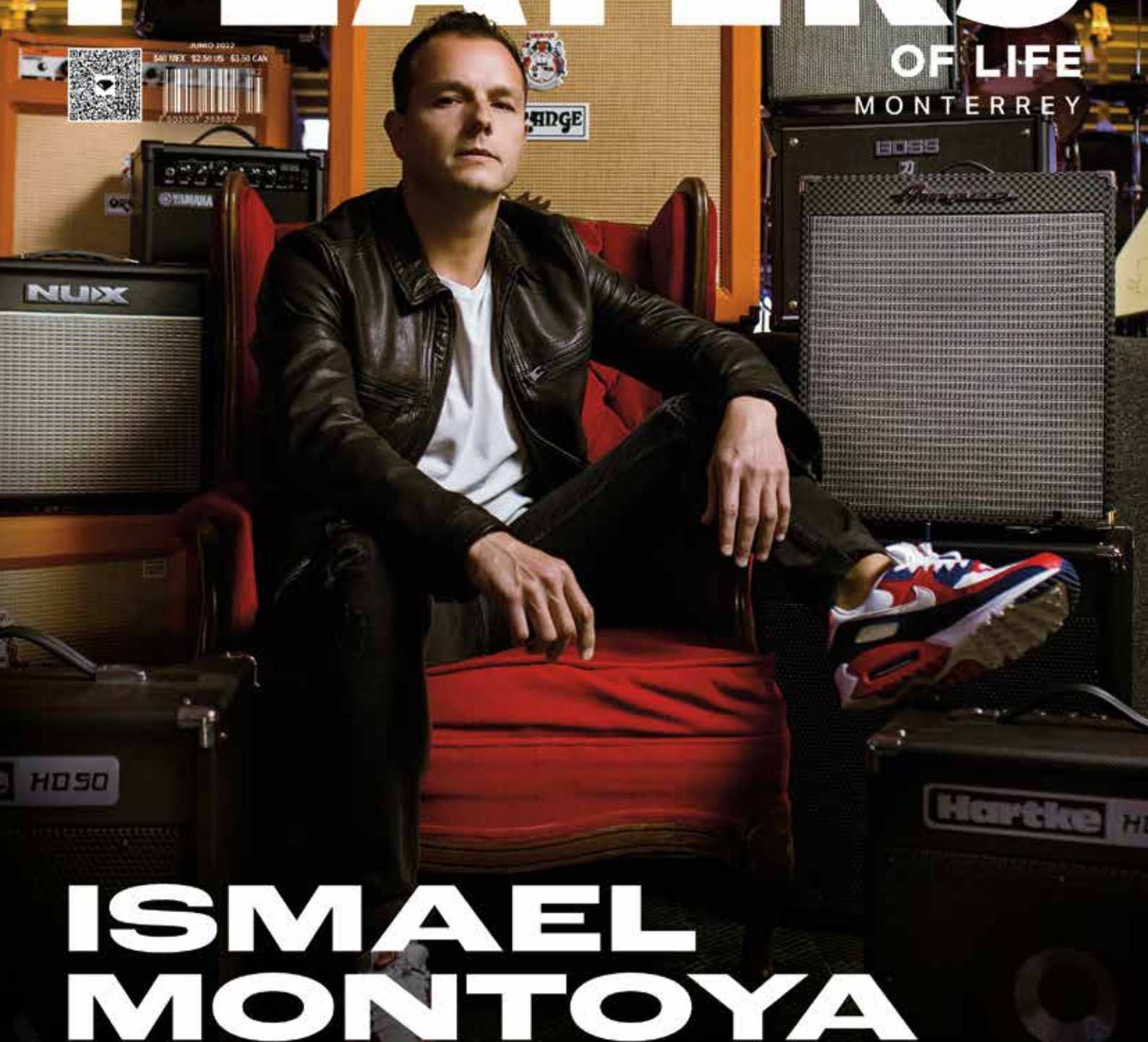


WWW.PLAYERSOFLIFE.COM

PLAYERS®

OF LIFE
MONTERREY



ISMAEL MONTOKYA

**CONCIERTOS
EN FRECUENCIAS
DISRUPTIVAS**

telcel
P.4Y5



Salir con un espíritu renovado

Sabemos que nuestros huéspedes buscan un lujo más profundo, el lujo de experiencias completas. Por eso nos aseguramos de que nuestra atención al servicio y al detalle te deje libre para descubrir momentos memorables que hagan la vida un poco más placentera.

JW Marriott Monterrey Valle
Avenida del Roble 670, Valle del Campestre, San Pedro Garza García 66265
T: 81 8850 6700 | M: recepcion.mtyjw@hotelesprisma.com





**Juntos a toda
velocidad 5G**

Si es 5G, es Telcel

5G/PLAN TELCEL PLUS 5 ^{CON} 14GB

El regalo más padre para papá
está en TELCEL



XIAOMI
12 PRO 5G



OPPO RENO 6



IPHONE 13 PRO



MOTOROLA
EDGE 30 PRO 5G



SAMSUNG S22 ULTRA



TCL 10 5G

 **telcel**



PRESENTADO POR



FUTURE STARTS NOW

SPEAKERS



**SONIA
GARZA**

Presidenta Nacional de Asociación
Mexicana de Mujeres Jefas de Empresas



**JERÓNIMO
URIBE**

Founder/CEO La Haus



EMPRESA
TRASCENDENTAL

**FERNANDO
MARTÍNEZ**

CEO de H-E-B



**JORGE
GONZÁLEZ MOGAS**

CEO de Altio Capital

Invitado Especial: **CARLOS BREMER** | Presidente y Director General de Value Grupo Financiero

COMPRA TUS BOLETOS:

www.playerstalks.com/boletos



**16
JUN
2022**

**DESCUBRE MÁS
DE NUESTROS SPEAKERS**

www.playerstalks.com

VEINTIDOS
VEINTIDOS
VEINTIDOS
VEINTIDOS
VEINTIDOS
VEINTIDOS
VEINTIDOS
VEINTIDOS

**JW
MARRIOTT**


JW MARRIOTT
MONTERREY VALLE

UDEM

 **LaHaus**

 **telcel**

GP
CONSTRUCCIÓN


CASA MADERO
DESDE 1891


SENSIRA
HOLD & DEV. MONTERREY


Novament
CONSTRUCIONES


**Miller
HIGH LIFE**

nux
CREATIVE STUDIO

 **HUNTERS
OF TALENT**
BRAND GROUP

wework

Intelligent Forms®

Vivimos en un mundo en el que la comunicación ha tenido una importante evolución; las actividades de la vida cotidiana han cambiado considerablemente en los últimos años y con ellas también cambiaron las herramientas, las formas y, por supuesto, las maneras en que conectamos con nuestro entorno.

Bien se dice que lo que no se comunica no existe, o bien, si no te comunicas, otros lo harán por ti. Es por eso que hay una gran responsabilidad en los mensajes que mandamos al mundo, a la comunidad o a nuestro sector de mercado. Entiendo que el poder de la comunicación es indiscutible, que hacerlo bien y asertivamente es todo un arte, además de una necesidad humana puesto que es, a través de ella, que expresamos nuestros deseos, nuestros sentimientos y lo que queremos que se sepa sobre nosotros o nuestras empresas.

El connotado abogado austriaco, Peter F. Drucker señaló que “lo más escuchado en la comunicación es lo que no se dice” y, en ese sentido, las agencias de marketing juegan un papel primordial para que, mediante sus campañas, la comunicación masiva sea la correcta y que los mensajes sean los ideales.

Hoy encontrarás en nuestras páginas a esas agencias de servicios creativos que permanecen a la vanguardia y que son las mejores aliadas de tu empresa para lograr esos objetivos trazados para 2022.

En portada te presentamos a Ismael Montoya, socio fundador de Primetime Entertainment y organizador de festivales musicales disruptivos como el Machaca Fest, Powerfest y Nortex, entre otros. Conoce su historia y cómo desde joven incursionó en la industria musical.

Finalmente, nuestro artículo especial El Marketing, La Herramienta que tu Empresa Necesita, explica las razones por las que una agencia de marketing te puede llevar a conectar con tus clientes potenciales y por ende al desarrollo de tu empresa. ♦



Alejandro Martínez Filizola
Cofundador de Grupo PLAYERS

PLAYERS[®]

OF LIFE

MONTERREY

CONSEJO EDITORIAL

Elvira Lozano de Todd
Héctor Tijerina
Ismael Montoya
Jorge González Mogas
José Álvarez Tostado
Marisa Jiménez de Segovia
Martha Herrera
Santiago Elizondo
Sonia Garza de Ocampo

DIRECTORA EJECUTIVA

Rocio Castillo Carpio
e: rocio.castillo@grupoplayersonline.com.mx

GERENTE COMERCIAL

Lorena Jaymez
e: lorena.jaymez@playersonline.com

GERENTES DE CUENTAS CLAVE

Roberto González
e: roberto.gonzalez@grupoplayersonline.com.mx
Jorge Ramírez
e: jorge.ramirez@playersonline.com

ASESORES COMERCIALES

Aurora Cruz
e: aurora.cruz@playersonline.com
Paola Cota
e: paola.cota@playersonline.com
Heidi Benavides
e: heidi.benavides@playersonline.com

GERENTE EDITORIAL PRINT

Alejandro Garza
e: alejandro.garza@playersonline.com

DISEÑO EDITORIAL PRINT

Armando González
e: armando.gonzalez@playersonline.com

GERENTE EDITORIAL DIGITAL

Luis Méndez
e: luis.mendez@playersonline.com

DISEÑO DIGITAL

Mario Saucedo
e: mario.saucedo@playersonline.com

COORDINADORA DE MARKETING

Ana Morales
e: ana.morales@playersonline.com

BRANDED CONTENT EDITOR

Andrea Martínez
e: andrea.martinez@playersonline.com

ADMINISTRACIÓN

Cinthia Dueñas
e: cinthia.duenas@playersonline.com

FOTOGRAFÍA DE PORTADA

Marcelo Álvarez Estudio

FOTOGRAFÍA

Lennon Rojas

DISTRIBUCIÓN

Benigno Cantú

Fe de erratas: en la pasada edición se mencionó en la página 86 que Federico Garza Santos es presidente de Desarrollos Delta; sin embargo, él es presidente de Grupo Delta. Asimismo, se comentó que Pablo Algara Torre es director general de Grupo Delta; no obstante, él es director general de Desarrollos Delta.

Somos la materia prima de
Arquitectos y Diseñadores

Arq. Fermín Espinosa Martínez
Factor Eficiencia | Arquitectos-Constructores

Chapas de Madera Natural y Precompuesta

T +52 (55) 5343 1204
T +52 (55) 5343 1246
T +52 (55) 5343 1288

www.verolegno.com.mx

verolegno
chapas de madera



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 BRANDED CONTENT
Yovanna García
e: yovanna.garcia@playersoflife.com

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

HEAD EDITORIAL DIGITAL
Sergio Eduardo Rodríguez
e: sergio.rodriguez@grupoplayes.com.mx

DISEÑO

PRINT
Dalia Soriano
e: dalia.soriano@playersoflife.com

DIGITAL
Mario Saucedo
e: mario.saucedo@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 Y RELACIONES PÚBLICAS

GERENTE DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Pamela Tirado
e: pamelatirado@grupoplayes.com.mx

DISEÑO DE MARKETING
Annette Hernández
e: annette.hernandez@playersoflife.com

SISTEMAS

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

COORDINADOR DE SISTEMAS
Joaquín Batres
e: joaquin.batres@grupoplayes.com.mx

RECURSOS HUMANOS

GERENTE DE RECURSOS HUMANOS
Brisa Favila
e: brisa.favila@grupoplayes.com.mx

ANALISTA DE RECURSOS HUMANOS
Andrea Mejía
e: andrea.mejia@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) 2188 0412
WeWork
Avenida Circuito Frida Kahlo 303
Valle Oriente, 66278
Monterrey, Nuevo León

GUADALAJARA
(33) 1173 1848
WeWork
Avenida De Las Américas #1254,
Country Club 44610,
Guadalajara, Jalisco

REPRESENTACIONES DE VENTAS

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

REDESCUBRE LA VIDA
y renace con tus sentidos



LUXURY ALL INCLUSIVE RESORT | Riviera Maya

Vive la experiencia de un resort 100% mexicano, un espacio libre para estimular tus emociones y compartir con tus seres queridos. Disfruta de nuestro cálido servicio y detalles en un ambiente donde se combina la diversión y el descanso.



Sensitive *Gourmet, Playtime & Wellness* Experience.

**30****HISTORIA DE ÉXITO**
Ismael Montoya**36****INVESTIGACIÓN PLAYERS**
El marketing que tu empresa necesita**22****AS BAJO LA MANGA**
Alejandro Martínez y César Montemayor**24****COMPROMISO SOCIAL**
Lucía Toca**26****EN EXCLUSIVA**
Los Gallos 360°**28****FINISH**
Pablo Donadio**INSIDE****14 TODOPODEROSO**
Elon Musk**16 HECHO EN MÉXICO**
Juan Beckman Vidal**18 TRAVESÍA**
Los Cabos, el acuario del mundo**41** **AGENCIAS**

42 Brands&People

44 BLCK

46 Sr. Smith

48 La Intuición

50 Hyped Agency

52 majadmA

54 Xoul Creative Lab

56 La Sociedad

58 Gelattina

60 NÜX Creative Studio

62 AR Mercadotecnia

64 Tarin Contreras

66 Peach Agency

68 Chapter

70 Creative Dreams

72 Relativo Marketing

74 4S Real Estate

76 Futurité

78 FIKI Agencia

80 Bionic Collective

82 Cranea

84 Interius



Grand Opening

The new wellness experience



Model: Huntington Stars

Calzada San Pedro No. 220,
San Pedro Garza García, N.L.

  sleepboutiquemx
sleepboutique.com.mx

SLEEP BOUTIQUE
by Don Colchón.



COCHES ELÉCTRICOS, COHETES Y EL SECRETO DE ASIMOV

Elon Musk, el empresario que le da un nuevo rumbo a la humanidad

Con una clara visión de lo que el futuro aguarda para la humanidad, Elon Musk, CEO de Tesla y SpaceX, entre otras empresas, ha dedicado gran parte de su vida a crear los vehículos del futuro para circular tanto en las calles como en órbita con miras a conquistar Marte en algunos años más.

Desde sus primeros años de la adolescencia, el nacido en Sudáfrica mostró talento por las computadoras. De hecho, a los 12 creó un videojuego y lo vendió a una revista que trataba esta clase de temas. Con todo este potencial, en 1988 obtuvo el pasaporte canadiense con el fin de salir de su país natal para aprovechar las oportunidades que había en Estados Unidos, y de paso evitar realizar el servicio militar el cual apoyaba la política del 'apartheid'.

Una vez en territorio canadiense, Musk entró a la Universidad de Queen en Kingston, Ontario. No obstante, en 1992 fue transferido a la Universidad de Filadelfia donde recibió el título de física y economía en 1997. Sin embargo, no veía un futuro prometedor en este camino; de hecho, consideraba que el internet tenía más potencial de transformar a la sociedad que estas materias.

Por ahí de 1995, fundó Zip2, que ofrecía mapas y directorios de negocios a periódicos en línea. Cuatro años después, la compañía fue comprada por Compaq en 307 millones de dólares. Así las cosas, adquirió capital para fundar X.com, una empresa de servicios financieros 'online', que posteriormente se transformaría en PayPal, especializándose en transferencias electrónicas de dinero. En 2002 eBay adquirió a esta compañía por 1.5 mil millones de dólares.

TODO INICIÓ CON LA INSPIRACIÓN DE ISAAC

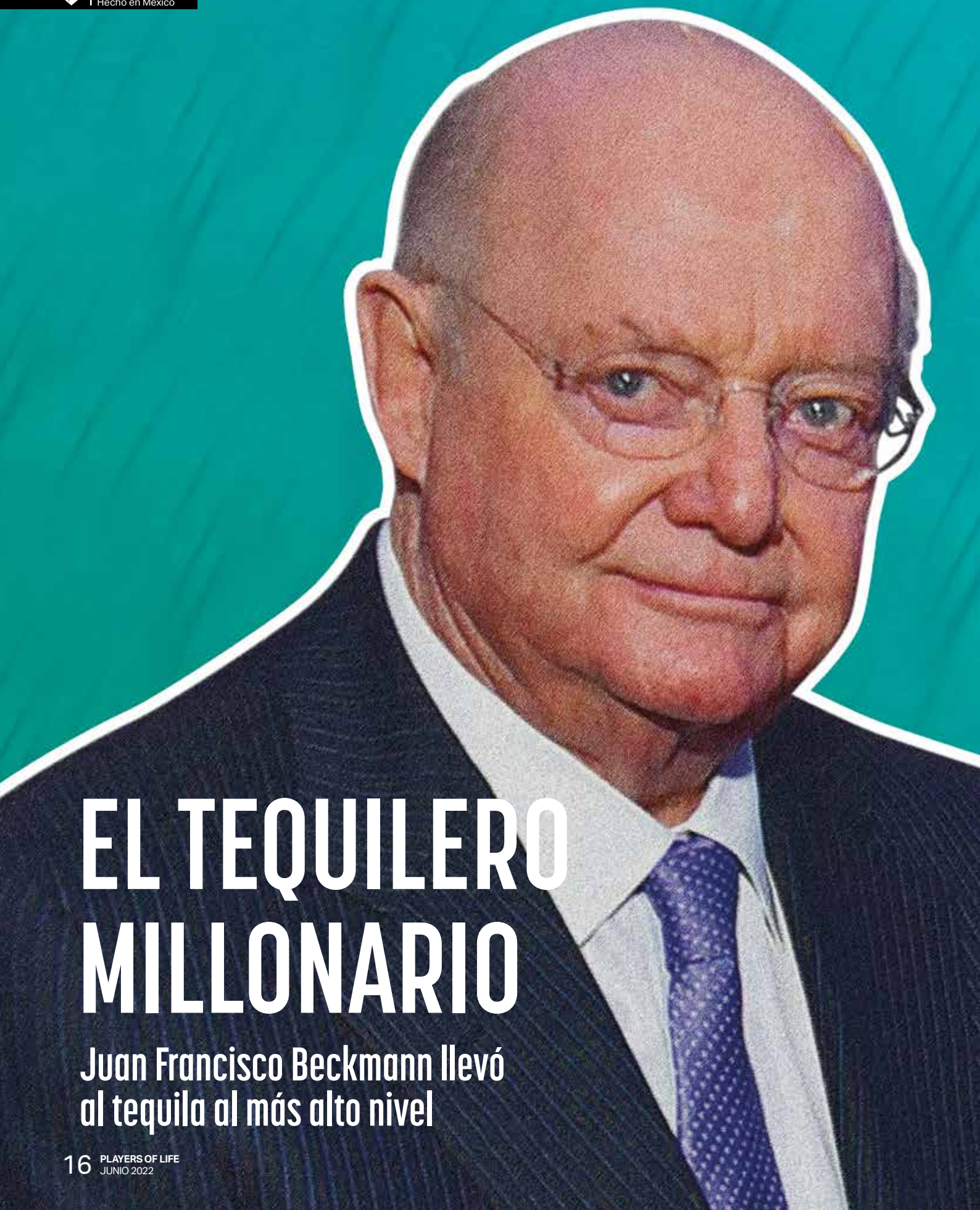
Musk siempre ha estado convencido de que, para que la humanidad pueda sobrevivir, es necesario que se convierta en una especie que trascienda más allá de la Tierra y sea capaz de conquistar otros planetas. Aunado a esto, a él no le parecían adecuadas las cantidades estratosféricas invertidas para lanzar cohetes.

Bajo este argumento, en 2002 fundó Space Exploration Technologies (SpaceX) con la intención de producir cohetes más asequibles y reusables. Desde entonces, ha desarrollado distintos proyectos donde destacan el Falcon 1, Falcon 9, Falcon Heavy, entre otros. Por otro lado, está el Super Heavy-Starship, con el cual pretende lograr dos cosas al menos: una, transportar a personas de una ciudad a otra en menos tiempo (por ejemplo, de Nueva York a Tokio en tres horas) y dos, construir bases en la Luna y en Marte.

Además de impulsar a la humanidad hacia las estrellas, Elon siempre estuvo interesado en los carros eléctricos. Por ello, en 2004 se convirtió en uno de los principales fundadores de Tesla Motors, que más adelante quedaría solo como Tesla, junto con Martin Eberhard y Marc Tarpenning. En 2006 presentó el Roadster, primer modelo que podía recorrer 394 km con una sola carga. A medida que se fue capitalizando la empresa, se fueron desarrollando nuevos modelos hasta llegar a los que hoy se conocen.

