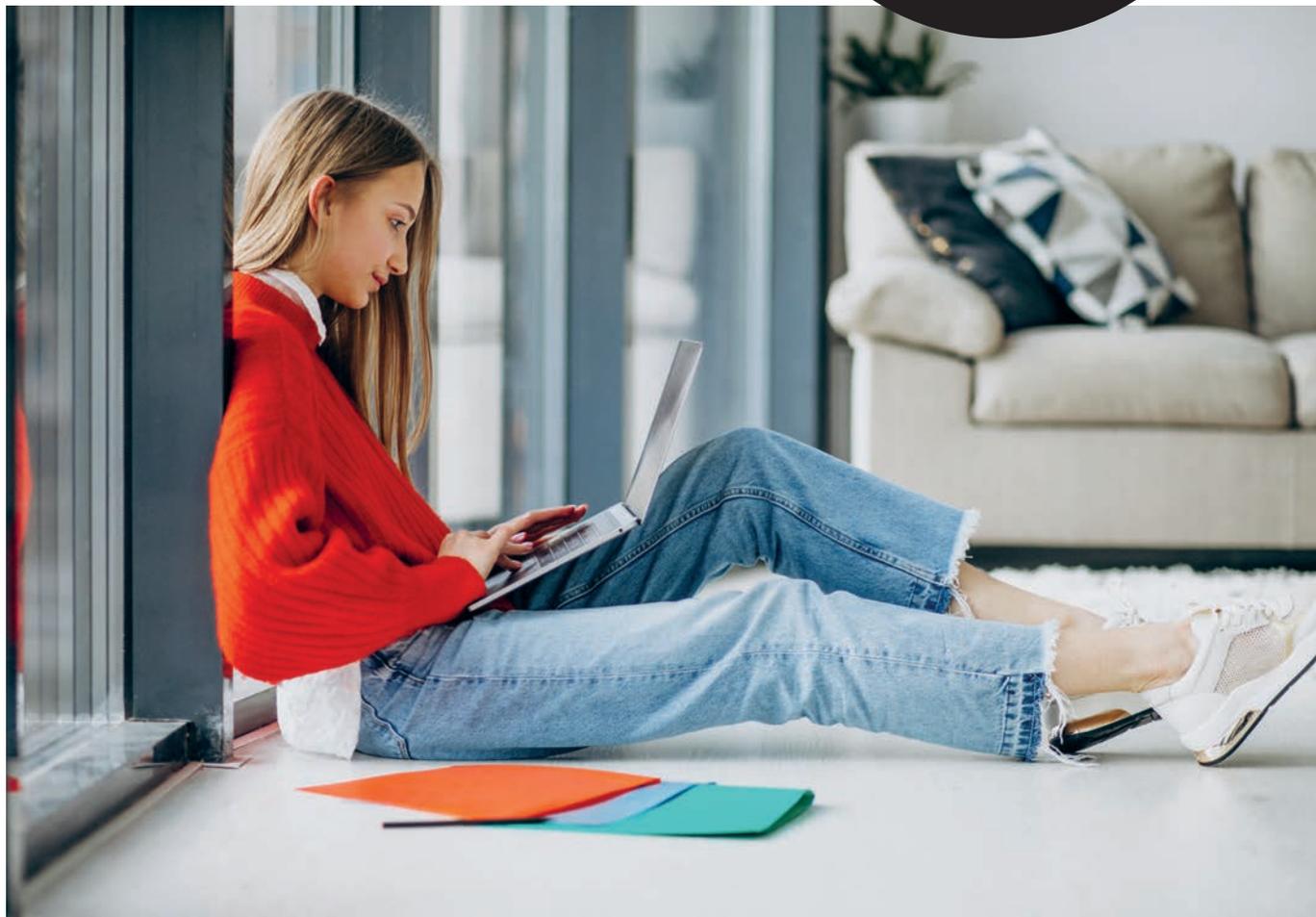
La resiliencia en la educación

Por Alejandro Juan-Marcos Barocio
www.alejandrojuanmarcos.com

No cabe duda que la pandemia por COVID-19 continúa trayendo cambios en diferentes áreas de nuestras vidas; los estudiantes, una población que ya es vulnerable a problemas de salud mental, pueden estar experimentando otras crisis además del coronavirus. Por ejemplo, muchos estudiantes han perdido sus trabajos, se mudaron de los internados del campus, pasaron a modalidades en línea y se convirtieron en cuidadores de sus seres queridos. Por eso, es importante que las instituciones educativas fomenten la resiliencia de los estudiantes y promuevan el bienestar psicológico.