¿Qué inspiró a Elon Musk para llegar hasta donde hoy se encuentra? Habrá quienes echen en saco roto el poder de la lectura, pero él no es una de esas personas ya que es fan de la ciencia ficción. Desde joven quedó cautivado con la trilogía de 'La Fundación' de Isaac Asimov, saga que fue clave para crear SpaceX.

¿Cuál será tu próxima lectura? Quizás ahí esté el secreto para esa empresa que fundarás. ♦



EL TEQUILERO MILLONARIO

Juan Francisco Beckmann llevó
al tequila al más alto nivel

Don Juan, como se le conoce regularmente, tiene una gran historia de vida que representa todo un ejemplo a seguir; ya que desde muy joven comprendió que los grandes proyectos deben cultivarse poco a poco, con paciencia y trabajo, tal como lo aprendió en los campos de Tequila, Jalisco, en donde el agave azul madura mediante un ciclo de seis años.

El tequila es digno de reconocimiento a nivel internacional y, es en gran parte, gracias a la Casa José Cuervo. En ese sentido, existe un personaje que llevó a la reconocida tequilera a cotizar en la Bolsa de Valores, alcanzando así uno de los más grandes logros de nuestros tiempos.

Juan Francisco Beckmann Vidal es el Presidente del Consejo de Administración de Becla, propietaria de la empresa produce la bebida. José Cuervo tiene más de 220 años de existencia ya que data de 1795, cuando José María Cuervo recibió del Rey Carlos IV, el permiso para producir vino de mezcal.

Tras el retiro de su padre, Beckmann tomó las riendas de José Cuervo a los 30 años de edad para convertirla en la destiladora de tequila más importante del mundo. Es egresado de la Licenciatura en Contaduría por el Tecnológico de Monterrey y cuenta además con Maestría en Administración Empresarial por la misma institución educativa.

Manteniendo firme la creencia de llegar a las ligas mayores, Beckmann realizó, en 2017, una Oferta Pública Inicial en la Bolsa Mexicana de Valores con un éxito rotundo, ya que alcanzó una capitalización de 18 mil 600 millones de pesos.

De acuerdo con la revista Forbes, es poseedor de un patrimonio calculado en cinco mil 200 millones de dólares, lo que lo sitúa como el sexto hombre de origen mexicano más rico, según el ranking de la reconocida publicación.

Por otra parte, Juan Francisco Beckmann es miembro independiente del Consejo de Administración del Grupo Financiero Banamex, del Grupo Peñoles y de Aeroméxico. También forma parte importante del Consejo Coordinador Empresarial, del Consejo Mexicano del Comercio Exterior y del Instituto Mexicano para la competitividad.

Con un amplio sentido de la responsabilidad social, está involucrado en diferentes organizaciones sin fines de lucro como la Asociación Adopte una Obra de Arte, el Colegio San Ildefonso, el Museo Nacional de Arte, el Museo Dolores Olmedo, el Fondo Mexicano para la Conservación de la Naturaleza, la Operación Sonrisa del Tecnológico de Monterrey y la Fundación José Cuervo entre otros.

Sin duda, el enfoque y su visión de negocios han sido clave en el éxito obtenido. Hoy en día José Cuervo es reconocido mundialmente y, gracias a eso, el tequila es de las bebidas predilectas en el extranjero. ♦

DOS VINOS PARA DISFRUTAR EL INICIO DEL VERANO

El verano está en la puerta y con su llegada se antoja descorchar una botella de vino y disfrutar del día. Con el calor, además puedes refrescarte y maridar una buena cosecha de blanco.

Si el antojo es pertinaz, te recomendamos abrir un blanco español como el Muga Blanco. Este es perfecto para maridar con pescados a la plancha y mariscos. Además, es ideal para degustar por copas, como entrante o junto a un pequeño aperitivo en una terraza o en algún espacio al aire libre, para que el atardecer sea el acompañante inesperado.

El Muga Blanco presenta un agradable color amarillo pajizo, y es intenso y complejo en el gusto olfativo, con aromas florales (flores blancas, jazmín), de fruta de hueso (melocotón), cítricos (pomelo, limón), pera, manzana y plátano. La entrada en el paladar es muy suave y equilibrada. En boca se nota su

mineralidad y frescura, con una acidez muy bien integrada, lo que le aporta longitud y un final muy largo con recuerdos a vainilla y cítricos.

Ahora, que si lo tuyo es el vino con más carácter al paladar, la apuesta debe ser por una botella de La Rioja Alta Gran Reserva 904. Este tinto una de las joyas que salen de la bodega La Rioja Alta, que suma ya más de un siglo de tradición en el mercado.

Su elaboración surge a partir de las mejores cepas de las mejores cepas de tempranillo y graciano que crecen en el suelo español. Es considerado un como una representación “a la sutileza, la elegancia, la finura, y la delicadeza, para ser más claros: representa a la seda. El significado de 904 hace alusión al año que fue creado el vino, en 1904”.

Respecto a su cata, es intenso y complejo dominado por “aromas de frutas, confitura de moras, frambuesas rojas y piel de naranja, con notas especiadas y balsámicas. Fino y elegante en boca, fresco, vivaz con sabores equilibrados, taninos pulidos y sedosos. Final amable y delicado. Donde reaparecen las notas cítricas y balsámicas”.

Lo puedes disfrutar acompañado de carnes rojas y blancas en todo tipo de cocción, vegetales a la plancha o grillados, embutidos, quesos y pastas. Ideal para una comida que se alargue y pueda transformarse en cena. Suma un postre de chocolate para coronar la experiencia.♥





VINOTECA

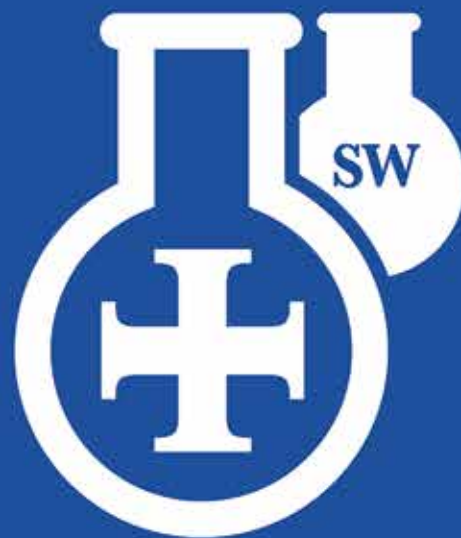
De venta en:
www.vinoteca.com

[@vinoteca_mexico](https://www.instagram.com/vinoteca_mexico)
[f Vinoteca México](https://www.facebook.com/Vinoteca-Mexico)

CELEBRAMOS

10 Años

Ayudando a cuidar tu salud.



SWISSLAB®

Laboratorios de Análisis Clínicos

Consulte previamente a su médico, quién es el único facultado para indicar a cada paciente los estudios de laboratorio a realizar de acuerdo con su historia clínica e interpretar resultados. Aplican restricciones. Resp. San. Céd. Pro. 6474052, UANL.



Alejandro Martínez Escamilla, Guillermo Maycotte González, César Montemayor Martínez
y Alejandro Martínez Zambrano

IMPULSAN EL PODER DE LA FIRMA ELECTRÓNICA

Emprendedores agilizan procesos para que las empresas generen más valor

Tanto para las empresas como los usuarios en general resultan engorrosos los trámites, como la firma de documentos, pueden demorar días o más entre el papeleo y los permisos correspondientes. Nadie quiere lidiar con tanta burocracia cuando el tiempo es dinero; sin embargo, cuando la tecnología se hace presente en el ámbito legal, particularmente hablando de la firma electrónica, todo puede cambiar. Así sucedió con SORA, emprendimiento que revoluciona y agiliza la firma de documentos.

Por allá del 2014, a pesar de que existía una ley para el uso de la firma electrónica, resultó que no era sencillo implementarla. Se requerían un par de reformas para que fuera funcional, por lo tanto “en una junta con Aristóteles Núñez, cuando era jefe del SAT, le presenté la idea de que nos dejara usar la firma electrónica avanzada para operaciones entre particulares. Posteriormente, él me conectó con Fernando Martínez Coss, entonces administrador central que la creó e implementó”, comenta Alejandro Martínez Zambrano, CEO de SORA.

Con el suficiente empuje y ayuda de los expertos en la materia, en 2017 impulsaron una reforma del Código Fiscal para que terceros pudieran conectarse a la base de datos del SAT en tiempo real para verificar la vigencia de las firmas electrónicas. De esta manera se asegura que los clientes realicen trámites con firmas vigentes.

Al adoptar una herramienta tecnológica como SORA, las empresas ahorran tiempo al automatizar procesos que, en vez de durar días, solo toman minutos llevarlos a cabo. Así cada área de la organización puede enfocarse más en lo que mejor sabe hacer, ya sea que el departamento comercial venda más o que Recursos Humanos implemente estrategias más efectivas, por ejemplo, a la hora de sumar a nuevos colaboradores, así como contratar a proveedores a distancia, entre otras posibilidades.

“Lo que se busca al final del día es que los clientes se dediquen a la generación de valor para el negocio”, señala César Montemayor, CBO en SORA. La idea es hacer más eficientes los procesos, aprovechando mejor el tiempo. Por ejemplo, una empresa que firma entre 5,000 y 10,000 contratos anuales, en vez de pagar entre 1,000 y 1,500 pesos por contrato, la cifra se reduce a 75 o incluso un poco menos.

OBJETIVOS CLAROS

En 2018 es cuando lanzan oficialmente el producto, y poco a poco fueron llegando los clientes durante el primer trimestre, cerrando el año con 10. El 2019 consiguieron cuatro veces más clientes; sin embargo, la llegada de la pandemia presentó altibajos, aunque pudieron levantar la primera ronda semilla, lo que les permitió sobrellevar la crisis sanitaria en momentos donde muchos negocios cerraron.

No obstante, SORA ha ido creciendo, actualmente cada 15 días se actualiza la plataforma con el fin de atender las exigencias del mercado y garantizar tanto seguridad como confiabilidad a los clientes de que su información está siendo protegida. De hecho, se invierten 50 mil dólares al año en ciberseguridad para cumplir con este objetivo.

Más adelante, Alejandro y César esperan poder levantar una ronda de financiamiento de Serie A para fortalecer su producto en el mercado nacional, además consolidarse en otros países de América Latina. ♦





Lucía Toca

BUSCA QUE NIÑOS Y NIÑAS LOGREN SER AQUELLO QUE SUEÑAN

La convicción de ayudar a los demás es poderosa en la vida de Lucía Toca

Ayudar al prójimo es una misión que se puede tener muy clara desde la niñez, tal cual sucede con Lucía Toca, Gerente de la Zona Norte en la Fundación Dibujando un Mañana, organización que busca reducir la situación de vulnerabilidad en niños, niñas y adolescentes.

“Desde pequeña mis padres han promovido en la familia el ayudar a los demás”, comenta Lucía. “A partir de mis 10 años de edad me he involucrado en actividades de la fundación, participando en voluntariados y proyectos de recaudación. Siempre me ha conmovido y motivado el hacer algo por los demás, especialmente por quienes más lo necesitan, contribuyendo a que puedan ejercer sus derechos y mejorar su calidad de vida”.

Hace tres años entró a formar parte del comité de innovación con el fin de generar estrategias enfocadas a incrementar el número de donantes jóvenes. Tanto fue su compromiso que en 2021 surgió la oportunidad de trabajar de tiempo completo en la Fundación Dibujando un Mañana. Actualmente, Lucía se desempeña en el área de recaudación de la zona norte tanto para empresas como personas físicas, así como en la de inversión social apoyando a las instituciones con las que trabaja.

“De acuerdo con Unicef en nuestro país hay cerca de 40 millones de niñas y niños, de estos la mitad vive en condición de pobreza o pobreza extrema”, señala. “Esto es muy grave porque la falta de acceso a salud o educación de calidad, limita su vida”.

A lo anterior se suma que el reto más grande que enfrenta la sociedad es que la gente está muy metida en su rutina diaria. Aunque muchas personas tienen la intención de apoyar a los demás, en especial a los más necesitados, les cuesta darse el tiempo para ver cómo realmente pueden ayudar. Sin embargo, si realmente lo desean, pueden hacerlo con donaciones mínimas recurrentes pero que, sumadas, se vuelven más fuertes para contribuir con los objetivos de la organización.

Es más, incluso con tan solo compartir a través de las redes sociales las campañas se les está dando difusión a las diferentes causas por las que lucha la Fundación Dibujando un Mañana. De esta manera se genera una cadena que les da mayor visibilidad, incrementando las posibilidades de que otras personas se interesen y brinden su apoyo.♦

“Soy una fiel creyente de lo que día a día buscamos en la Fundación Dibujando un Mañana: reducir esas brechas de desigualdad para que las niñas y niños puedan ser aquello que sueñan. Sumando las voluntades de aquellas personas que quieren ayudar, juntos podemos lograrlo”



Si deseas apoyar a la Fundación Dibujando un Mañana, envía un correo a gdi.mty@dibujando.org



Bernardo de la Fuente Martínez

Daniela Garza Díaz



“TRAÍGANME AL MERO GALLO...”

Marcan el camino creativo en Nuevo León

El marketing evoluciona y se revoluciona a cada instante, que las marcas conecten con sus clientes se vuelve todo un desafío, pero hay quienes están a la vanguardia para lograrlo. Por ello, tuvimos una plática con Daniela Garza Díaz y Bernardo de la Fuente Martínez, los meros Gallos del Marketing en Monterrey, socios y fundadores, junto con los hermanos Pérez-Salinas (EMEP), de la agencia Los Gallos 360.

“Un día, hablando con Juan Pablo (el tercer socio), me di cuenta que él quería y buscaba exactamente lo mismo que yo: crear una agencia de marketing para ofrecer un servicio integral a nuestros clientes”, comenta Daniela. “Decidimos hacerlo, pero nos faltaba el Gallo creativo y estratégico. Inmediatamente pensé en Bernardo, lo contacté y casualmente estaba en Monterrey por unos días haciendo un proyecto”.

De la Fuente quedó convencido ese mismo día, a pesar de no buscar exactamente lo mismo. Sin embargo, su intención era tener una agencia en CDMX, contar con su ‘network’ profesional, ya que toda su vida estaba en la capital de México. Prácticamente con todos de acuerdo, Los Gallos 360 nació para conquistarlo todo.

“Somos una agencia relativamente nueva, pero con una trayectoria sólida. Por ejemplo, Bernardo lleva 22 años en el medio”, explica Daniela. “En México fue Director Creativo en Televisa Networks, después fue el Director de Marketing y Comunicación de Red Bull LATAM, y también Director de Marketing de Maz México en Grupo Salinas, aparte apoyó a fundar varias agencias en CDMX.

¿Por qué se identifican con un gallo? Es un animal con mucho simbolismo, por ejemplo, es el primero en despertar y su canto se hace escuchar por todos lados. Es un ave que marca el camino cantando hacia el Este, todas las mañanas. Al mismo tiempo es elegante, colorido y gregario. Domina el gallinero, es generoso y creativo. El año del Gallo siempre es un despertar y trae buena suerte.

En poco tiempo, en Los Gallos 360 han detectado que en Monterrey se crean campañas de comunicación aisladas de una misma marca. Esto se refiere, según cuenta Daniela, a que las empresas contratan a diversas agencias para hacer distintas tareas a fin de lograr un mismo objetivo.

“El tema es que la conceptualización estratégica se pierde entre la comunicación inicial y las bajadas en las diferentes plataformas de comunicación”, argumenta Garza Díaz, quien es cofundadora del Abierto de Tenis Monterrey, creadora del festival Cielo Mágico, y ha organizado grandes eventos que siempre tienen como distintivo tener un impacto positivo en la comunidad.

Lo anterior resulta en un teléfono descompuesto, por lo tanto, la agencia ofrece un servicio integral para simplificar el trabajo del equipo interno de marketing de la marca. Bajo esta metodología, se les puede garantizar a los clientes resultados puntuales y medibles, una comunicación congruente en las multiplataformas de comunicación y una presencia mediática, estratégica y correcta para la marca.

LO QUE DEFINE A ‘LOS GALLOS’

Está claro que ‘consumer is king’, el marketing es orgánico, en el sentido que evoluciona constantemente. Ahora es más complejo crear un mix entre tantas plataformas de comunicación existentes. Para eso hay que saber hacerlo con la estrategia de marca adecuada, sin olvidar que el marketing es humano, es esencia.

“Por eso ‘consumer is king’ y ‘brand experience is queen’”, señala Bernardo. “Nosotros trabajamos opuesto a otras agencias. Primero existe un consumidor y luego una marca. El tema que nos falta abordar es la comunicación de la marca y, en el presente, esta lo es todo, porque es la que conecta con el consumidor en el momento preciso cuando va a tomar la decisión de compra”.

La clave es lograr una conexión para que las personas recuerden a las marcas y las prefieran a la hora de adquirir nuevos productos o servicios. Todo mundo trae de moda el ‘storytelling’, pero esto existe desde finales de la década del 70.

“En realidad, hay que saber contar historias, porque hablar por hablar, puede incomodar en una conversación. Red Bull es la mega empresa

de contenido, inventó el ‘brand storytelling’, concluye Bernardo. “Siendo honesto, este genial recurso del ‘storytelling’, y ‘brand experience’ no va con todas las marcas y productos, hay que saber cuándo y sobre qué conversar; para eso estamos los Gallos”.

“El claro ejemplo de nuestra metodología está en una cita de Antoine de Saint-Exupéry, autor de El Principito y padre de la psicología del consumidor y marketing moderno: «Si quieres construir un barco, no empieces por buscar madera, cortar tablas o distribuir el trabajo. Evoca primero en los hombres y mujeres el anhelo del mar libre y vasto».

CONOCE AL #1 DEL CROSSFIT EN MÉXICO

Pablo Donadio destaca en este deporte y quiere ir por más

La competitividad y la diversión son dos elementos que se conjugan en la vida de Pablo Donadio, quien actualmente es Head of Sales Practice en Xertica, pero que destaca en el mundo del deporte, particularmente en el crossfit, quien es el número uno en México en la categoría 40-44 años, pero que además se vuelve una parte central de la vida y en el crecimiento tanto personal como profesional.

“En deportes de contacto durante mi vida tuve lesiones fuertes de rodilla y no encontraba realmente algo que pudiera hacer sin que me causara dolor”, comenta Pablo. Así fue hasta que un amigo le recomendó el crossfit y, sin dudarlo, se animó a intentarlo; poco a poco fue haciendo comunidad, animándose cada vez a ir más lejos con su práctica e ir mejorando hasta que se vuelve parte de la vida de uno.

Entre los desafíos del crossfit se encuentra la combinación de diversas clases de ejercicios que tienen que dominarse a fin de convertirse en un deportista 360, algo que requiere de tiempo, disciplina y constancia. Esto conlleva entrenamientos de lunes a viernes, entre una y dos horas diarias, pero siempre tomando en cuenta el trabajo y a la familia.

Donadio ha participado en diversas competencias, tanto a nivel individual como colectivo, nacionales e internacionales. En estas últimas destaca el Open que incluso tiene un formato en línea y presencial si el competidor avanza en las diferentes etapas, subiendo en el ranking, midiéndose a sí mismo y definiendo nuevas metas hasta llegar a la final que se lleva a cabo en Wisconsin.

SACRIFICIO CON VISIÓN

Como cualquier deporte, si se quiere lograr un alto desempeño hay que dedicarle tiempo, lo que implica levantarse temprano para ir a entrenar, además de cumplir con el trabajo. Claro está, también la parte social queda comprometida porque se convive poco con los amigos. No obstante, es lo que uno quiere, no hay de otra más que darle para adelante.

Lo anterior también se refleja en el ámbito laboral, porque se requiere el mismo enfoque para obtener los resultados que se buscan. Al final del día, el deporte se vuelve una herramienta que complementa el cumplimiento de objetivos que llevan hacia el crecimiento profesional.

Entre otros planes, Pablo tiene como meta participar en una o dos competencias presenciales, al igual que mejorar su marca y de paso subir peldaños en el ‘ranking’ mundial. Actualmente ocupa la posición 195 de 22,000 competidores. Sin duda, Pablo cuenta con el talento y potencial para llegar más lejos.

“El crossfit te va definiendo un carácter, te enseña que el resultado de las cosas es proporcional al tiempo de calidad que le dedicas y cómo vas puliendo los pequeños detalles o habilidades para hacerlo mejor”.

APRENDIZAJES DEL CROSSFIT

- La disciplina es la clave del éxito
- Colaborar entre amigos es importante para crecer
- No conformarse con el éxito, sino siempre buscar superarse
- Agradecer a toda la gente que apoya



43 años

de edad

♦

1.78 m

de altura

♦

81 kg

♦

**Posición
195**

de 22,000
competidores a
nivel internacional
en 2022

♦

Club

**Crossfit
Tayburun**

Pablo Donadio

FRECUENCIAS PARA CONCIERTOS EN LIBERTAD

Ismael Montoya destaca por ser disruptivo en la creación de festivales musicales

Redacción: Alejandro Garza

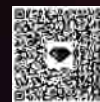
Producción digital: Luis Mendez

Fotografía: Marcelo Álvarez de la Reguera

Backstage: Lennon Rojas

Arte: Armando González

Locación: Saharis Gonzalitos



No te pierdas
la entrevista en video:





ARTISTAS QUE HAN DESFILADO POR LOS DIVERSOS FESTIVALES:

- **Bad Bunny**
- **David Guetta**
- **Maluma**
- **Mashmello**
- **Maná**
- **J. Balvin**
- **Gwen Stefani**
- **Thirty Seconds
to Mars**
- **Caifanes**
- **Cafe Tacvba**
- **Zoé**
- **Bastille**
- **Mägo de Oz**
- **Don Omar**
- **Karol G.**
- **Mon Laferte**
- **Armin Van Bureen**
- **Axwell & Ingresso**
- **Weezer**
- **Hombres G**
- **Flaming Lips**
- **Deadmau5**
- **Y más...**

El poder de la música y su vibración recorren las venas de Ismael 'Melo' Montoya, quien hoy junto con su familia dirige Primetime Entertainment, además de ser organizador de festivales como el Machaca Fest, Power Fest y Nortex, entre otros. Pero su historia se remonta a sus años de adolescencia y como poco a poco fue incursionando en esta industria con eventos que resuenan en Nuevo León y en el resto del país.

“Mi abuelo Domingo Chávez fundó una disquera en 1965, la cual mi madre Paty y mi abuela Coty (QEPD), junto con sus hermanos Domingo, Germán, Mauricio (QEPD), Doris y Lidia, la desarrollaron y crecieron de forma increíble, a tal punto que tuvieron al elenco regional de artistas mexicanos más importante de todos los tiempos”, comenta. Entre estos destacan los Ángeles Azules, Temerarios, Bronco, Pesado, Arrolladora Banda El Limón, Julián Alvarez, K-Paz de la Sierra entre otros, llegando a un total de 120 artistas.

Con tan solo 16 años, Ismael recibió la oportunidad de trabajar en la disquera, explotando su creatividad con el apoyo de sus compañeros Harry, Rodrigo Guardiola de la banda Zoé, Gabriel Nuncio y Zea, productor. Juntos revolucionaron los videos musicales del género regional, conformando un equipo atrevido y disruptivo.

Tras años de desempeñarse en la parte creativa, pasó ejercer su función de ‘Artist and Repertory’ (A&R) donde tuvo la responsabilidad de crear productos especiales, como compilados de éxitos, seleccionar canciones para artistas y agendar lanzamientos de los discos. Además, era el encargado de desarrollar los famosos CD+DVD donde grabó en vivo a demasiados artistas por todo México y Estados Unidos. En 2001 la disquera fue vendida a Univision Music/Universal Music y continuó ejerciendo como A&R durante siete años más.

“Tuve ganas de explorar nuevos horizontes, así que renuncié a la disquera en 2007 e inicié mi propia franquicia de academias musicales llamada MusicStars”, explica. “Tuve tres sucursales y más de 500 alumnos. Fue una gran experiencia, ya que eran modernas e innovadoras, tenían estudios de grabación, se les producía a los alumnos sus canciones y también les organizábamos festivales masivos para que sus familiares fueran a verlos tocar”.

Pronto, la vida de Ismael daría un giro de 180 grados.

ÚNICO Y DIFERENCIADO

En 2012, su hermano Aldo lo invita a formarte parte del proyecto de Machaca, el cual en sus inicios se llevó a cabo en la Plaza Monumental de Toros. Paso a paso lo fueron creciendo hasta que en 2013 llevan este festival al Parque Fundidora, espacio emblemático de la Sultana del Norte, donde han realizado eventos como el Wish Outdoor, de música electrónica; el Nortex, primero en su clase en cuanto a música nortea y tejana; y ahora también el Power Fest, concepto único que fusiona el género urbano y el reggaetón.

“Siempre me ha gustado la creación de experiencias, así como conceptos únicos y disruptivos, por lo que no dudé ni tanto en participar con mi hermano para desarrollar la marca del festival Machaca y llevarla a otro nivel”. A pesar del ‘know-how’ familiar, incluido el papel de su mamá Patricia como guía a lo largo de su carrera profesional, Ismael se ha preparado tanto con estudios (como administración de negocios en el IPADE –Monterrey y CDMX-, y otros cursos en la Kellogg School of Management de Chicago) como asesorías por parte de profesionales de la industria, ya sean managers, músicos y promotores, entre otros colegas.

Junto con toda esta preparación, “el reto siempre ha sido realizar todo a la perfección para que salga impecable”, dice Montoya. “Tenemos un lema en la empresa que es ‘Calidad, no cantidad’ y nos ha funcionado. Siempre tratamos de darle lo mejor al público siendo diferentes y brindándole la mejor experiencia, por lo cual contamos con diferentes tipos de festivales (‘mainstream’, electrónico, urbano y regional), creados para distintos gustos”.

Si bien la pandemia cada vez cede más, no duda de que implicó desafíos. Al no poder realizar eventos de manera presencial durante dos años, Montoya y su equipo crearon Streamtime, una plataforma con la cual aprovecharon los espacios más icónicos de las ciudades para organizar conciertos virtuales, destacando sitios como La Cola de Caballo, el Asta Bandera, las Grutas de García, el Cerro de la Bufo en Zacatecas y Barranca de Huentitán en Jalisco, sin dejar de lado ciudades como Córdoba, en Argentina.

Dicha capacidad de adaptación, no solo debido a la crisis sanitaria, sino también para lo que viene, se ha conseguido pensando y actuando diferente; de igual manera estudiando el mercado y sus necesidades. Incluso detalles como desarrollar el poster del festival y seleccionar a los artistas adecuados se vuelve una tarea disruptiva. Esto último se refleja en ‘lineups’ que se trabajan con poco más de un año de anticipación.

“Este 2022 esperamos un ‘comeback’ grandioso en el décimo aniversario del Machaca Fest”, concluye Montoya. “El público después de dos años de no tener festivales quiere salir a sentir la libertad, a bailar, cantar, saltar... Nosotros somos los responsables de crear estas experiencias para que las disfruten al máximo”.♦

“Para mí lo más importante es el trabajo en equipo, me siento muy orgulloso de contar un ‘super team’ de marketing, logística, producción, administración, etc... que hemos desarrollado en Primetime que ha llevado las marcas y experiencias a otro nivel”.



EL MARKETING, QUE TU EMPRESA



LA HERRAMIENTA NECESITA

La mercadotecnia ayuda a que llegues a tus potenciales clientes

El mundo cambió de manera radical luego de que un virus saltó al cuerpo humano y contagió a miles en todos los países. La sociedad se encerró a cal y canto para evitar propagar una enfermedad desconocida hasta entonces. En esa transformación, los hábitos de consumo cambiaron para siempre. Las empresas tuvieron que reinventarse y apostar por un entorno digital, que aunque ya estaba presente en el día a día, se potenció tras la pandemia.

Para todos los empresarios el marketing se volvió una herramienta indispensable si querían llegar a más consumidores. Solo en México, antes de la crisis de salud, las ventas digitales representaban 4.6% del Producto Interno Bruto (PIB). Para 2020, según las cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), dio un salto para llegar a casi el 6%. En números fríos, según el organismo, el “Valor Agregado Bruto (VAB) generado por el comercio electrónico en 2020 fue de un billón 360 millones de pesos”.

Gran parte de ese incremento se debió a la manera en que las marcas comunicaron sus bondades. El marketing volvió a mostrar lo importante que es cuando se trata de vender. Para los especialistas de la Universidad de Negocios ISEC, “es importante porque ayuda a las marcas a investigar cuál es su público objetivo y compartir un servicio, producto o idea de manera efectiva. Sin la mercadotecnia, un producto de belleza, un servicio de hospedaje o un servicio de comida se promocionarían exactamente igual. Sin expertos en mercadotecnia, las empresas y negocios no prosperarían y se quedarían en el olvido. En cuanto a las personas, estas tardarían más tiempo en encontrar un producto o servicio, y desconocerían cuál les conviene más”.

Ana Franco, profesora investigadora del Tec de Monterrey en el campus Sinaloa, explicó para Conecta que “la mercadotecnia te ayuda a conocer a tus consumidores por medio de investigaciones profundas sobre sus necesidades, gustos e intereses. No solo es conocer al consumidor, también es importante ver que están haciendo nuestros competidores y por qué el consumidor los prefiere a ellos”.

La doctora en Administración con especialidad en Mercadotecnia también apuntó que es vital analizar a los competidores, “pues de esta manera podemos hacer comparaciones entre empresas y poder llegar a una respuesta sobre el porqué los consumidores prefieren a la competencia. No hay más, quienes sobreviven en el mundo de los negocios son compañías que han establecido sus precios o diferenciación”.

En ese mismo sentido, relató que una vez identificada tu competencia, debes desarrollar estrategias de diferenciación. “No desarrolles estrategias como dueño de tu empresa o basándote en tu opinión personal, desarróllalas basadas en investigación, analiza que hay en el mercado, cuáles son las demandas, en qué áreas la competencia no satisface a los clientes”.



ANTE UN ENTORNO CAMBIANTE

Por su parte, el doctor Noel Capón, profesor de Mercadotecnia Internacional en la Universidad de Columbia, durante la conferencia “Mercadotecnia del siglo XXI”, con alumnos del Tec de Monterrey en Cuernavaca y en entrevista para Conecta, destacó que aún hay “aspectos fundamentales del marketing que no van a cambiar, como su función fundamental: atraer, retener y hacer crecer a los clientes al ofrecer mayor y mejor valor que el que ofrecen los competidores”.

Explicó que el entorno “cambia en todos los aspectos: económico, político, social y tecnológicamente. De igual manera, cambia la gente, ahora los consumidores saben más, tienen más preocupaciones, conocen sus alternativas y desean mayor calidad”.





LA IMPORTANCIA DE UN PLAN DE MARKETING

Para la ENA Bussines School, es necesario que todas las empresas tengan un plan de marketing para poder destacar en un mundo cada vez más atento a lo que consume.

“Una empresa, por pequeña que sea, no puede dejar al azar su estrategia de ventas tanto de un producto como de un servicio. En esta tarea entra en juego el plan de marketing. Podrá estar escrito o no, pero las líneas a seguir y los objetivos que se marcan deben estar claros en el conjunto de la organización”, señala la institución.

Agrega que, para poder realizar un plan, se requiere de un trabajo previo de análisis sobre las características del negocio, “debe ajustarse a la situación económica y social del sector empresarial que corresponda, conocer cuál es el público objetivo al que se dirige el producto o servicio y evaluar cuál es el estado de las empresas de la competencia. Con estas premisas definir la estrategia será más sencillo que ensayar mediante prueba/error. Aún así, el plan de marketing es un elemento vivo que deberá estar en continua renovación para adaptarse a las cambiantes realidades tanto de los públicos objetivos como del mercado”.

DESPACHOS CREATIVOS

Las agencias de marketing están tomando cada vez mayor relevancia en estos tiempos de la era digital. Ellas cuentan con las herramientas para desarrollar campañas disruptivas que ofrezcan diversidad de oportunidades comerciales a sus clientes.

A través de los mensajes que envían al público logran excelentes resultados para posicionar a las marcas que representan. A continuación, reconocemos la labor y los logros que han tenido con el paso del tiempo, así como los logros obtenidos a través del tiempo.



REVOLUCIONAN A LAS MARCAS DESDE SUS CIMIENTOS

Eclecticismo para conectar con las emociones de los clientes

Brands&People es una compañía enfocada en movilizar marcas comerciales en Latinoamérica. Las conduce e innova con ellas, comunicando y maximizando lo que son y lo que hacen para acelerar su crecimiento. Igualmente es una agencia centrada en personas y en talento.

Sus fundadores, Emmanuel Moreau y Gerardo Ortiz, saben que incentivar el crecimiento creativo y profesional de los colaboradores al final resulta en marcas más fuertes para sus clientes. Por eso crearon un equipo muy ecléctico, una mezcla de brand leaders, estrategas, directores creativos, diseñadores, redactores, ejecutivos de medios y brand managers, logrando diferenciarse con tres elementos clave: sencillez, empatía y belleza.

Saber que la mejor forma de predecir el futuro de una marca es crearlo, por ello Brands&People va más allá al saltarse los pasos comunes para ir hacia adelante. Toma atajos y busca sacar a la marca de su zona de confort. La táctica clave es conmocionarla desde sus cimientos, desafiando sus creencias, estructuras y moldes. Cuestiona con genuina curiosidad, después cuestiona y vuelve a cuestionar hasta encontrar las ideas con el potencial de acelerar su crecimiento.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Brand Creation
- Brand Content
- Brand Strategy
- Brand Communication

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Eternamente Gracias
Cliente: TecSalud



Banco de Creadores
Cliente: banregio



Hey Banco 2021 Design Collection
Cliente: Hey Banco



Anónima
Cliente: Netflix

EN VOZ DEL EQUIPO

“Debemos tener la capacidad de anticiparnos a los cambios del entorno que la pandemia nos ha dejado. Estimular con creatividad a nuestros socios comerciales para seguir siendo relevantes en un mundo donde lo material cada vez es menos importante. Comunicar de manera honesta y empática, poniendo al centro a las personas y la creación de comunidades.”

- **Carolina Rodríguez**
Brand Leader



Brands&People

brands.mx

81 8478 0513

hola@brands.mx

@holabrands

HolaBrands

Brands&People

LA TORRADA

LEÑA HORNO CAVA



ATÚN CON MANGO

LÁZARO CÁRDENAS 2500

SPGG

RSVP - 81 8262 · 7150

☎ 81 8259 · 9853

•  OpenTable



WWW.LATORRADA.MX



BLCK®

#WeAreBLCK

Experiencia, conocimiento y talento, son tres características elementales de BLCK®. La agencia se define como un Creative Intelligence Studio, plataforma donde los clientes podrán encontrar servicios multidisciplinarios, desde la construcción de una marca, hasta la potencialización de la misma.

El desarrollo de Branding, User Experience, Social Media y Content Marketing, son los cuatro pilares en los que se especializa el equipo multicultural, que bajo el liderazgo de Santiago Palacios Infante y Valeria Ibarra, han logrado generar campañas exitosas y multipremiadas.

La filosofía de BLCK® está enfocada en analizar al cliente, entender sus objetivos, para posteriormente aplicar la creatividad como una herramienta que brinde soluciones inteligentes, esto les ha permitido mantener relaciones de valor y duraderas.

Tras años de entendimiento de las necesidades del mercado, tendencias de marketing, soluciones creativas, análisis de información y aplicación de estrategias, la agencia creó The BLCK® Method, el sistema de operación para brindar soluciones de valor a los clientes, con el fin de alcanzar sus objetivos comerciales y de reconocimiento de marca, aplicados de forma online y offline en los medios adecuados a cada campaña.



mejoratuvida.com

PREMIOS



Nominado
Agencia Efectiva del Año
México
Top Iberoamericano FICE
2019

Nominado
Agencia Digital del Año
México
Top Iberoamericano FICE
2019

Check In / Baterías LTH
Winner / Silver · FePi 2021
Bien Público

Check In / Baterías LTH
Winner / Bronze · FePi 2021
Advergaming

Check In LTH / Baterías LTH
Honorable Mention · WINA
Awards 2021
Effectiveness

Check In LTH / Baterías LTH
Honorable Mention · WINA
Awards 2021
Digital

Check In LTH / Baterías LTH
Honorable Mention · WINA
Awards 2021
COVID

Check In LTH / Baterías LTH
Honorable Mention · WINA
Awards 2021
Innovation

Ruta90 / Baterías LTH
Winner / Copper · FePi 2019
Creative Data

Ruta90 / Baterías LTH
Winner / Copper · FePi 2019
Advergaming

Ruta90 / Baterías LTH
Winner / Bronze · LAD Awards
2019
Animation

Ruta90 / Baterías LTH
Winner / Bronze · WINA Awards
2019
Effectiveness - Summons

Ruta90 / Baterías LTH
Honorable Mention · WINA
Awards 2019
Direct - Loyalty

Ruta90 / Baterías LTH
Winner / Bronze · WINA Awards
2019
Interactive

Ruta90 / Baterías LTH
Winner / Bronze · WINA Awards
2019
Film, Print & Digital Craft

Ruta90 / Baterías LTH
Nominee - Círculo de Oro Mx
2019
Best Advergaming Experience



EN VOZ DEL EQUIPO

“En BLCK® nos encanta la creatividad pero sobre todo, nos gusta la efectividad”

Santiago Palacios Infante
Director General

SERVICIOS

- Branding
- User Experience
- Social Media
- Content Marketing

CLIENTES

- Grupo Coppel
- Baterías LTH - Clarios
- Club de Protección
- Foro Mar de Cortés
- Hospitales Azura

BLCK.®

www.justblack.mx

Parque Corporativo Valle Oriente, Torre
XI, Nivel 8, San Pedro Garza García, N.L.

(81) 8173 7000

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

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

[@justblackmx](https://www.twitter.com/justblackmx)

LA AGENCIA DEL FUTURO HOY

Sr. Smith eleva el poder de la conexión con el cliente

La visión de Sr. Smith es clara: ayudar a sus clientes a lograr sus objetivos comerciales y de marketing a través de ideas frescas, que hagan volar a ver a su marca de manera positiva y crecer juntos. Esto se resume en el slogan de marca 'Creer.Crear.Crecer.®'

Desde sus inicios hace casi 22 años, Sr.Smith ha estado fundamentada en ofrecer ideas frescas, que rompan moldes, pero siempre con una base estratégica sólida; en otras palabras, para la agencia la creatividad es en sí misma, estrategia, que se viste de manera entendible y agradable a los sentidos del consumidor.

Estar siempre conectados con el mundo que los rodea (que ahora pareciera un poco más caótico que de costumbre), y buscar en los sucesos que marcan la vida, la inspiración necesaria para crear ideas actuales y relevantes para los clientes.

EN VOZ DEL EQUIPO

“No es novedad decir que las cosas han cambiado de manera drástica en años recientes, rompiendo esquemas que tenían ya mucho tiempo en uso y acelerando el desvanecimiento de ciertos modelos de negocio que ya venían a la baja. El mundo va cada vez más rápido, y esa velocidad incrementa tanto el nacimiento de oportunidades como -también hay que decirlo- el riesgo de cometer errores por ejecutar acciones sin comprender al 100% las nuevas reglas del juego (esto es cada vez más común en muchas organizaciones)”.

“Hoy, una agencia debe al menos entenderse si no como un agente de cambio, sí como un puente entre las nuevas tendencias del mercado y las marcas, muchas de las cuales, por su naturaleza, normalmente les está siendo muy difícil mantener el ritmo cambiante que va allá afuera. En estos tiempos, una agencia debe ser algo así como un decodificador o traductor estratégico que le suma valor al trabajo en conjunto con el cliente. La era de la agencia responsiva -desde una óptica de generador de valor- es cosa del pasado.”

Carlos Leal Jiménez, Director de Servicios Creativos



CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nombre: Rostros
Cliente: Las Alitas
Año de creación: 2008



Nombre: El lado divertido de la nutrición
Cliente: Quesos Chen
Año de creación: 2011



Nombre: Dale Suave
Cliente: Viña Real Hard Seltzer
Año de creación: 2021



Nombre: La estrella de las rodadas
Cliente: Indian Motorcycle
Año de creación: 2022

PRINCIPALES SERVICIOS

- Planeación estratégica publicitaria
- Creación de campañas en medios digitales y tradicionales
- Desarrollo de proyectos de Branding
- Creación de estrategias y administración de plataformas digitales



🌐 srsmith.com.mx
☎ 818 347 4023 | 818 347 3851
818 478 4575 | 818 478 4576
✉ info@srsmith.com.mx
📍 Sr. Smith Publicidad

📷 @srsmithpublicidad
📺 @elsrsmith
📺 Sr. Smith Publicidad



¡ÚLTIMOS BOLETOS!



PARVADA.

wine & music fest

18 DE JUNIO, 2022

14:00 A 2:00 HRS.

✦ MOENIA ✦
ALEKS SYNTEK ✦

DJ ZAHER ✦ DJ HECTOR FLORES

ALAK ✦ IVETH Y KARLA

📍 PARVADA.
PARRAS, COAHUILA



INFORMES: 📞 871 577 5375

PROHIBIDA LA ENTRADA A MENORES DE EDAD

★ Heineken

Boletea
TICKETS

 Surman.