¿Qué es la resiliencia?

La resiliencia es la capacidad de adaptarse a diferentes circunstancias y condiciones, específicamente en tiempos adversos. Además, se ha demostrado que la resiliencia apoya el desempeño y el funcionamiento académico de los estudiantes.



Estrategias para fomentar la resiliencia de los estudiantes

Al promover las siguientes prácticas, las escuelas y universidades pueden ayudar a los estudiantes a desarrollar su resiliencia:



1. Incorporar técnicas de manejo del estrés.

El estrés contribuye de manera significativa a las condiciones físicas y psicológicas. Los altos niveles de estrés pueden provocar o empeorar los síntomas de ansiedad, depresión, fatiga y agotamiento. El manejo del estrés se puede realizar a través de diferentes actividades, como el ejercicio físico y la práctica del mindfulness.

Las escuelas y universidades pueden ofrecer clases de ejercicios en vivo a sus estudiantes. Estos pueden incluir clases de yoga, ejercicio aeróbico y baile.

Además, la práctica de ejercicios de atención plena puede ayudar a los estudiantes a sentirse relajados y menos ansiosos. Hay algunos ejercicios de atención plena, como la respiración profunda, que se pueden implementar en clase durante unos minutos, ayudando a los estudiantes a manejar el estrés.



2. Promover rutinas y horarios.

Tener una rutina puede ayudar a los estudiantes a sentirse en control de su entorno. Las rutinas también pueden estructurar nuestro día al permitirnos completar nuestras tareas y ayudarnos a sentirnos realizados. Establecer y mantener una rutina también puede ayudar a los estudiantes a lidiar con la ansiedad durante la pandemia.



3. Facilitar las relaciones con los compañeros.

Las organizaciones educativas deben alentar a los estudiantes a desarrollar redes sociales, ya que un sistema de apoyo sólido puede ayudarles a lidiar con el estrés y, por lo tanto, promover la salud psicológica en general. Las instituciones académicas pueden facilitar las conexiones organizando eventos virtuales donde los estudiantes puedan comunicarse con sus compañeros.

Los estudiantes no pueden controlar todas las circunstancias de sus vidas; no obstante, es posible que puedan desarrollar su fortaleza psicológica al enfocarse en desafíos que sean manejables. Aunque es muy probable que se continúe experimentando diferentes desafíos, aprender mecanismos de afrontamiento saludables ayuda a adaptarse a circunstancias imprevistas.♥



Grupo Cuprum hace cambios en su dirección

Arnulfo Múzquiz entra como Director General del Grupo Cuprum mientras Eugenio Clariond, continuará como Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración.

Gruppo Cuprum, empresa industrial líder en los segmentos de extrusión, transformación y comercialización de productos derivados del aluminio, anunció cambios en su Dirección.

Eugenio Clariond, quien se desempeñaba como Director General del Grupo, estará sólo como Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración, sumando esfuerzo y contribuyendo al crecimiento de la organización.

La Dirección General queda a partir de este mes de febrero en manos de Arnulfo Múzquiz, quien ha liderado con éxito diversas posiciones en los últimos 20 años.

De acuerdo con Grupo Cuprum, Múzquiz “Ha contribuido al logro de nuestras metas financieras e impulsado iniciativas para cuidar el bienestar y desarrollo de nuestra gente y cultura constructiva”.

“Estamos emocionados de lo que ambos lograrán en sus nuevos roles y seguros que a través de su liderazgo alcanzaremos lo inalcanzable”, compartió la empresa a través de redes sociales.

Desde enero de 2019, Clariond ocupaba ambos puestos, el de Director General y el de Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración.



Marzo 2021

CUERNO[®]

CALZADA

Enciende

Calzada Del Valle Alberto Santos 333 Colonia Del Valle 66220 SPGG

CUERNO.MX

¿El rol del maestro es enseñar?

Antes teníamos maestros que enseñaban. Hoy, en U-ERRE tenemos coaches que guían y acompañan en el aprendizaje.

:U-ERRE

Hechos para Cambiar.

POWERED BY TELUS

Conoce nuestra oferta educativa:

Preparatoria

- Bicultural*
- Multicultural*
- Internacional*
- *Semestral y tetramestral
- *Solo semestral



Carreras Profesionales y Posgrados

Enfocados en las áreas de:

- Negocios
- Humanidades
- Innovación e Industria 4.0
- Smart Cities
- Transformación Jurídica y Gobernanza

Informes:

81-8220-4600 | 800-088-7469

   @uerre
   @uregiomontana