LA INTUICIÓN

Déjate llevar

La agencia que percibe claramente la esencia de sus clientes, se coloca como una de las más reconocidas a nivel nacional y cuenta con varios proyectos de talla internacional en su oferta de servicios de marketing y comunicación. Con 12 años de experiencia, los líderes de La Intuición y su equipo de trabajo, han logrado reinventarse en cada proyecto, actualizando sus procesos, mensajes de marca y entregables, adaptándose a la impostergable velocidad y vigencia que el mercado demanda.

El talento es el corazón de la agencia, por esta razón apuestan a impulsar las mentes creativas a través de una atmósfera de crecimiento y aprendizaje, reconociendo que si el equipo prospera, los clientes también lo harán.

La actualización y tendencias los mantienen a la vanguardia, devoran publicidad del mundo entero para saber lo que funciona o no, estas acciones los lleva a generar siempre algo mucho mejor. La agencia se reconoce por su mezcla continua de insights de diferentes disciplinas como música, cine, innovación, publicidad, arte, tecnología, entre otros, con el objetivo de generar contenido de marca que conecte directamente con las audiencias.

CAMPAÑAS MEMORABLES

- ABA Seguros: Relax – 2010
- Parque Ecológico Chipinque: Una montaña llena de historias - 2013
- Jumex Sport & FC Barcelona: Gana como campeón - 2014
- ITESM: We & You (Campaña internacional) – 2015
- Comisión Estatal Electoral de Nuevo León: Yo hago que mi voto gobierne - 2018
- Charly Futbol: No estoy lejos, estoy en casa (André-Pierre Gignac) - 2020
- Las Alitas: Lánzate – 2021
- Doña Tota: Tu nuevo talón de Aquiles – 2022





EN VOZ DEL EQUIPO

“Generamos entregables que alcancen el nirvana publicitario: el “mass intimacy”. Esto es crear mensajes que apelen a un amplio segmento del mercado, pero como si estuviéramos hablándoles de manera personal”.

SERVICIOS

- Estrategias de comunicación
- Campañas creativas
- Estrategias digitales
- Gestión de redes sociales
- Gestión de medios
- Producción audiovisual
- Creación de marcas

CLIENTES

- ITESM
- EGADE Business School
- Universidad Tecmilenio
- Tribunal Electoral del Estado de Nuevo León
- Doña Tota
- Monaco United Advisors
- Futlob
- Gobierno del Estado de Nuevo León

La Intuición

laintuicion.com.mx

8110221478

info@laintuicion.com.mx

@laintui



LA ACELERADORA DIGITAL CENTENNIAL DE NUEVO LEÓN

Agencia HYPED

Con una modalidad muy disruptiva nació la agencia en el 2019, un concepto transmedia que busca fusionar servicios creativos entre los que destacan diseño, creatividad, tecnología, producción audiovisual, marketing, experiencias e influencers. Conformada por un grupo de jóvenes talentos, la apertura a las ideas es la base de sus esfuerzos, lo que les ha permitido crear campañas innovadoras en múltiples canales.

Con un espíritu emprendedor, han traspasado la frontera de los clientes, sumándose con varios de ellos en sociedad, integración que los alinea profundamente en objetivos y metas. Su formato de colaboración pareciera no tener competencia en Monterrey, ya que además de brindar los servicios de agencia, fungen como incubadora. Esta metodología de trabajo, les deja un panorama de negocios más claro. Multidisciplinarios, talentosos, creativos y un poco locos, son características propias de Agencia HYPED.

“Somos artistas, creativos, economistas, estrategas; pero sobre todo: emprendedores”, afirma **Josahandry Lia, Directora de Operaciones.**

EN VOZ DEL EQUIPO

“Crear soluciones creativas diferenciadas para incentivar cualquier tipo de conversión”.



CAMPAÑAS POR RECORDAR



Perelio
Desarrollo de E-Commerce
y Marketing Analytics para marca
dispensaría de CBD



Chileando
Branded content original para
patrocinios de salsas



Astrobutch
Contenido transmedia de
caricatura animada y comic



P.A.T.
CRM para asesores hipotecarios

PRINCIPALES SERVICIOS

- Marketing (Inbound Marketing & Marketing Analytics)
- Estudio de contenido multimedia (Video, animación, 3D, renders)
- Diseño (Branding e ilustración)
- T.I. (Diseño UX/UI, desarrollo web, CRMs, dashboards)
- Influencers (PR digital y tradicional)
- Experiencias (BTL y experiencias de marca)

AGENCIA HYPED

www.agenciahyped.mx
81 8092 9943

info@agenciahyped.mx
@hyped.agencia

**ENTREGA
INMEDIATA**

Elong
APARTMENTS
& SUITES

**COMPRA TU DEPA
¡SIN ENGANCHE!**

mensualidades desde:

\$27,000

Cofinavit



Av. Constitución #200 Col. Libertad Guadalupe, Nuevo León.

Aplican restricciones crediticias. Utiliza tu Infonavit y Cofinavit para mejorar tu precio.



CREAN MARCAS CON PODER E INFLUENCIA

majadmA crea campañas que inspiran con un estilo diferenciado

Agencia Creativa Independiente con un equipo de más de 70 personas. Su principal enfoque es construir marcas a través de su propósito. Cuenta con un alcance internacional que le permite colaborar con clientes en más de 12 países.

IMPULSO MEDIANTE UN PROPÓSITO

majadmA conecta el propósito de la marca con el de las personas para crear algo extraordinario y enriquecer sus vidas a través de contenido y experiencias significativas. En la agencia creen que una marca va más allá de un producto o servicio, al conectar a través de sus creencias, acciones e influencia dentro de la sociedad. ¿Qué la caracteriza?:

Digital First: la clave es ver lo digital como la estrategia, no la táctica. De esta manera, construye capacidades para sus socios y define cómo lo digital puede llevar al 'Customer Journey' al siguiente nivel.

Performance media: la tecnología es un habilitador clave para encontrar información que enriquezca las experiencias de los clientes al tiempo en que se logran conexiones más fuertes. El objetivo final no es solo obtener conversiones, sino impulsar al Customer Lifetime Value mediante la recopilación de datos propios y la aplicación de data science.

Marketing ágil: el ser una agencia independiente permite avanzar más rápido. Se tiene una cultura de aprendizaje continuo que brinda frescura e innovación a sus marcas por medio de constante experimentación y optimización.

Relaciones flexibles y duraderas: el diseño de equipos flexibles basados en las necesidades de sus clientes le permiten brindar un servicio excepcional. El objetivo es ayudar a las marcas a cambiar las reglas del juego dentro de su categoría, por lo que es fundamental desarrollar una relación donde se crece juntos.



CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nerds Squad, 2022
Cliente: NERDS CANDY



Stand with Tennis, 2022
Cliente: Abierto GNP Seguros



Déjate crecer el bigote, 2021
Cliente: TecSalud



Inspira con tu estilo, 2022
Cliente: Mary Kay

EN VOZ DEL EQUIPO

“Para que nuestros esfuerzos de marketing y publicidad destaquen en este mundo de constante cambio ya no solo se trata de innovar y hacer algo diferente, tenemos que conectar el propósito de la gente con el propósito de la marca, y ahí es en donde vamos a lograr ser relevantes”.

- Alejandra Pérez Gómez Cobo,
Business Development Senior Director & Partner

majadmA

majadmA.com

81 2138 6080

alejandra.p@majadmA.com

majadmA.agency

LEGADO EDUCATIVO UDEM



Una herencia que transformará la vida de tu familia

El mundo está cambiando y hoy, más que nunca, los jóvenes necesitan prepararse para el futuro. Desde hace más de 20 años en la Universidad de Monterrey apoyamos a cientos de familias que invierten en la educación y en su tranquilidad.

Legado Educativo UDEM es un programa que te permite pagar de manera anticipada la educación de tus hijos o nietos, a través de certificados de educación que cubren el costo futuro total o parcial de la colegiatura.

Beneficios:

- Prestigio y excelencia académica
- Aplicable para bachillerato, profesional o posgrado
- Costos actuales
- Flexibilidad de adquisición
- Transferible

¡Asegura el futuro de tu familia!



Contáctanos:

legadoeducativo@udem.edu.mx
Tel. 81-8215-1000 ext. 1030
udem.edu.mx/legadoeducativo

 /LegadoEducativoUDEM

CREANDO MARCAS CON ALMA, FONDO Y PROPÓSITO

Xoul Kreative Lab es una agencia boutique con un enfoque 360°, el cual les permite ofrecer una gran variedad de servicios: desde producción audiovisual, diseño, branding y marketing digital hasta la planeación de eventos

El origen detrás de su nombre es la motivación de crear conceptos y marcas que tengan “alma” y esencia; que transmitan algo especial y conecten con la audiencia.

Cuentan con la experiencia, el capital humano y el equipo necesario para llevar a cabo cada proyecto con éxito y así aportar soluciones de primer nivel a todo lo que un negocio necesita en el rubro creativo.

Sin duda, ellos hacen las cosas de un modo distinto y se nota. Tienen su proceso creativo muy bien establecido y saben qué hacer en cada etapa. Además, son expertos en el análisis de las audiencias, un paso clave al inicio de cada proyecto.

Experiencia inigualable

Desde hace siete años, Patricia Aguirre, CEO de Xoul Kreative, ha trabajado en forjar su factor diferenciador principal: involucrarse de lleno en los proyectos de sus clientes, aportando así un nivel superior de compromiso y profesionalidad. Patricia Aguirre cuenta con más de 15 años de experiencia en el área de creatividad, estrategia y marketing digital con una trayectoria que abarca desde ser directora de Estrategia y Comunicación en Nuevos Medios en Nuevo León, Titular de Turismo en Nuevo León hasta directora general adjunta en la Coordinación de Estrategia Nacional Digital en Presidencia de la República.

En el camino de Xoul se ha unido Eric Bazán Director Creativo que domina el mundo audiovisual y tiene una amplia experiencia en dirección de cámara, fotografía y postproducción. Ha sido parte de equipos de producción de series y películas en Estados Unidos y México, además de que ha dirigido grandes rodajes y equipos completos en locación.

El equipo conformado en Xoul es preciso en el seguimiento y administración de proyectos, Myriam Ortiz al frente del project management es un eje diferenciador para que cada proyecto se materialice.

SERVICIOS Y ALCANCE

Sus servicios se dividen en las siguientes ramas principales:

Branding: Diseño, creación de marca, experiencia, look and feel

Estrategia de marketing: Análisis de marca y su posicionamiento

Marketing digital: Campañas en redes sociales, pautas, creación de contenido, identidad visual, diseño gráfico, fotografía, videos, ilustraciones

Filmación de videos: Producción audiovisual y postproducción de comerciales, videos corporativos, spots de televisión, campañas audiovisuales, etc.

Producción de eventos /festivales: Planeación, lineups, instalaciones, escenarios

Relaciones públicas e influencers: Booking de artistas y personalidades

Servicios de tecnología: E-Commerce y desarrollo web

Saben que hay que ser ágiles para responder a las necesidades de las marcas, por lo que en los últimos tres años han invertido en equipo profesional como cámaras, drones, iluminación, audio y mucho más para hacer posible cualquier producción, al momento.

Además, uno de sus mayores logros y pieza fundamental en su agilidad y calidad es su equipo de trabajo. Los perfiles que están a la cabeza de cada área, les permiten innovar y crear con un alto grado de excelencia.

Actualmente tienen proyectos en Coahuila, Tamaulipas, Durango, Sonora, Sinaloa, Nuevo León y Michoacán.



EJEMPLOS DE LOS GIROS Y MARCAS CON LAS QUE HAN TRABAJADO:

Inmobiliarias y Desarrollos

Sonoma - Pueblo Serena - Imagen Vision -Tres Vientos

Gastronomía/Restaurantes

Tío Ben - Zano - La machavillosa - Mole Rogelio Bueno

Fitness - Spa

BICI-O indoorcycling - Evo Beauty Clinics

Gobierno

Estrategia de imagen y digital de César Garza, alcalde de Apodaca en Nuevo León y Manolo Jiménez, alcalde de Saltillo, Coahuila

*Son actualmente los mejores alcaldes valuados en el país.

Festivales y música

Arena Monterrey - Festival Cielo Mágico - Festival de la cerveza

Turismo

Parque Fundidora en Monterrey, Nuevo León - Vinos y Dinos en Coahuila - Turismo Saltillo

Marcas nacionales e internacionales

Strongbow - Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma

Terza- interiorismo

Securitas - Seguridad

xoul | KREATIVE LAB

www.xoulkreative.com

hola@xoulkreative.com

Xoul Kreative @xoulkreative

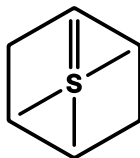
8112304003





La mejor DE TODO
ESTÁ EN MOCHOMOS

MOCHOMOS *Way*



LA SOCIEDAD

Comunicación + Estrategia + Publicidad

La Sociedad, es una de las principales agencias de comunicación y estrategia independientes nacionales con 20 años de experiencia en Publicidad. Un espacio donde se combina la creatividad, los pensamientos estratégicos, la cercanía y el entendimiento de los consumidores para entregar a los clientes exactamente los resultados que están buscando.

Este mismo enfoque, de acuerdo con **Humberto Abiel Garza y Pablo Leva**, sus fundadores, se refleja también en el propósito y la propuesta de valor de su agencia: “Conectamos personas con marcas a través de entender las emociones que rodean esta relación. Nos encargamos de conocer el negocio de nuestros clientes, para que estas conexiones se conviertan en resultados medibles”.

Con una visión 360° de la estrategia comercial **La Sociedad** es una agencia integral con la experiencia para involucrarse en todas las áreas del proceso de marketing de una empresa, lo que le permite a sus clientes administrar sus esfuerzos de manera más eficiente y con una mejor perspectiva para la toma de decisiones a corto, mediano y largo plazo.

Lo que impulsa creativamente a **La Sociedad**, y la posiciona como un referente, es mantener siempre un enfoque independiente y un alto nivel estratégico para resolver los retos de sus clientes.

Fundada en 2002

Posicionada como una de las 25 agencias líder a nivel nacional.

Con oficinas en Monterrey, CDMX y San Antonio Tx.

+30 campañas generadas en 2021

PRINCIPALES SERVICIOS

- Estrategia
- Planning
- Digital Content
- Conversión
- e-commerce
- Medios
- Branding
- Packaging
- Shopper marketing
- US Hispanic



www.lasociedad.com.mx

81-1133-4949

contigo@lasociedad.com.mx

@lasociedadmx

@lasociedad

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Silk rebrand – Silk



Siempre contigo – Tigres



Reforzados – CREST

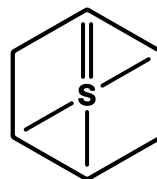


25 aniversario – HEB

EN VOZ DEL EQUIPO

“Es muy importante entender qué representa la marca en la vida de los consumidores. Todas las relaciones con la marca nacen en ese rol y a partir de ahí se desdobl原因 las oportunidades de negocio”.

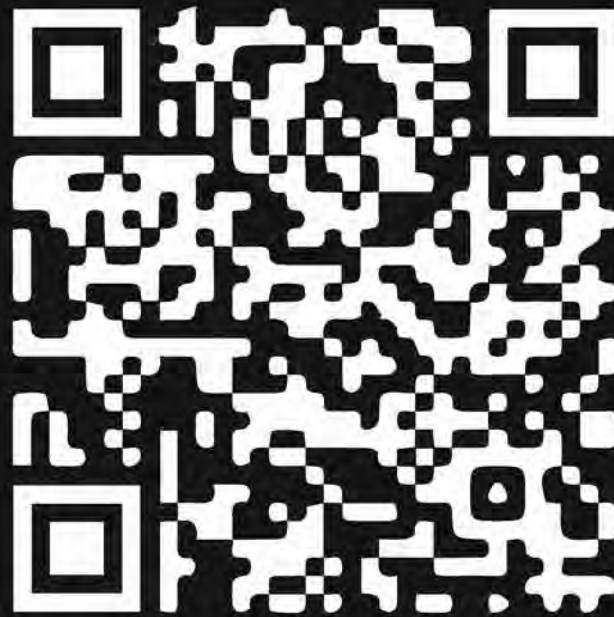
Humberto Abiel Garza, **Director Creativo**.



LA SOCIEDAD

WeMeet

¿No sabes dónde hacer
tu próximo evento?



Escanea y conócenos.

wework

ESTRATEGIA Y CREATIVIDAD PARA SUPERAR EXPECTATIVAS DE NEGOCIO

GELATTINA, la agencia del StorySelling™

GELATTINA ayuda a sus clientes a lograr sus metas de negocio, ya sea incrementar sus ventas o reconocimiento de marca. Siempre busca entender cuáles son sus retos de negocio y basado en ello, desarrollar la mejor estrategia y creatividad que cumplan y superen esos objetivos.

Este año, la agencia cumple 22 años en la industria, tiempo en el que ha evolucionado de un enfoque digital a uno integral, fortaleciendo su experiencia ensamblado un equipo experimentado en diferentes disciplinas e industrias que logran entender los retos de cada uno de sus clientes y utilizar su 'expertise' a favor de ellos.

Al día de hoy cuenta con una metodología propia: StorySelling en la que todas las partes de su proceso está enfocado en ayudar a los clientes a vender más. La misma ha sido aplicada en campañas de Pepsico, Devlyn, Paramount+, Nestlé®, OPPO, Abbott, Canon y Bayer.

La creatividad tiene mucho que ver con las fuentes de inspiración y lo que nutre a la mente con las tendencias. Por lo tanto, GELATTINA busca que sus colaboradores siempre estén estimulados con retos, innovaciones, campañas y premios. "En realidad cuando tienes la mente en modo creativo todo es una fuente de inspiración para crear".

EN VOZ DEL EQUIPO

"Ser un aliado que comprenda a la marca y no vernos como un proveedor, donde los resultados sean el factor primordial. Las agencias deben ayudar a las marcas a lograr sus objetivos y entender donde se encuentra su consumidor real, cómo se comporta, cuáles son sus intereses y adaptarse a ellos, por eso un pensamiento estratégico ayuda a lograr resultados favorables acompañado de creatividad efectiva".



CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nombre: Lanzamiento, "Súbete a mi moto"

Cliente: AMAZON PRIME VIDEO

Año de creación: 2020



Nombre: XIKU, "México te queda bien"

Cliente: Devlyn

Año de creación: 2021 + 2022



Nombre: Lanzamiento OPPO Reno6

Cliente: OPPO

Año de creación: 2022



Nombre: "Diferentes por Naturaleza"

Cliente: Cereales Corn Flakes de

Nestlé®

Año de creación: 2020

PRINCIPALES SERVICIOS

- Creatividad integral
- Estrategia, planeación y consultoría
- Central de medios digital y 'offline'
- Data y Analytics
- Influencer Marketing
- Producción Audiovisual
- 'Social engagement'

Gelattina

gelattina.com
 81 1127 2624
info@gelattina.com
 Gelattina Agency
 Gelattina





RadioFórmula
MONTERREY

89.3 FM

**Gregorio
Martínez**

**LUNES
A VIERNES
15:30 a 17:00 hrs.**

VISIÓN, CREATIVIDAD Y ENTUSIASMO PARA INCREMENTAR VENTAS

NÜX Creative Studio

El éxito de una agencia o campaña de publicidad depende de la habilidad de los creativos para crear una solución eficaz capaz de captar la atención del receptor. Esto significa tener esa sensibilidad al identificar las necesidades de los clientes y conectar con sus objetivos de marca de tal manera que sea posible desarrollar campañas sostenibles gráficamente en mensaje, contenido y ejecución creativa, generadoras de un ‘call to action’ redituable en ventas.

Así es la visión de Nüx Creative Studio, el cual es un ‘spin off’ de Grupo Intelligent Forms, empresa especializada en la impresión de documentos de máxima seguridad, ‘offset’, gran formato, entre otras opciones, que además se caracteriza por usar tecnología de vanguardia, como lo es la impresión 3D y digital, a la hora de desarrollar sus proyectos.

André Silva, fundador y Director Creativo de la agencia, tiene claro que la pasión la lleva en la sangre porque la ‘tinta corre por sus venas’. Al identificar cómo nacen los proyectos que se imprimen, así como una idea plasmada en papel hasta verla cristalizada en un proyecto, es como identificó su gusto y pasión por saber de dónde provienen esos conceptos, formas y colores que en conjunto crean mensajes con los cuales se busca llegar al cliente meta.

“Difícil definirse, así como hablar del pasado y futuro sin detenerse a pensar en la constante pasión por este trabajo”, comenta. “Es pura, y cuando digo pura, es pura pasión”. Con esa claridad de visión, Silva decidió fortalecer los servicios que brindan las empresas fundadoras familiares.

Sin embargo, al ser un joven entusiasta, lo hace desde una generacional actividad multidisciplinaria, totalmente disruptiva, apoyado con diversas herramientas que suman para llegar de manera más efectiva con un lenguaje funcional a través de un ecosistema digital, donde la creatividad e innovación son parte de la vida de André.

“Mi actividad en la agencia es principalmente la dirección que convierte los objetivos de marketing del cliente que confió en nuestro talento, en una estrategia de comunicación”, explica. “Junto con el equipo, creamos conceptos originales a través del lenguaje multisensorial y multicanal. Todos (las marcas) queremos que nos vean, que nos recuerden, que nos compren, que la inversión publicitaria haga que vendamos más y mejor. Nosotros sabemos cómo hacerlo”.

En NÜX Creative Studio se planifica y ejecuta con inteligencia de negocios, ‘big data’, mediante la creatividad híbrida multidisciplinaria. La cocreación de conceptos se hace a través de distintas disciplinas como el Diseño Gráfico, Diseño Digital, Marketing Experiencial, Visual Merchandising, Trade Marketing, Ingeniería en Desarrollo de Software, Diseño Industrial, Ingeniería en Programación, todo con la ayuda de expertos en sus respectivas áreas.

“Identificamos y entendemos el comportamiento de los consumidores en los diferentes canales de comercialización para generar un abanico de opciones que potencialicen las estrategias de marketing y ventas”, agrega André.

Dicho ‘expertise’ se refleja en acciones que promueven la generación de interacciones del consumidor con una marca o producto, ya sea con zonas de experiencia, mobiliarios de exhibición, branding, material POP, impresión 3D, fine art, gran formato, merchandising, eventos y todas las acciones que le permitan a las marcas interactuar con sus clientes.

Con más de 55 años de experiencia en artes gráficas

The infographic features a dark blue background with a white 'ü' logo at the top. Below it, the text 'Ellos ya **confiaron** en nosotros.' is displayed. A grid of logos follows, including Zacatecas Gobierno del Estado, Zoológico La Piedad, El Gobierno del Nuevo León, RAYADOS, PLAYERS, and San Pedro Garza García. At the bottom, the text '¡Hagamos tu proyecto realidad!' is written in white.



André Silva

UNA NUEVO CONCEPTO DE HAPPY PLACE

En otoño de 2022 NUX Creative Studio estrenará sus impresionantes oficinas, en un edificio de tres pisos, enfocadas a entornos colaborativos totalmente equipadas con:



- Área productiva de impresión digital y 3D de más de 2,000 m²



- Laboratorios tecnológicos y de construcción en diseño industrial



- Más de 40 'workstations'



- 5 salas de juntas



- 5 oficinas privadas

Las oficinas estarán diseñadas principalmente para la co-creación y el intercambio de ideas. La agencia y su director, André Silva, han participado en la conceptualización y diseño de cada espacio, así como todas las amenidades para colaboradores, clientes y espacios que generen productividad, creatividad y camaradería entre sus usuarios.

nux
CREATIVE STUDIO

**Print ———
& Impress**

nuxstudio.com
 Monterrey, Guadalajara y Ciudad de México
 81 276 69884
contacto@nuxstudio.com



CENTRALIZACIÓN PARA CREAR CAMPAÑAS EXITOSAS

AR Mercadotecnia

En AR Mercadotecnia tienen claro que su labor es primero centralizar al usuario de cada marca con la que trabajan y después llamar su atención. Solo así una campaña o comunicación puede lograr objetivos puntuales de cualquier modelo de negocio.

“La especialización y constantes actualizaciones fuera de México como grupo nos ha diferenciado, si bien ofrecemos marketing 360, el equipo especializado, los procesos y las metodologías son distintas para AR Mercadotecnia como para CAFETERA Agencia Digital”, explica en la agencia.

LA CREATIVIDAD EN UNA TAZA DE CAFÉ

Tanta es la pasión por el café, al punto de considerarse una agencia bien adicta a esta bebida, que si alguien entra a las oficinas no lo bebe, terminar por hacerlo. A esto se suman todas esas técnicas que dan los líderes creativos y que cada integrante del team las desarrolla de distinta manera. Los ‘Thinks and Relax’ y los ‘Mondays de Dados’ que se organizan en ambas agencias apoyan en dicho objetivo. Trabajar de forma híbrida y en algunas ocasiones quedarse en casa, también les funciona.

EN VOZ DEL EQUIPO

“Fomentar un marketing ético y humano; hoy más que nunca pensar en el individuo y no en masa. La función más allá de la innovación es la disrupción, pero es nuestra responsabilidad entender esa palabra y bajarla correctamente con las marcas y el ‘dream team’ que formamos”.



Ana Rodríguez



Carlos García

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nombre: El detergente de las familias mexicanas
Cliente: Detergente Arcoiris.
Año de creación: llevan más de cuatro años trabajando con ellos. La campaña ha logrado un ROI impresionante desde el 2018.



Nombre: Es mejor cuidarse con Psst Psst...
Cliente: Zalema Antibacterial.
Año de creación: colaboraron con ellos por más de dos años, encargándose de su estrategia digital desde el 2020.



Nombre: No más piojines en la cabeza & ATM es para (casi) todos
Cliente: ATM / ATM Kids geles.
Año de creación: trabajaron con ellos por más de dos años, apoyando con su ‘storytelling’ digital desde el 2019.

PRINCIPALES SERVICIOS

Agencia AR Mercadotecnia

- Market Research
- Branding
- Campañas publicitarias
- Experience Mapping

CAFETERA Agencia digital

- Management de RRSS
- Website
- Apps



armercadotecnia.com
 cafeteramx.com
 89 9917 1415
 89 998 25756

contacto@armercadotecnia.com
 hiteros@cafeteramx.com
 @ AR Mercadotecnia
 @ Cafetera Agencia Digital

CABANNA



10
años

||| CABANNEANDO |||

DELI **FUN** COOL **FRIENDS**
CASUAL **FOOD** UNIQUE
DRINKS FRESH **MUSIC**

CULIACÁN | CD. JUAREZ | CDMX | GUADALAJARA | SPGG N.L. | TIJUANA | MEXICALI

Reserva



IMPULSAN MARCAS PARA LA ETERNIDAD

Tarín Contreras

Tarín Contreras es una firma de comunicación con el propósito de construir, reconstruir o fortalecer la confianza para impactar positivamente. Busca fortalecer la relación entre las marcas y sus audiencias, desarrollar marcas que sean confiables y memorables e impulsar y mantener el crecimiento de la marca en el largo plazo. Sobre todo, nos comprometemos con potenciar el impacto positivo de nuestros clientes para tener una mejor sociedad.

Durante más de 30 años de existencia, ha colaborado con más de 300 marcas en los sectores público, privado y social. Recientemente, se ha enfocado en llevar la comunicación y la marca un paso más allá al colaborar con sus clientes a fin de impulsar impactos y cambios positivos en las respectivas áreas de actuación de la agencia.

El ritmo cada día es más acelerado, la oportunidad de colaborar con clientes que tienen la intención de trascender y dejar legados, y, sobre todo, la oportunidad que tenemos como empresa de ser parte de esos pequeños grandes pasos que inician con la comunicación de un gran sueño.

Más allá de que el ritmo de cada día es acelerado, la oportunidad de colaborar con clientes que tienen la intención de trascender y dejar un legado, le abre la oportunidad a Tarín Contreras de ser parte de esos pequeños grandes pasos que inician con la comunicación de un gran sueño.

EN VOZ DEL EQUIPO

“Debemos de ser conscientes del potencial que cualquier mensaje que hacemos tiene. Tomar la comunicación como esa herramienta para fortalecer las relaciones de confianza de las personas y apuntar a generar impactos positivos que nos lleven a ese futuro que queremos tener”.

Rogelio Cortés, Director General

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nombre: Te queremos Policía

Cliente: Policía de Monterrey - Gobierno de Monterrey

Año de creación: 2022



Nombre: DistritoTec

Cliente: Tec de Monterrey

Año de creación: 2014



Nombre: Síguelo

Cliente: Miguel Treviño

Año de creación: 2021

PRINCIPALES SERVICIOS

- Narrativa
- Estrategia de Posicionamiento
- Estrategia de Identidad
- Estrategia Creativa

Tarín Contreras

Comunicación

tarincontreras.mx
 81 8345 9880
hola@tarincontreras.mx
[tarincontreras](https://www.facebook.com/tarincontreras)
[tarin_contreras](https://www.instagram.com/tarin_contreras)



QUÉ
PADRE
CORRER®



1K, 5K Y 10K

Parque Fundidora

Domingo día del Padre
19 Junio 2022 / 8 am
Inscripción \$350 pesos
(Incluye kit de corredor)

Inscríbete en las sucursales de Innova Sport y en línea en trottime.com además participa para ganar grandes premios,

¡TODOS PARTICIPAN!



ENCUENTRAN A LOS MEJORES 'INFLUENCERS'

Peach Agency se posiciona como una agencia de impacto e influencia

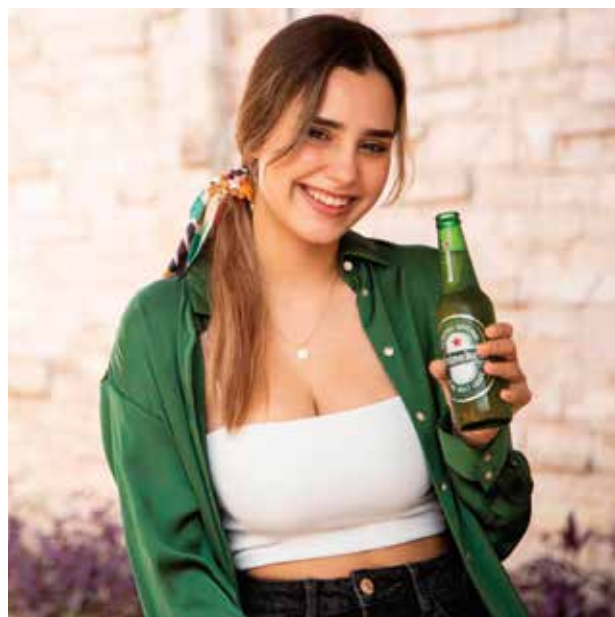
Peach Agency nació en 2017 y desde entonces ha evolucionado hasta convertirse en una agencia de 'influencer' marketing. Lo que inició en colaboraciones con Mariana Rodríguez, Primera Dama de Nuevo León, hoy es un proyecto consolidado que trabaja con grandes empresas y que ha sabido adaptarse a los cambios y a las tendencias del mercado.

Las artífices de este negocio son Alejandra Martínez, Carolina Sandoval e Ilse Guerra quienes se han convertido en todas unas expertas a la hora de buscar que las marcas conecten con sus seguidores y potenciales clientes. Por lo tanto, las empresas, además de estar al tanto de las tendencias en el influencer marketing, deben estar dispuestas a probar distintas estrategias a fin de dar a conocer sus productos.

Hablando de TikTok, "las marcas buscan que el 'influencer' cuente con un contenido que genere una conversación", comentan. "Así es más sencillo para ellas presentar su producto; por ejemplo, hay gente que se dedica a que todo su contenido sea nada más dar recetas, entonces los seguidores saben lo que encontrarán mientras se incrementa la presencia de la marca".

Martínez, Sandoval y Guerra demuestran su capacidad al señalar que para los emprendedores no es idóneo usar TikTok ya que, si la gente no los conoce, difícilmente se animará a interactuar con ellos. En cambio, plataformas como Instagram pueden ayudar más debido a que los contenidos son más medibles, lo que permite determinar con más facilidad qué funciona o qué puede mejorarse, según las necesidades y objetivos del negocio.

Por otro lado, encontrar el perfil adecuado de 'influencer' no es tarea sencilla. "Lo más importante ahorita es volverse un creador de contenido capaz de compartir historias, ya no solo subir publicaciones porque sí, las personas quieren saber más sobre un determinado tema", explican las cofundadoras de Peach Agency.



EVENTOS PEQUEÑOS, PERO DE MAYOR ALCANCE

La pandemia incidió en la forma de organizar eventos, buscando los aforos reducidos e incluso apostando por una virtualidad total. Sin embargo, también modificó la percepción sobre lo que tienen que hacer las marcas si quieren llegar a una mayor audiencia.

"Ahora es más importante hacer un evento con 30 'influencers' y que lo van a ver millones de personas, a que sea uno donde tienes a 10,000 asistentes y lo van a ver la misma cantidad a través del 'streaming'. Resulta más relevante que la gente te vea en redes y experimente la sensación de haberse perdido algo importante", detallan Alejandra, Carolina e Ilse.

Lo anterior implica contar con el 'pool' correcto de 'influencers' para diseñar e implementar una campaña que realmente tenga un alto potencial de éxito. "Como agencia debemos evolucionar y adaptar cada campaña a las circunstancias y al talento de moda. Hay gente con demasiados seguidores, pero no es buena. Nosotros analizamos el perfil para invitarlo a la agencia y poder crecer juntos".



Alejandra Martínez, Ilse Guerra y Carolina Sandoval



EN VOZ DEL EQUIPO

“El creador de contenido al final es el que termina realmente influenciando al consumidor y finalmente se convierte en un ‘influencer’”.

PEACH AGENCY



peachmx.com
pr@peachmx.com
@peachagency.mx

CLAVES PARA UNA CAMPAÑA EXITOSA DE ‘INFLUENCER’ MARKETING:

- Conocer tu producto a la perfección
- Definir el enfoque y el alcance de la campaña
- Seleccionar el perfil de ‘influencer’ adecuado

CREAN DISEÑOS ATEMPORALES

Chapter, el nuevo capítulo de la innovación en marketing

Chapter es un estudio de diseño especializado en creación de marcas, tiene como responsabilidad alinear lo que el cliente busca para su nueva marca con justificaciones gráficas concretas y coherentes. Busca entender a profundidad el proyecto para generar una identidad que haga sentido, además de ser visualmente gratificante.

La agencia cuenta con un 'scope' muy amplio en cuanto a tipos de proyectos, desde desarrollos turísticos en la rívera nayarit, marcas de tequila y mezcal, restaurantes icónicos, hasta marcas de pañales, empaques farmacéuticos para Farmacias del Ahorro, y cirujanos plásticos. No está casada con un estilo de diseño 'trendy', aunque lo sabe hacer (y lo ha hecho), pero está consciente de que un buen diseño no tiene temporalidad. Es honesta al momento de diseñar sin pretensiones, no en vano su lema es 'Honest design is timeless design'.

La pasión por encontrar ese 'sweet spot' entre lo clásico y lo tendencioso forma parte del ADN de Chapter. Es cierto que se mueve al ritmo de lo último en tendencias de diseño; sin embargo, la clase y calidad de un proyecto se encuentra cuando hay un balance. La agencia trata de que la marca sea la protagonista, no el diseñador. Esto es un reto que todos los días los mantiene despiertos y alertas.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Creación de marca (branding)
- Web design
- Fotografía profesional
- Estrategia de marca
- Diseño editorial



Carlos Rubio, Socio Fundador

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nombre: Akumal – Paramount Living
Cliente: Metric Development Group
Año de creación: 2021



Nombre: Vim – Vitality in Motion
Cliente: Gimnasio en Saltillo
Año de creación: 2019



Nombre: Landwork Capital
Cliente: Landwork Capital
Año de creación: 2018



Nombre: Cerveza artesanal BDO Mild
Cliente: Cervecería Becerro de Oro
Año de creación: 2017

EN VOZ DEL EQUIPO

“Una agencia de diseño en el mundo de ahora tiene como responsabilidad elevar la esencia de las marcas a través no sólo de materiales gráficos bonitos, sino también crear toda una personalidad, experiencia, tono, estrategia de marca. Un buen logotipo, la verdad de las cosas es que cualquier diseñador puede hacerlo, pero una marca sustanciosa y coherente a lo largo y ancho de su existencia es difícil de lograr. Por eso tenemos como responsabilidad también apoyar el arte, crear arte y mantener vivas a las marcas más allá del logotipo.

ChapterStudio®



chapter.mx
818 020 2002
carlos@chapter.mx
@bychapterstudio
Chapter Studio

SÁBADOS Y DOMINGOS DE BRUNCH



LA CATARINA.
RESTAURANTE, ARTE MEXICANO Y TIGÜERÍA



f^{lacatarinamty} /@lacatarinarestaurante/ Morones Prieto 2525 pte, Col. Loma Larga Mty, N.L

RSVP 81 8478 7161 - 81 8345 3357

CREAN REALIDAD A PARTIR DE LOS SUEÑOS DE LA MARCA

Experiencias creativas para emocionar a los clientes

Creative Dreams es la agencia digital que busca obtener siempre los mejores resultados posibles, gracias al diseño personalizado de estrategias para redes sociales y publicidad en internet, combinando la experiencia de la agencia con las necesidades de cada uno de los clientes.

El equipo de trabajo se conforma por soñadores que aman la conexión creativa que existe entre miembros del equipo, clientes, colaboradores y toda persona involucrada en los proyectos. Juntos tienen la misión de conectar, crear, adaptarse, planear, pero, sobre todo, disfrutar y divertirse con los que hacen.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Social media marketing
- Paid media
- Branding
- Producción audiovisual
- Eventos
- Big ideas

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Nombre: Tres Tristes Tigres - Vamos juntos
Cliente: Oxxo Gas
Año de creación: 2019



Nombre: Mother of all
Cliente: Mother of all Festival
Año de creación: 2018



Nombre: Hombre Reynera
Cliente: Reynera
Año de creación: 2019



Nombre: El norte no se raja
Cliente: El norte no se raja
Año de creación: 2021

EN VOZ DEL EQUIPO

La apertura y conexión interna habilita y empodera a los integrantes de nuestro equipo a crecer y aportar en estrategia y creatividad, logrando el óptimo resultado con la mayor sensibilidad. Marketing es una herramienta que se transforma día con día y se necesitan considerar los diversos ángulos con todos los lentes posibles.

Las agencias requieren apoyar a las marcas a conectar con su público de una manera eficiente, empática y creativa, con una comunicación que no sólo ayude a las marcas a crecer en números, sino también en comunidad.



[creativedreams.mx](https://www.creativedreams.mx)
 81 8656 3695
hello@creativedreams.mx
[@creativedreamsmx](https://www.instagram.com/creativedreamsmx)

MACHACA

Vickys

25 JUNIO 2022 · MONTERREY, NUEVO LEÓN · PARQUE FUNDIDORA

REIK	SLIPKNOT	PANTEÓN
BELINDA		ROCOCÓ
DIVISION	OZUNA	ZURDOK
MINUSCULA	PAULINA	ALEKS
KUMBIA	RUBIO	SYNTEK
KINGS	NICKY JAM	EL GRAN
REYNO	CARTEL	SILENCIO
BANDALOS	DE SANTA	VILMA PALMA
CHINOS	MIGOS	E VAMPIROS
LASSO		NORTEC
ADÁN		BOSTICH + FUSSIBLE
JODOROWSKI		GENITALICA
SAMANTHA		MILLONARIO
SANCHEZ		AKIL AMMAR
MAKING		TOURISTA
MOVIES		LUISA PEOPLE
FRAN		VOX AS MACHINES
POLARIS		

Victoria
FOOD CON MEDIA

AFIRME
El Banco de Hoy

Costena

PRIMETIME

NLM
TURISMO

pepsi

cinépolis

Exgerm

BOLETOS EN WWW.MACHACA.MX Y SUCURSALES SAHARIS POP CULTURE

VANGUARDIA Y CREATIVIDAD PARA CONECTAR CON LOS CLIENTES

Relativo Marketing se fusiona con las empresas para lograr resultados únicos

En Relativo Marketing buscan crear contenido de valor para las marcas que representan, porque saben que cada cliente es único y con necesidades distintas; por lo tanto, cada estrategia es diseñada basada en los objetivos de cada una de las marcas con las que colabora.

Como agencia, están conscientes del compromiso que conlleva comunicar los valores, servicios, productos y la identidad de los clientes. Por ello, día a día trabajan de la mano con ellos, como si se tratara de un área más dentro del negocio.

CREATIVOS EN TODO MOMENTO

Las oficinas están diseñadas para fomentar la creatividad y la comodidad del equipo de trabajo. Cuentan con diferentes espacios, cada uno para sentirse en un ambiente distinto: área de cowork, cápsulas de trabajo, jardín interior o el 'creative room' que es donde se desarrollan de manera colaborativa las lluvias de ideas.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Creación de contenido
- Campañas digitales (FB Ads, IG Ads, Google Ads, TikTok Ads)
- Sesiones de fotos
- Producción audiovisual
- 'Online Stores'
- Marketing Político





DIFERENCIADORES DE RELATIVO MARKETING:

- **Equipo joven:** la agencia se mantiene actualizada sobre las nuevas tendencias de contenido y lo que el público consume constantemente.
- **Tiempo de entrega:** trabaja como un área más de tu empresa y entiende que el tiempo de respuesta es relevante para obtener buenos resultados.
- **Servicio personalizado:** se adentra en las necesidades de cada negocio y mantiene una comunicación constante, brindando un servicio eficiente y de calidad para obtener resultados satisfactorios.
- **Estrategias actualizadas:** las redes y el comportamiento del consumidor cambian constantemente, por ello estar actualizados en las estrategias es un factor clave para lograr los objetivos con éxito.

CLIENTES

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| • Plaza Omnia | • Doblado 891 |
| • Plaza LUA | • Mi Psiquiatra |
| • Citica | • Gabriela Villarreal |
| • Quiken | • Los Mostos |
| • Los Generales | • WANNA |
| • Buchakas Monterrey | • La Casona |
| • Academia O | • QC Financiera |
| • Aticos | • Tribeca Hair Studio |

EN VOZ DEL EQUIPO

“En los últimos años, el comportamiento del consumidor ha ido cambiando constantemente; por ello, como agencia tenemos que estar actualizados en la forma de comunicar cada una de las marcas que representamos y nunca quedarnos atrás”.

RELATIVO
marketing

- relativomarketing.com
- 81 1212 7120
- relativomkt@gmail.com
- relativomarketing
- Relativo MKT
- Relativo Marketing



REVOLUCIONA EL MARKETING INMOBILIARIO

4S Real Estate

La agencia de marketing inmobiliario 4S Real Estate es la #1 en Latinoamérica. Se especializa en consultoría, impulso y promoción de proyectos inmobiliarios. Genera ideas diferenciadoras, identifica nichos con gran oportunidad de expansión, combinando una estrategia y ejecución excepcionales para crear proyectos extraordinarios. La diversidad y gran 'expertise' de su equipo le permite tener distintas perspectivas y brindar soluciones integrales de gran valor.

La innovación y un enfoque dedicado 100% al 'real estate' son sus mayores diferenciadores. La inmersión total que logra en su ramo, le lleva a comprender y anticiparse a las necesidades de sus clientes, teniendo como resultado un profundo entendimiento de lo que hace y el 'expertise' necesario para proponer, innovar y contribuir a la ideología inmobiliaria en México y Latinoamérica.

PODER CREATIVO

La agencia busca siempre estar un paso adelante, le encantan los retos y es por eso que está en constante evolución, investigación e innovación, promoviendo nuevas tendencias en todos los ámbitos del Real Estate. Los constantes cambios culturales, políticos y sociales llevan a su equipo a estar siempre actualizado y a replantear continuamente la forma de trabajar para ofrecer lo mejor a sus clientes y marcar la pauta del futuro de la industria.

PRINCIPALES SERVICIOS

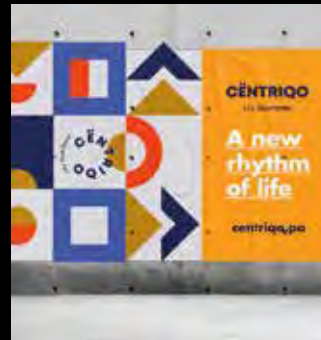
- Estudios de mercado de oferta y demanda
- Definición y revisión de producto inmobiliario
- Análisis financiero
- Desarrollo de marca / Branding
- Naming y conceptualización
- Diseño gráfico y de material publicitario
- Creación y diseño de páginas web
- Gestión de estrategia digital
- Videos / Desarrollo audiovisual
- Gestión estratégica de proyectos
- Lanzamiento de nuevos proyectos (Go to market)
- Comercialización inmobiliaria



CAMPAÑAS POR RECORDAR



Barrio W - barriow.com



Céntriqqo - centriqqo.com



Terravana - terravana.co



Oxean - oxean.com.mx

EN VOZ DEL EQUIPO

"La cualidad que toda agencia de marketing debe tener actualmente, es la adaptación. El ser capaces de reducir el tiempo de asimilación, e inclusive eliminarlo manteniendo siempre una visión de futuro, es la clave para poder brindar un servicio de valor a nuestros clientes. Guiar de manera informada a través de la incertidumbre y acompañar activamente, son las funciones más importantes para lograr proyectos exitosos y trascendentes".



4srealestate.com
81 1802 3911 | 81 8348 4448
relacionespublicas@4srealestate.com
f @ 4S Real Estate





SwissHospital®
SMG

TU SALUD
ES PRIMERO

Swiss Hospital cuenta con la más nueva tecnología en estudios de **ENDOSCOPIA, BRONCOSCOPIA Y COLONOSCOPIA.**

● Rápida Recuperación

● Mínima Invasión

● Ambulatorio

AGENDA TU CITA

8188 507700



8188 507700



www.swisshospital.mx



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



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



Bld. Gustavo Díaz Ordaz #300 Col. Miravalle, Monterrey, Nuevo León, México

CONSULTA A TU MÉDICO. Promoción sujeta a disponibilidad. Aplican restricciones. Precio sujeto a cambio sin previo aviso. No. COFEPRIS: 213301201A0756. Responsable Sanitario, Cédula Profesional 6331973 Título profesional expedido por Instituto Politécnico Nacional. Consulta restricciones al 81 8850 7700.

CREAN LAS CAMPAÑAS DE MARKETING DEL FUTURO

Futurité



Futurité es una agencia de marketing digital enfocada en datos, con presencia en Monterrey, CDMX y Cancún. Durante más de 13 años ha colaborado con muchas marcas, convirtiéndose en parte esencial de su estructura de negocios. Busca que sus clientes la vean como un socio comercial estratégico y no tanto como un proveedor de servicios.

La agencia se centra en asegurar la rentabilidad de los proyectos de sus clientes, enfocando los esfuerzos en conocer a profundidad el producto o servicio que difunde. Antes de iniciar una estrategia, identifica y estudia constantemente la competencia, además de medir la demanda de cada producto o servicio en el mercado.

Posteriormente, usa esta información para llegar a un proceso que logre obtener resultados positivos en un corto plazo. Todo con base en una metodología y procesos de trabajo que les da la experiencia necesaria para ejecutar estrategias efectivas para ellos.

Futurité es experta en recabar datos, sabe leer e interpretar las métricas para usar esta información valiosa a favor de sus proyectos, a esta metodología se le llama Creatividad Enfocada.

Cuenta con un departamento de planeación, su área más robusta, encargada de estudiar los comportamientos de los usuarios en internet y analizar los cambios en los algoritmos de las principales plataformas y redes sociales. Al entender a la perfección estas dos fuentes de información, el método Creatividad Enfocada se vuelve efectivo para desarrollar estrategias que atraigan usuarios mejor perfilados, que se convertirán en clientes.



futurite.com
81 2092 9666
contacto@futurite.com
Futurité

TRES PASOS HACIA EL FUTURO

"Sabemos bien en dónde estamos ahora, listos para los cambios que traiga el futuro. Por el momento, en Futurité estamos entrando en la era digital de NFTs, criptoactivos y el Metaverso", explica la agencia.

A lo largo de los años que lleva trabajando con estrategias digitales, se ha transformado y reinventado el ecosistema digital, por lo que queda claro que vienen cambios importantes en la manera de hacer marketing; por lo tanto, la capacidad de adaptarse a los nuevos retos es parte esencial de Futurité.

"No sabemos con certeza lo que vendrá para la siguiente década, pero sin importar lo que sea, estaremos listos para todo", concluye Futurité.

LAS AGENCIAS EN UN MUNDO POSTCOVID

En los últimos dos años, las empresas se vieron forzadas a implementar la digitalización para mantener activas sus operaciones. Por lo tanto, hoy que el mundo regresa a las actividades de la antigua normalidad vivimos una época muy particular, ya que el mercado está deseoso de volver a las calles de manera tradicional.

Sin embargo, las nuevas dinámicas de consumo de la digitalización que llevaron el aislamiento ocasionó que las agencias se vieran en la necesidad de entender la situación de consumo actual, llevándolas a crear estrategias de acuerdo a la necesidad.

La situación actual y la digitalización de los sistemas de consumo ponen a las agencias de marketing en un panorama nunca antes visto. Entender esta época y estar preparados para nuevos cambios es muy importante, ya que sin este entendimiento no será posible crear estrategias efectivas.



HACIENDA DEL MARQUÉS
PARRAS

Vendimia **2022**

12 Y 13 DE AGOSTO

VIÑEDO HACIENDA DEL MARQUÉS

1:00 PM A 1:00 AM

DISFRUTA EN CONCIERTO A:

LA CARRIES

JUNIO

SANTOS DJ

RESERVACIONES E INFORMES:

871 143 7229

871 349 4109

HOSPEJADE - RESERVA

CON DULCE DÍAZ

AL 842 115 5636

EL PODER DE LA CREATIVIDAD EXTRAORDINARIA

FIKI Agencia Creativa

A través de estrategias 360°, FIKI Agencia Creativa materializa, con la ayuda de expertos entusiastas, las ideas en proyectos creativos, comerciales y tecnológicos que superan toda expectativa.

Para esta agencia, la creatividad no es un diferenciador, sino un sello natural. Hace lo necesario para llevar a sus clientes al siguiente nivel siempre con una comunicación honesta y realista.

Por otro lado, el constante cambio es inevitable; sin embargo, bromeando nació el lema; “¿Somos una agencia creativa o una simple agencia?!”. Con este, queda claro que la cultura FIKI es lo que permite a la agencia convertir lo ordinario en extraordinario.

EN VOZ DEL EQUIPO

“En un sector tan competitivo y con metas más ambiciosas, una agencia debe ser creativa y precisa para elegir estrategias digitales, transparente con los resultados obtenidos y ecuánime para brindar un mejor soporte a las marcas”.

HIGHLIGHTS

- Te ayudan a pasar de 0 a \$150k USD al año
- Se distingue con la insignia de **Google Partners** por el éxito de nuestras campañas
- Inversiones anuales en anuncios mayores a 100k USD
- Medición de datos para **retornos de inversión** publicitaria 4x



Rafa Pedraza, Director General

Principales clientes



Adidas



Custom Culinary



Hunter Fan



Tigres UANL

Insignias



PRINCIPALES SERVICIOS

- Branding
- Casa Productora
- Estrategias 360°
- Marketing digital
- e-Commerce + Web
- BTL + Retail Design



FIKI
AGENCIA CREATIVA

fiki.mx
81 1600 8070
hola@fiki.mx
fiki Agencia Creativa





**Su historia
inicia
en Europa,**

**continúa en
México.**

COSTA
COFFEE

Elaborado con granos 100% mexicanos.

ALIMENTATE SANAMENTE. **HOLA** 800 794 4400. PARA MÁS INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR.
COSTA es una marca registrada de The Coca-Cola Company, D.R. © The Coca-Cola Company, 2022.

PUBLICIDAD MEMORABLE AL CONECTAR CON LOS CLIENTES

Bionic Collective

Bionic Collective® nace en el 2015 a raíz de las necesidades publicitarias del auge emprendedor y la cultura empresarial de Monterrey, en un mundo que exige una presencia digital fuerte, contundente y memorable.

Paloma Leal Charles y Adrián Cantú Caballero, socios de la agencia, parten de la filosofía de hacer sinergia con sus clientes otorgando soluciones integrales en el área de publicidad y contenido digital.

La agencia cuenta con el equipo y personal especializado para atender a sus clientes en México, Texas, Silicon Valley y Corea del Sur. Su principal cualidad es la estrategia en creación de contenido, desde el branding, videos corporativos, tienda en línea, colaboración con influencers y hasta estrategias para Reels y TikToks. Además, siempre busca actualizarse e innovar en sus diseños y estrategias para lograr comunicar la propuesta de valor de sus clientes.

ALGUNOS CLIENTES

- WD-40
- Farmacias Similares
- Banorte Seguros
- Metropolitan Center
- Aquastore
- LG
- Bolb, Inc.
- Grupo Privilegio
- Sanezy
- Equipol
- Grupo Aduanal Forwarding
- Intelección
- Grupo Barra

EN VOZ DEL EQUIPO

“El marketing digital evoluciona cada vez más rápido, por lo que es indispensable adaptarse y sobresalir con nuevas estrategias. Los usuarios cada vez necesitan conectar con personas y sentir empatía antes de considerar comprar, por lo que es indispensable humanizar las marcas a través de su contenido que los ayude a posicionarse como expertos en el tema.”



Paloma Leal Charles y Adrián Cantú Caballero

CAMPAÑAS POR RECORDAR



Grupo Barra® (desde el 2018)
Microcampañas mensuales de video para promocionar nuevos platillos y cócteles, registrando los eventos en video.



LG® (2020)
En coordinación con la agencia de LG ubicada en Corea, para fotografía de producto de la tienda en línea global.



Sannali® (2020)
Marca nacional de suplementos alimenticios, la campaña incluyó el naming, la estrategia de branding, packaging, tienda en línea y marketing digital.



Altus® (2021)
Producto desarrollado por Atmos Life Science, Inc. empresa en Silicon Valley.

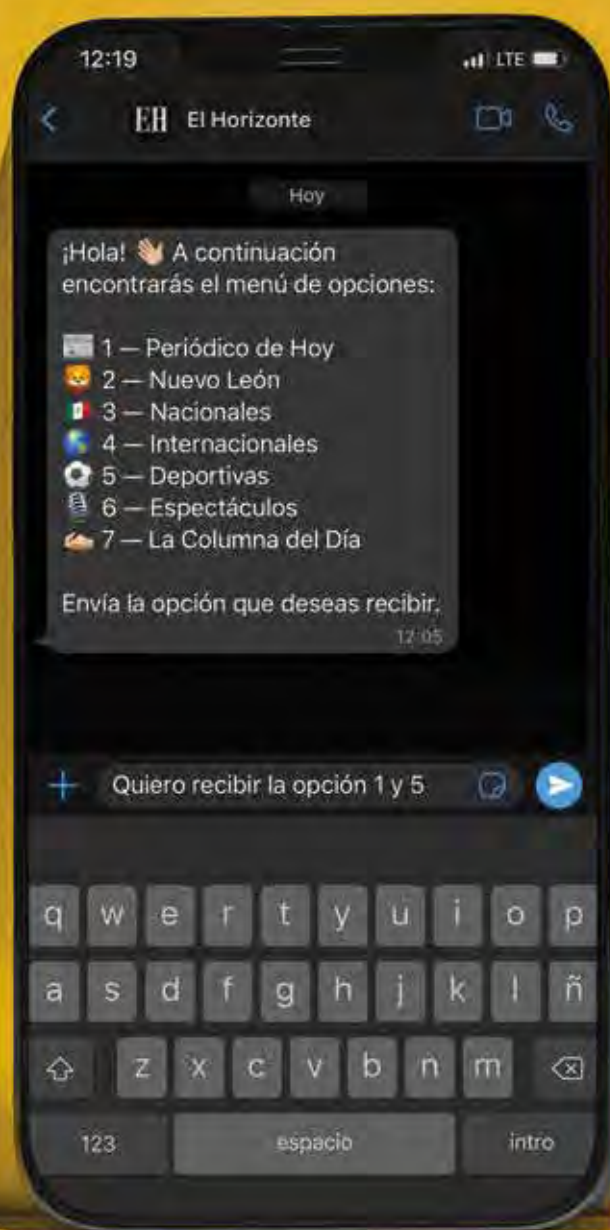
PRINCIPALES SERVICIOS

- Estrategia para humanizar las marcas: creación de contenido orgánico
- Influencer Marketing
- Producciones Audiovisuales
- Branding / Diseño Gráfico
- Sitios Web, E-commerce y mantenimiento web
- Facebook Ads, Google Ads
- SEO



bionicollective.com
 81 1255 5283
administracion@bionicollective.com
[bionicollective](https://www.facebook.com/bionicollective)





Entérate al momento con
el servicio de noticias vía
WhatsApp de

EL HORIZONTE

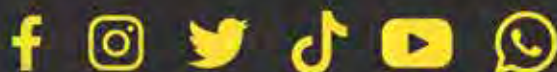
M U L T I M E D I A

donde podrás elegir tus
CONTENIDOS FAVORITOS,
participar en
PREVENTAS EXCLUSIVAS
y ganar boletos de la
ARENA MONTERREY

Escanea y sé parte de nuestra
lista de difusión gratuita.



elhorizonte.mx



NARRATIVAS ÚNICAS PARA CREAR HISTORIAS

Cranea

“No basta con ser estéticamente atractivos, también la forma en la que una marca habla o cuenta las cosas dice mucho y genera vínculos emocionales con el espectador”. Así es la convicción de Cranea, agencia especializada en la creación y comunicación de marcas.

En Cranea, el poder de la narrativa o ‘storytelling’ es clave para lograr emocionar y conectar con el espectador. Por ello, desarrollan historias auténticas que conectan gracias a un sentimiento compartido entre las marcas y sus audiencias. De esta manera es como buscan constantemente diferenciarse en el mercado.

“Comenzamos en el 2013 con un fuerte énfasis en comunicación comercial”, comenta Carlos Ortiz, Director General. “Con el paso del tiempo nos volvimos una agencia con un enfoque industrial por la cultura de la región”.

Más allá del enfoque industrial o comercial en la comunicación, la agencia busca en todo momento ofrecer un sentido humano para conectar con las audiencias de las marcas.

Otro punto que marca la diferencia en Cranea es ser, en la medida de lo posible, realizadores de sus propias ideas. “Somos una especie de agencia-productora que procura cuidar hasta el más mínimo detalle, desde la creación hasta la ejecución del contenido”, señala Ortiz. Esto viene acompañado de una pasión por ver los retos como enigmas estimulantes para resolver los problemas de los clientes.

ALGUNOS CLIENTES

- Grupo ALFA
- Sigma
- Alpek
- Axtel
- Cemex
- FRISA
- KIA Motors
- UNORETAIL
- HIDRO
- Iceman

EN VOZ DEL EQUIPO

“El reto sigue siendo siempre el mismo, pero se presenta de nuevas formas, canales o medios: generar contenido emocionante, no ser un estorbo para el espectador. Ser siempre relevantes”.

CAMPAÑAS POR RECORDAR



“Contagio” y “Extraños”, 2020 y 2021

Cliente: Axtel.



“FRISA 50 Años”, 2021. Primer documental corto de la agencia.

Cliente: Frisa.



UNORETAIL

Creación de nombre, identidad gráfica, esencia y posicionamiento de marca y película de lanzamiento de marca.



“Un Planeta en la ciudad”, 2019: spot conmemorativo de los 40 años del Planetario ALFA

Cliente: Planetario ALFA.

PRINCIPALES SERVICIOS

- Campañas publicitarias
- Campañas de comunicación corporativa internas o externas
- Campañas para la gestión de cambio y cultura empresarial
- Branding
- Películas de marca
- Creación de contenido
- Producción audiovisual
- Creación e identidad de marcas
- Desarrollo de sitios web

CRANEA

cranea.mx
81 8259 6226
contacto@cranea.mx
@cranea
@craneamx



ryoshi



Nigiris

*Metropolitan Center
San Pedro GG, NL*

📷 *@ryoshimty
ryoshi.mx*

ESTRATEGIAS DE INBOUND MARKETING PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

Interius

Toda gran estrategia de marketing digital inicia con un equipo multidisciplinario dispuesto a dar el mejor servicio, con actitud, conocimiento y una metodología que detecte áreas de oportunidad en sus procesos comerciales. Interius logra capitalizar sus esfuerzos teniendo como principal objetivo resultados de negocio visibles y tangibles.

Gracias a la diversidad de industrias de sus clientes, el equipo se prepara constantemente para entender y resolver las necesidades de cada proyecto, con soluciones innovadoras. Este constante aprendizaje permite medir mejor los resultados y definir las acciones de 'inbound marketing' y publicidad que aceleren el ROI. Los líderes de negocios que buscan digitalizar sus procesos comerciales con el soporte indicado encuentran en Interius al aliado estratégico ideal.

EN VOZ DEL EQUIPO

“Estar a la vanguardia tecnológica que facilite alcanzar resultados y aprovechar las tendencias, es una prioridad. La agencia correcta es aquella que comienza ayudando y logra reducir la brecha entre las empresas, sus productos y sus clientes, creando relaciones humanas a través de herramientas digitales”

-Marcelo Gutiérrez, CEO.



CAMPAÑAS DE INBOUND MARKETING



Grupo DEACERO



IZA Business Centers



Grupo Senda



Grupo Talisis

ALIANZAS CLAVES

- HubSpot Diamond Partner
- Google Partner Premier
- Meta Business Partner
- Shopify Partner
- Databox Premier Partner



[INTERIUS] ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

interius.com.mx
81 3689 4199
interiusmx
Interius



TODO ES *Mejor* CON
POLLO LOCO



Uber Eats

DiDi Food

Rappi

WWW.ELPOLLOLOCO.COM.MX

EDICIÓN TODOS
LOS DÍAS

1,787

NÚMEROS PUBLICADOS DESDE
EL 2 DE MAYO DE 2017

TRES LIBROS
HAN NACIDO DEL
IMPRESO: PLUMA Y
PLOMO, COCINA QUE
INSPIRA Y TAL CUAL



HERALDO
MEDIA GROUP

EL HERALDO
DE MÉXICO

25

PRINCIPALES
CIUDADES

5

SUPLEMENTOS
A LA SEMANA

SEIS
SECCIONES
DE HARD
NEWS: PAÍS,
PÁGINA
EDITORIAL,
CDMX,
MERK-2,
ESTADOS
Y ORBE

80

RECONOCIDAS PLUMAS
ESCRIBEN EN NUESTRAS
PÁGINAS, ENTRE
COLUMNISTAS
Y ARTICULISTAS

70

CORRESPONSALES
CUBRIENDO TODO
LO QUE OCURRE
EN LOS ESTADOS

BLOQUE SOFT

LUNES DE MENTE MUJER;
MARTES DE CÚPULA;
MIÉRCOLES DE ESCAPADA
H; JUEVES DE PANORAMA;
Y VIERNES DE GASTROLAB.
ADEMÁS DE ESCENA,
ARTES Y META

TACTO / PERIÓDICO

#1 EN MÉXICO

COMO GRUPO
DE MEDIOS DIGITALES



HERALDO
DIGITAL

SIETE PLATA- FORMAS

HERALDO
DE MÉXICO;
GASTROLAB;
DEPORTES;
ESCAPADA H;
BINARIO;
HERALDO USA;
PANORAMA

DE **93**
MILLONES
DE USUARIOS
ÚNICOS

DE **4.5**
MILLONES
EN TODAS LAS
REDES SOCIALES

2°

PÁGINA DE NOTICIAS MÁS
CONSULTADA EN MÉXICO:
HERALDODEMEXICO.
COM.MX

2°

PÁGINA MÁS LEÍDA
DE MODA Y
ESTILO DE VIDA:
PANORAMAWEB.COM

3°

PÁGINA DE
NEGOCIOS Y TECNO
MÁS VISITADA:
HERALDOBINARIO.
COM.MX

1.1

MILLONES DE
SEGUIDORES EN
FACEBOOK:
@ELHERALDO
DEMEXICO

672

MIL SEGUIDORES
EN TIKTOK:
@ELHERALDO
DEMEXICO

9°

SITIO DE
DEPORTES
MÁS VISTO:
HERALDODEPORTES.
COM.MX

10

LUGAR EN
PÁGINAS DE
GASTRONOMÍA:
GASTROLABWEB.
COM

782

MIL
SEGUIDORES
EN TIKTOK:
@GASTROLAB

GUSTO /



340HRS.

DE CONTENIDO ORIGINAL DE ALTA CALIDAD
GENERADAS AL MES

PROMEDIO MENSUAL
DE ALCANCE:

HERALDO TV

25 MILLONES

DE PERSONAS ALCANCE POTENCIAL

VISTA / TELEVISIÓN



**HERALDO
TELEVISIÓN**

FUENTE:
THE NIELSEN
COMPANY

1.9

MILLONES DE
PERSONAS IZZI

0.5

MILLONES DE
PERSONAS TOTALPLAY

TV NACIONAL DE PAGA

161 DE SKY / 151 DE IZZI /
606 DE STAR TV

TV DE PAGA CDMX

10 DE IZZI / 10 DE TOTALPLAY

64

CIUDADES
CON ALIANZAS
DE CONTENIDO
EN 8 ESTADOS

OÍDO / RADIO

98.5

FM EN LA
CIUDAD DE MÉXICO



+2800

HORAS SEMANALES DE
PROGRAMACIÓN EN ESTACIONES
PROPIAS Y AFILIADAS (LUNES A DOMINGO)

TOP 2

• EN RATING
DE ESTA-
CIONES
HABLADAS
(INRA) CON
COBERTURA
NACIONAL
E INTER-
NACIONAL



**HERALDO
RADIO**



2

PAÍSES



56

CIUDADES

28

ESTADOS

+60 FRECUENCIAS
EN MÉXICO Y
ESTADOS UNIDOS

GASTROLAB

ILUSTRACIÓN: GUSTAVO A. ORTIZ

108

MIL FANS EN
INSTAGRAM:
@HERALDO
GASTROLAB

107

MIL
SEGUIDORES
EN FACEBOOK:
@HERALDO
GASTROLAB

BANCREA, hablemos de ti.

La institución especializada en ofrecer servicios financieros con atención cálida y humana, logró cerrar el 2021 con utilidades por \$133 millones de pesos y cobertura de sucursales en 8 estados de la República.

A casi una década de su aparición en el mercado financiero mexicano, la institución se formó en Nuevo León, con el fin de brindar una banca cálida para clientes que buscan productos y servicios adaptados a las necesidades de cada uno de ellos.

Bajo una filosofía de atención personalizada y brindar recursos bancarios que faciliten lograr objetivos a personas y empresas, en 2013 nace Bancrea liderado por un grupo de empresarios mexicanos, con años de experiencia en el mercado nacional e internacional, además de la participación de un Consejo Independiente con amplio conocimiento de plazas como Nuevo León, Guadalajara y Ciudad de México.

El 2021, fue un año de gran aprendizaje, retos y grandes resultados para el grupo. Después de haber enfrentado la etapa más crítica de una pandemia inesperada, se fortaleció la organización en su oferta de productos y servicios, atrayendo clientes que se sintieron plenamente satisfechos y comprendidos, principalmente por la efectividad de los recursos que se les brindó, así como la atención personalizada.

Orgullosamente y con una operación estratégica, Bancrea logró en el 2021 la generación de \$133 millones de pesos en utilidades, 60% más en comparación al año anterior (\$83 mdp), colocando \$18,118 millones de pesos y una captación que ascendió a \$14,995 millones.

Con el fin de incrementar su cobertura territorial, la institución financiera ha concluido su Plan de Expansión 2018-2022, contando con 14 sucursales en 8 estados, distribuidos en Nuevo León, Guadalajara, CDMX, San Luis Potosí, Leon, Aguascalientes, Saltillo y Querétaro. Asimismo, para incrementar y facilitar el acceso a servicios de Bancrea, desde el año pasado



Ernesto López Clariond

Presidente del Consejo de Administración de Banco Bancrea

GRANDES LOGROS DE BANCREA EN 2021



• Utilidades: **\$133 millones** de pesos



• **14 sucursales** en México



• Presencia en **8 estados** de la República



• **12 cajeros** automáticos activos



• **+18.6 millones** de pesos en créditos

se pusieron en operación los primeros 12 cajeros automáticos.

A partir de este 2022, aumentaron los servicios de Bancrea, con la apertura de Banca de Gobierno y Banca de Consumo, siendo la segunda un segmento especializado en créditos a personal activo y jubilados IMSS. Además de crear la Dirección de Banca Empresarial y Fiduciario en CDMX, que fortalece el acercamiento del portafolio de servicios en la capital del país.

Orgullosamente, al cierre del primer trimestre de este 2022, el banco ha acumulado utilidades por \$45 millones de pesos, es decir un poco más de 33% de lo obtenido al cierre del 2021.

De frente a lograr resultados extraordinarios este año, Bancrea trabaja en reforzar su portafolio que incluye Banca Patrimonial, Fiduciario Bancrea, Banca Empresarial, Arrendadora Bancrea, Banca de Gobierno, Banca de Consumo y Banca Digital (Fintech), esta última con una estrategia acelerada de incremento de oferta de servicios, para fortalecer la experiencia de los usuarios.



DISFRUTA DE MONTERREY BAJO UN PANORAMA DE 360°

Community Factory



Para los habitantes de Monterrey, ir a las montañas es realmente creer que somos libres porque estamos lejos del bullicio y el aceleramiento de la vida diaria de una metrópoli tan grande como la nuestra. Estamos siempre rodeados de las montañas, pero nunca vamos a ellas debido a nuestro estilo de vida. ¿Qué pasaría si traemos la montaña al centro de la ciudad?

Así fue como nació el concepto que dio vida a LibertadHO. Gracias a su arquitectura exterior en la que puede verse claramente reflejada la reconocida y destacada trayectoria de Vidal Arquitectos, cuenta con vistas de 360° con las que podrás alentar tu espíritu al máximo, destacando no una, sino cuatro increíbles vistas a nuestra ciudad.

Podrás ver el icónico Cerro de la Silla, el Cerro de las Mitras, el Obispado y Huasteca, además de un diseño arquitectónico que logra converger con la naturaleza para lograr un ambiente más agradable dentro del proyecto.



De la mano de NL Estudio, disfrutarás la arquitectura interior de LibertadHO, gracias a su gran experiencia en diseño. De igual forma, podrás aprovechar al máximo el espacio de tu departamento, ofreciéndote una mejor funcionalidad y movimiento dentro del mismo, conectando de manera operable y atractiva con tus actividades del día a día.

Libertad HO tiene que ver con ese entendimiento de que ahora los espacios donde te diviertes son los mismos donde trabajas y vives, además de poder hacer toda tu vida, conectado en el nuevo centro de la ciudad.

Conoce LibertadHO, Comunidad que Vive.



LIBERTAD HO

Comunidad que vive

Hidalgo 450 Pte. Col. Centro, Monterrey
Nuevo León. CP 64000

Showroom

Miguel Hidalgo 433 Pte. Col. Centro
Monterrey, Nuevo León, CP 64000

818 020 9110 | 81 2517 5252

LibertadHO

ARCELORMITTAL MÉXICO

Una contribución social que trasciende

A nivel mundial, ArcelorMittal se ha posicionado como el principal productor siderúrgico y minero. Desde su llegada a México ha logrado sumar a más de 8 mil colaboradores, quienes diariamente contribuyen en la tarea de producir varilla, alambrón, palanquilla y otros derivados del acero. Sus instalaciones manufactureras se ubican en Lázaro Cárdenas, Michoacán; Celaya, Guanajuato, Ciudad Obregón, Sonora e Hidalgo. Además, operan las minas de San José en Sinaloa, Peña Colorada en Colima y el complejo minero Las Truchas en Michoacán.

Pero el trabajo de ArcelorMittal México destaca también por una impactante labor social. Desde el nacimiento de la empresa, se han alineado a prácticas de responsabilidad, sustentabilidad y medio ambiente, desarrollando planes que influyen de manera positiva en las comunidades donde operan. Específicamente en Lázaro Cárdenas han creado estrategias que ya han sido reconocidas por instituciones gubernamentales y que han apoyado el desarrollo económico y social de la región, alineándose al Pacto Mundial de las Naciones Unidas, el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible, VBDO y Transparency International, entre otros. Te invitamos a conocer a detalle algunas de estas acciones.



CENTRO CULTURAL ARCELORMITTAL

Desde su fundación en 2007, el centro ha beneficiado directamente a más de 13 mil 500 personas, a través de actividades como talleres y cursos de danza, música, artes plásticas, ajedrez, manualidades, marquetaría y desarrollo cognitivo. También se llevan a cabo eventos, encuentros artísticos y culturales donde niños, adolescentes y adultos forman parte de un proyecto cuyo objetivo principal es fortalecer la identidad local y contribuir a la difusión de la cultura y las artes.



CULTIVANDO FUTUROS

Con este proyecto integral de Desarrollo Comunitario, ArcelorMittal México se involucra en la raíz del constructo social e impacta directamente en la formación de habilidades y capacidades de niños, desde los 0 hasta los 19 años. Con programas como Prepa en línea, Protección de Infancias, Mi Cuerpo y yo y la atención médica integral que abarca temas dentales y de nutrición, logran reforzar el tejido social, de la mano de instituciones como la Secretaría de Salud y la Secretaría de Educación.



MUJERES DE ACERO

En el 2009 arrancó este programa cuyo principal beneficiario es la mujer. Mujeres de Acero es el nombre bajo el cual se impulsa a este sector de la sociedad, con alianzas y convenios que les permiten el acceso a tratamientos psicológicos, apoyos jurídicos, talleres de diferentes habilidades, cursos de desarrollo humano y, principalmente, un programa de Liderazgo y Desarrollo de Habilidades en el que imparten diplomados. Con el Programa Reto 4mil facilitan un Taller de Educación Financiera Básica para procurar la economía de cientos de familias.



PROGRAMA DE BECAS

La labor de ArcelorMittal México ha logrado beneficiar con más de 600 becas para jóvenes que buscan cursar sus estudios en los diferentes niveles. Las estrategias forman parte del compromiso que tienen con la educación y con el desarrollo de los futuros talentos, quienes encabezarán el cambio en las comunidades donde operan.



MEDIO AMBIENTE

En este tema que ha cobrado gran importancia a nivel mundial, ArcelorMittal México destaca por rescatar y proteger la flora y la fauna de la región, a través de 264 hectáreas de reserva ecológica. También buscan realizar una gestión responsable del uso de agua, logrando reciclar tan solo en el año 2021 más de 9 millones de metros cúbicos. Además, cumplen de manera sumamente exigente con los estándares en materia de sustentabilidad.

OTRAS ACCIONES

- Reconocimiento a Mejor práctica de Responsabilidad Social y Calidad de Vida
- Participación en el Registro Nacional de Emisiones
- Mesa de Trabajo Cultural como estrategia para la prevención y disminución de la violencia
- Los programas forman parte de la Mesa Ciudadana de Seguridad y Justicia de Lázaro Cárdenas



www.mexico.arcelormittal.com
Torre Trébol Park
Avenida Lázaro Cárdenas No. 2424
Col. Residencial San Agustín
Monterrey, Nuevo León
811-223-6700
/ArcelorMittal
Arcelor Mittal

DR. JORGE TREVIÑO WELSH

Neurología y Neurología Pediátrica

TMS

Estimulación
magnética
transcraneal

- Ansiedad
- Estrés
- Postraumático
- Infarto Cerebral
- Espasticidad
- Esquizofrenia
- Depresión
- Dolor Crónico
- Migraña
- Demencia
- Autismo

Somos los únicos en México con estimuladores especiales para Parkinson, depresión, bipolaridad, dolor crónico, fibromialgia, dolor por diabetes y herpes aprobados por la FDA.



DESPÍDETE DE LA INCONTINENCIA URINARIA



SE REALIZA CON
LA ROPA PUESTA



75% DE REDUCCIÓN
DE COMPRESAS**



NO INVASIVO



TRATAMIENTO PARA
HOMBRES Y MUJERES



PROCEDIMIENTO
COMPLETAMENTE
AMBULATORIO



Siéntate y descubre
un tratamiento innovador
para la incontinencia
urinaria



FAVOR DE AGENDAR PREVIA CITA
CONSULTA MÉDICA ONLINE O PRESENCIAL

☎ 81-84-01-8283

81-83-46-4535

81-25-58-0148



www.drtrevinowelsh.com



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

MONTEJO HOME GRILL

Un innovador
emprendimiento
con mucho sabor



Enrique Camacho vio la oportunidad de abrir un negocio disruptivo, con plena seguridad de saciar el antojo de los regios

“Comida premium a precios accesibles y hasta la puerta de tu casa”, esa fue la idea que motivó al emprendedor a crear un concepto innovador en el mundo de la gastronomía. Enrique es Ingeniero Civil de profesión y miembro en 2º generación de una empresa familiar de prefabricados para la construcción, pero lo más importante, es un comensal exigente, hecho que durante la pandemia le despertó el hambre por diversificar sus negocios y atreverse a crear Montejo Home Grill.

La marca creada en el 2020, se diseñó bajo un concepto Dark Kitchen, lo que le permitió bajar el ticket promedio de los clientes. La oferta del menú fue diseñada por el propio fundador y por medio de las plataformas UberEats y Rappi, logró llevar sus platillos hasta la puerta de los comensales.

Hoy, después de haber probado la aceptación del mercado, Montejo Home Grill entra a una nueva etapa del negocio, abrirá el próximo 17 de junio al público en general su primer restaurante de cocina noresense, ubicado en Plaza Auriga. Esta sucursal tendrá capacidad para 150 comensales.

Comer es un placer, por esta sencilla razón Enrique busca conquistar los paladares a través de un menú seleccionado detalladamente. Entre sus recetas están la Barbacoa de Diezmillo cocinada por ocho horas en una salsa de chile ancho, pasilla y guajillo; la famosa Parrillada Montejo con corte de arrachera ideal para compartir, también en la lista sorprenderá con los famosos Chilaquiles Montejo bañados en una salsa especial, y muchas otras opciones más.

El fundador y CEO, ha sorprendido a través de su carrera como empresario por su tenacidad, creatividad y valentía al enfrentar situaciones adversas, durante la pandemia decidió ir a contraflujo del mercado y abrir un negocio, poniendo toda su energía para lograr el éxito. Su visión a futuro, es abrir más sucursales de Montejo Home Grill en diferentes ciudades de México e incluso en regiones estratégicas de Estados Unidos. ♦

PROFILE

- Enrique Camacho Morán.
- 34 años.
- Ingeniero Civil. Tec de Monterrey.
- MBA. EGADE Business School.
- Diplomado en Gestión y Dirección de Empresas Familiares. UDEM.
- Diplomado en Gestión y Administración de Restaurantes.



MONTEJO HOME GRILL

☎ (81) 1821 5348 📱 Montejo Home Grill 📸 montejoyhomegrill

PLAYERS

OF LIFE



REVISTA



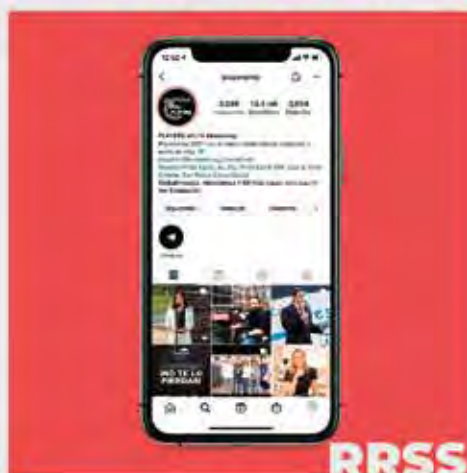
PÁGINA WEB



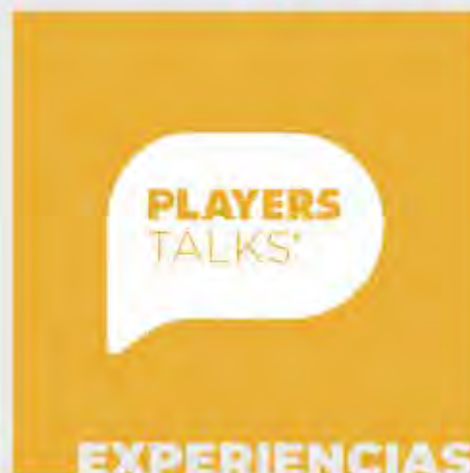
MAILING



EXPERIENCIAS



RRSS



EXPERIENCIAS

¡SÉ PARTE DE LA PLATAFORMA **PLAYERS**,
ANÚNCIATE CON NOSOTROS!

Más información*



www.PLAYERSoflife.com



PLAYERS of Life - Revista: Guadalajara



@players_gdl



players_gdl

CUERNO CALZADA

El sabor de la experiencia

Todos los sentidos se avivan con cada visita a Cuerno Calzada. Este concepto, definido como restaurante-bar top fine dining, combina la experiencia de un ambiente único con el excepcional sabor de la parrilla del noreste. Ingredientes, insumos y el menú en general destacan por su toque artesanal, respaldando el sabor con la experiencia y trayectoria que ha destacado a Grupo Costeño, creadores de este espacio.

En Cuerno Calzada la vida hace una pausa y te lleva a reconectarte con las tradiciones de la comida regia, con una mesa llena de sabores que nos remontan al calor de la parrilla y la exquisitez de un buen corte de carne. Ente sus platillos desfilan opciones para satisfacer los gustos más exigentes, desde un rib eye en su punto, unos taquitos de crunchy de lechón o una espinita de rib eye con trufa, hasta los favoritos del mar con ceviche de atún de aleta azul, un chicharrón de pulpo y los ostiones a las brasas. Culmina tu experiencia saboreando alguno de sus increíbles postres, como el pastel de plátano que ha conquistado innumerables paladares.

Ya sea para conmemorar alguna fecha especial o por el simple gusto de salir de la monotonía, Cuerno se convierte en el destino por excelencia, un punto de encuentro que desde hace poco más de un año ya está en boca de todos. Prueba de ello son los reconocimientos que en su corta historia ha recibido: En 2021 fue ganador del Six Star Diamond Award, hito histórico en nuestro país para un restaurante internacional dentro de la propia academia.



Historias regias: El viaje por el sabor tradicional de Nuevo León

Cuerno Calzada hace un homenaje a los sabores que nos representan: la comida regia tradicional. A través del proyecto Historias Regias se han dado a la tarea de encontrar a una persona emblema de las raíces y tradiciones, generando en conjunto platillos honestos, sencillos y antojables que remontan a la cocina de la abuela. Te invitamos a conocer los platillos regios por naturaleza, con un toque que fusiona la visión de Cuerno Calzada & Gualberto Elizondo.

Explora el menú aquí:



Cuerno Calzada

81-2530-0082

W. 8131152641

F. /Cuerno Calzada

I. @cuernocalzada

¡Lo tenemos!



Factura CFDI 4.0

disponible en versión 2022

 **microsip**

EL 'SUEÑO AMERICANO' AL ALCANCE DE TUS MANOS

Emilio Guzmán es co-fundador de Houston EB5, la empresa que se ha convertido en aliada de familias que buscan invertir en Estados Unidos y conseguir su residencia permanente.

Llevar de la mano y acompañar a todas aquellas personas que buscan un nuevo comienzo en Estados Unidos para disfrutar todas las ventajas que se ofrecen con una decisión tan importante es lo que motivó a Emilio Guzmán a co-fundar Houston EB5, empresa líder en el ramo de los bienes raíces que se diferencia del resto por ser una fiel compañera en el proceso de inversión y de migración.

A través del programa EB5, Emilio Guzmán y su equipo asesoran a sus socios inversionistas para poder emigrar a los Estados Unidos obteniendo la residencia permanente, algo muy difícil de lograr, pero que con su apoyo y asesoría logran que el proceso sea mucho más eficiente.

“Como cualquier programa migratorio, el EB5 tiene las reglas muy claras. Lo que hacemos muy bien es entender el objetivo de las familias que invierten con nosotros, así podemos realmente acompañarlos en el proceso migratorio, pero

también en su objetivo de cambio de vida, porque antes que nada es una decisión familiar. Nuestro equipo es muy diverso, hemos atendido a familias de más de 20 países, pero México sigue siendo más del 60% de nuestro mercado”, nos relata Emilio, co-fundador de Houston EB5.

El récord historial de aprobaciones de Houston EB5 es del 100%. La clave de su éxito es saber entender las necesidades de cada cliente y el tener conocimiento pleno de los trámites migratorios, todo al mismo tiempo que seguir generando empleos e impacto económico en exitosos proyectos inmobiliarios.

“La verdad es que nunca se nos olvida que detrás de cada decisión hay seres humanos y que cada uno tiene situaciones diferentes de vida que los llevan a buscar oportunidades en los Estados Unidos. Solamente entendiendo esa base podemos tener una relación con ellos y hacerles una propuesta de valor”.

“Migrar a Estados Unidos con una ‘Green Card’ es vivir o gozar de los servicios, la educación y las oportunidades del primer mundo. Te cambia la vida”.

“Permanecemos en contacto con las familias que invierten con nosotros durante todas las partes del proceso. Nos gusta tener una relación personal, una comunicación plena, nosotros damos reportes cada tres meses de nuestros proyectos, además de contar con un portal virtual para cada inversionista”.

“Hacemos proyectos muy grandes con un servicio boutique. Nos gusta tratar a las personas uno a uno y esa es una de las razones por las que abrimos una oficina en la Ciudad de México, para poder llevarlos de la mano y estar cerca de ellos. Pero lo más importante es entender que se trata de una decisión familiar, con un componente migratorio”.

Al momento han logrado más de mil 500 ‘green cards’ y han ayudado a 600 familias en el proceso migratorio, resultados que son impactantes a simple vista.

Una particularidad que diferencia a Houston EB5 es que son los dueños de todos sus proyectos y desarrollos inmobiliarios, “nosotros somos un grupo que invierte a la par de nuestros inversionistas, su capital forma parte de la estructura de un proyecto total. Tenemos intereses alineados y vamos con ellos de principio a fin”.

“Desde que comenzamos nos enfocamos mucho en México, creíamos que, por la cercanía con Texas y el tipo de proyecto, sería algo muy atractivo y no nos equivocamos. Más del 60 por ciento de nuestro mercado es México y sabemos entender sus necesidades y objetivos”.

Con una década recorrida, Emilio y Houston EB5 representan en gran medida la obtención del sueño americano de muchas personas y familias que, por alguna u otra razón, han tenido que buscar un nuevo horizonte.▼

HOUSTON EB5

- Fundada en 2010.
- Más de 600 familias beneficiadas.
- Ofrece grandes oportunidades de inversión.
- Va de la mano y asesora en todo momento en el proceso migratorio.
- Más de 1,500 Green Cards.



Oficina Ciudad de México

📍 Antonio Dovali Jaime 70 Torre B, Piso 10,
Santa Fe, 01219 CDMX, México

☎ + (52) 55 5292 4996

🌐 houstoneb5.com

INSPIRADOS EN EL FUTURO

La institución comprometida con la educación de los mexicanos se especializa en ofrecer planes personales de formación, reforzando y actualizando constantemente sus posgrados.



Carlos García González, Vicerrector de Educación Superior

Carlos García González, vicerrector de Educación Superior

Con más de medio siglo de historia, la UDEM se ha posicionado en México y el mundo como un referente de formación de alumnos comprometidos con la sociedad, el crecimiento económico, desarrollo e investigación, pero, sobre todo, por la generación de talento preparado para enfrentar la vanguardia y complejidad de los mercados actuales.

Con una amplia oferta educativa, que incluye desde Bachillerato hasta Doctorados, UDEM capta a miles

de alumnos cada año que están en búsqueda de profesionalizar sus conocimientos y habilidades. La educación continua en la actualidad no es un agregado de los profesionistas, sino una necesidad de su formación integral. Conversamos con Carlos García González, vicerrector de Educación Superior de UDEM, quien nos compartió a profundidad temas de gran relevancia sobre los programas de posgrado que ofrece la casa de estudios.

¿Cuántos estudiantes actualmente forman parte de la comunidad UDEM?

Al día de hoy conformamos una sociedad más de 17,000 estudiantes.

¿Cómo han logrado posicionarse como líderes en la oferta de posgrados?

En primera instancia, adoptando exitosas herramientas que han sido útiles en licenciatura. El área de posgrados se ha potencializado a través de la enseñanza y exigencia académica, un sello particular de la UDEM. Trabajamos en la excelencia, rigor y cuidado de cada uno de nuestros programas.

¿Con qué certificaciones cuentan en este nivel?

La institución siempre ha buscado robustecer los sistemas de formación, hemos obtenido certificaciones internacionales que lo avalan. Específicamente los programas de la Escuela de Negocios cuentan con acreditaciones casi únicas en el país, como el que brinda el AACSB (Association to Advance Collegiate Schools of Business). La UDEM fue la primera en México en haber sido acreditada por esta institución en sus programas de Licenciatura y Posgrados, esto nos posiciona en un lugar privilegiado, tomando en cuenta que solamente el 1 % de las escuelas de negocios en el mundo la obtienen.

¿Cuáles son los posgrados de UDEM más reconocidos?

Todos los programas educativos tienen un enorme grado de competitividad por su complejo nivel de formación. El Master of Business Administration de UDEM ha sido reconocido en toda Latinoamérica, asimismo, el Maestría en Desarrollo Organizacional que fue el primero en América Latina. La Maestría en Gestión de Hospitales y Servicios de la Salud tiene un gran reconocimiento por su grado de especialización. En general, puedo afirmar que los programas del área de posgrado cuentan con un alto grado de excelencia por su calidad académica, acreditaciones, vinculación con la industria e internacionalización obtenida a través de la participación de profesores y alumnos en programas de intercambio.

¿Cómo logran los programas estar al día?

Estamos en constante actualización, contamos con consejos consultivos por Escuela, además de los comités internos de cada programa. A nivel estructura como institución, nos aseguramos que cada facilitador esté en continua modernización de conocimiento y experiencia. Hemos rediseñado todos los programas de licenciatura, y actualmente trabajamos en el rediseño de los de posgrado. Por la complejidad de nuestra industria y las acreditaciones de nuestra formación, las implementaciones de



actualización llevan un tiempo considerable, visualizamos lo mejor de la educación para que empate con lo que el mercado requiere.

¿Cuáles son los elementos diferenciadores en los programas de UDEM?

Es multifactorial, principalmente en la calidad del servicio y académica, contamos con profesores con excelentes credenciales. Como requisito de la acreditación SACSCOC, el 100 % de los facilitadores de nivel Doctorado cuentan con ese mismo grado, el 60 % para el nivel de Posgrado y el 45 % para Licenciatura. De los 905 profesores, el 65 % tiene grado de Doctorado en su disciplina.

La vinculación también juega un papel fundamental, en todos los programas contamos con participación con empresas, con el fin de aplicar los conocimientos en el mercado real.

¿Cómo se mantienen a la vanguardia de la vida profesional?

Hemos institucionalizado las actualizaciones al interior de UDEM, desde el Consejo Ejecutivo, Comités de Asuntos Académicos Estudiantiles, Rectoría, Vicerrectoría, Directores de Escuela hasta Directores de Programas. Además, en un formato de consejería externa, colaboran empresarios y altos directivos de México y el extranjero. Asimismo, nuestros exalumnos participan como mentores, vinculándose con la institución para fortalecer el conocimiento.

¿Cuál es la modalidad para tomar clases de posgrado?

Desde antes de la pandemia, con el fin de facilitar la vida profesional de los participantes de programas, la formación ha estado disponible en formato presencial y digital. Hemos habilitado cámaras en los salones para mostrar al docente y los estudiantes, esto le permite al usuario digital interactuar con la clase. Asimismo, esta tecnología nos ha permitido que los profesores de UDEM puedan invitar a otros docentes del extranjero para complementar sus exposiciones.

OFERTA ACADÉMICA UDEM

27
Especialidades y Subespecialidades Médicas

19
Maestrías

2
Doctorados

10
Especialidades de Posgrado

47
Licenciaturas

UDEM

📍 Av. Ignacio Morones Prieto

4500 Pte. 66238

🌐 www.udem.edu.mx

☎ (81) 8215 1000

📱 /universidaddemonterrey

📷 genteudem

🐦 @udem



La gran variedad de ingredientes y los tradicionales procesos de cocción han caracterizado a la cocina sonorense por siglos, protagonizada por los mejores cortes y un estilo de asado de gran sabor. Mochomos se ha convertido en el espacio de primer nivel donde podrás degustar este estilo de comida, encontrando entre sus platillos una combinación de mar y tierra a las brasas, postres con presentaciones extravagantes y bebidas que combinan a tono para regalarte la mejor de las experiencias culinarias.

Las reuniones de negocios, los festejos de cumpleaños, las celebraciones en familia y las cenas con amigos, cobran un sentido completamente diferente al realizarse en Mochomos. Los expertos de Grupo Costeño llevan tu visita a otro nivel y te consienten con el toque característico que solo este grupo ha logrado alcanzar.

Más de 80 platillos fusionan el sabor, textura y aromas de Sonora, cumpliendo los anhelos de los paladares que buscan innovación y calidad. Disfruta de la inigualable combinación de elementos con un jugoso filete de cereza, remonta tus visitas al mar con unos camarones bañados o saborea la experiencia de la parrilla con el Rib Eye Mochomos. De-



MOCHOMOS

EL ARTE DE LA GASTRONOMÍA CONTEMPORÁNEA



leita todos tus sentidos al combinar estos platillos con bebidas de alta especialidad, como el coctel mediterráneo, una fusión que te llevará a revitalizar todos tus sentidos.

Mochomos reúne todos los elementos para que tu visita sea excepcional: atención personalizada, sabor y calidad en todos los alimentos, espacios con esencia y un concepto lleno de personalidad que te llevará a vivir algo imborrable.

Más de la experiencia Mochomos aquí:



Mochomos Monterrey

Metropolitan Center | Lázaro Cárdenas 2400,
Int. RS3, Col. Valle Oriente, San Pedro Garza García

81-8647-0160

8117999176

/Mochomos Monterrey

@mochomosmtty



SPORT CITY



Landa

LO MEJOR DE MÍ



DESCARGA
TU PASE AQUÍ



#SPORTCITYACTIVA

¡INSCRÍBETE Y DISFRUTA!

CLASES EN GRUPO • ALBERCA • NUTRICIÓN • Y MÁS

SPORT CITY GALERÍAS
81 8123 2135

SPORT CITY NUEVO SUR
81 8346 0078

SPORT CITY VALLE
81 8173 1780

JW Marriott Monterrey Valle celebra cena del Consejo PRC

El pasado mes de mayo se llevó a cabo la junta del Consejo de PLAYER'S Restaurant's Choice —el reconocido certamen gastronómico nacional— para definir las categorías y restaurantes a participar en la edición 2022 del tan esperado evento.

La cena se llevó a cabo en el prestigioso JW Marriott Monterrey Valle, el cual recibió a los consejeros con una cena deliciosa en La Mesa del Chef. El chef explicó a los consejeros el menú, los procesos y detalles detrás de los exquisitos platillos, los cuales fueron servidos en tres tiempos:

- Trilogía de picas (patata brava, bomba bareeloneta y camarón al curry)
- Bisotto de trigo con cabrería al horno de carbón
- Crakelin de chocolate

Además, los asistentes tuvieron la oportunidad de elegir entre la barra de bebidas, la cual estuvo conformada por vinos de

Casa Madero, Ron Bacardi Blanco, Whiskey Etiqueta Negra, Tequila Maestro Doble Diamante y Cerveza Michelob Ultra.

En esta décima edición del PLAYER'S Restaurant's Choice se premiará a los restaurantes más innovadores e influyentes de la región, los cuáles serán votados por el público. Las personalidades que forman parte del consejo son Patricia Roccatti, Alberto Senties, Ana Rodríguez, Sergio Villarreal, Edna Alanís, Lulú Pedraza, Alejandro Gutiérrez, Celina Garza, José Herrera Caso, Tere González, Ale Riveros y Cesáreo Veiga.

Todos disfrutaron de una agradable velada, en el ambiente sin igual que caracteriza a JW Marriott Monterrey Valle.

Reservaciones: 8122011246

f /JW Marriott Monterrey Valle

@jwmarriottmonterrey







RYOSHI

LA ALTA CREATIVIDAD DE LA COCINA JAPONESA

El Metropolitan Center alberga la mejor propuesta de hangout fine-dinner, donde el deleite de la comida oriental se hace presente con los creativos e innovadores platillos que han caracterizado a Ryoshi. Este restaurante de Grupo Costeño se ha convertido en un must del fin de semana, en el que los comensales se dan cita para vivir la experiencia de la fusión japonesa.

Arroces, temakis, sashimis, makis, sopas, robatayaki, nigaris y más, engalanan la carta de este restaurante bar, resaltando por su calidad, presentación y, por supuesto, el inigualable sabor. Te recomendamos combinar alguna de sus bebidas de mixología con platillos como la brocheta de pork belly, sashimi de tres variedades o un shinku roll.

Consiente a tu paladar y déjate vivir la experiencia única de Ryoshi, el lugar donde la magia se convierte en realidad a través de un viaje de sabores, aromas, formas y todo el misticismo de la cultura japonesa. Ha sido tal el éxito de este espacio, que ya conquista el Caribe Mexicano con su reciente apertura en Cancún y además deleita a los comensales más exigentes en Polanco.

Ryoshi también ha sido reconocido a nivel internacional, al recibir Six Star Diamond Award en 2021. Este evento ha marcado un hito único en México, al convertir a este restaurante en el primero en el país en ser respaldado por la AAHS.



Conoce más de este concepto aquí:



Ryoshi Monterrey

Metropolitan Center | Av. Lázaro Cárdenas
2400, Valle Oriente, San Pedro Garza García

81-1359-9379

8119168146

/Ryoshi Monterrey

@ryoshimty



V MEDIA SOLUTIONS

The right space delivers
the best experience.

CONSULTORÍA / Ingeniería y **ANÁLISIS** de Proyecto Ejecutivo /
DISEÑO y Conceptualización de Comunicación y **ESPACIOS** /
Fabricación e **INSTALACIÓN** de **TECNOLOGÍA** LED y **SEÑALIZACIÓN**.

✉ hola@vmediag.com
🌐 www.vmediag.com
📱 /vmediag

UNA MARCA DE *mg.*
V MEDIA GROUP

Av Lázaro Cárdenas 107,
Santa Engracia, 66269
San Pedro Garza García, N.L.
Tel. 55 2909 4419

EL HERALDO

Cinco años siendo líder en los medios de comunicación

El 'Heraldo Media Group' cumple cinco años de compartir información de calidad sobre diversos temas de interés, a través de múltiples plataformas y formatos de comunicación tanto digitales como impresos.



Larga vida al medio impreso

Algunos podrán considerar que un medio como el periódico no está en su mejor momento, pero 'El Heraldo' ha probado lo contrario en los últimos años no solo en Nuevo León, sino en todo México.

Desde el 2017 han publicado 1,787 números, lo cual ha sido posible gracias a sus 70 corresponsables que han cubierto todo acontecimiento o noticia, además del apoyo de 80 reconocidos profesionales que escriben en sus páginas, entre los cuales hay columnistas y articulistas.

Sus contenidos se dividen en varias secciones entre hard y soft news, lo cual ha asegurado que múltiples audiencias y gustos tengan la información que buscan: desde noticias locales y nacionales hasta temas de viaje, el GASTROLAB, información de las artes, deportes, entre otros.

Además, cabe destacar que su impacto en los medios impresos no solo fue en el formato del periódico, ya que a raíz del impreso se crearon tres libros: Pluma y Plo- mo, Cocina que Inspira y Tal Cual.

Rompiendo esquemas

Siempre buscando ir más allá, 'El Heraldo' ha logrado crecer y expandirse a otros medios de comunicación para estar más cerca del usuario. Entre ellos destacan:

Heraldo Televisión

Está disponible tanto en línea como en distintos canales de televisión abierta y de paga. Aquí las personas pueden encontrar las últimas noticias sobre temas de entretenimiento, deportes, política y finanzas.

Entre sus logros en televisión están 340 horas de contenido original de alta calidad generado cada mes. Alrededor de 11.8 millones de personas forman parte de su alcance promedio mensual, mientras los ven 38.7 millones de personas AMCM y en TV de paga nacional.

En TV abierta son el canal 10.1 en el área conurbada de CDMX; en TV nacional de paga son el canal 161 de SKY, 151 de IZZI y 606 de STAR TV; por último, son el canal 10 de IZZI y el 10 de TOTAL-PLAY en la TV de paga de CDMX.

Heraldo Digital

Para múltiples medios son un ejemplo a seguir por su presencia y alcance digital. Son los #1 en México como grupo de medios digitales y cuentan con siete plataformas principales: Heraldo de México, GASTROLAB, Deportes, Escapada H, Binario, Heraldo USA y Panorama.

Su página, heraldodemexico.com.mx, es el segundo sitio web de noticias más consultado en México. En temas de moda y estilo de vida, su página panoramaweb.com es la

segunda más leída. Tienen un total de 4.5 millones de usuarios en todas sus redes sociales, incluyendo Facebook y TikTok.

Es importante mencionar que GASTROLAB es una de sus plataformas más populares, ya que tiene el puesto número uno en páginas de gastronomía con gastrolabweb.com, así como 108 mil fans en el Instagram y hasta 107 mil seguidores en el Facebook de 'Heraldo GASTROLAB'.

'Heraldo Radio'

Tienen presencia en México y Estados Unidos, así como en 28 estados y 56 ciudades de la república mexicana, a través de más de 60 frecuencias. En CDMX, los pueden encontrar en la estación 98.5 FM.

En estos cinco años han logrado ser el top dos en ratings y han hecho más de 2,800 horas semanales de programación en estaciones propias y afiliadas, de lunes a domingo. ♦



www.heraldodemexico.com.mx

@El Heraldo de México

/El Heraldo de México

@El Heraldo de México

VINOTECA®

SAVE WATER!

Drink wine



VINOTECA EL FRESNO | T. 871 717 2338

BOULEVARD INDEPENDENCIA #3817
COL. RESIDENCIAL EL FRESNO LOCAL 5

Encuentra tus productos favoritos aquí

[/vinoteca.mexico](#)

[@vinoteca_mexico](#)

[vinoteca.com](#)



Marca Registrada. Otorgada a favor de Vinoteca México SA de CV. Imágenes meramente ilustrativas. EL CONSUMO ABUSIVO DEL ALCOHOL PUEDE PRODUCIR ADICCIONES Y GRAVES PROBLEMAS DE SALUD. EVITA EL EXCESO.



JW Marriott estrena menú de brunch diseñado por el chef Arola

Cada domingo, las familias de San Pedro podrán deleitarse con un delicioso brunch europeo creado y supervisado por el chef internacional Sergi Arola.

Los huéspedes y visitantes del hotel JW Marriott Monterrey Valle podrán disfrutar un brunch con todo el estilo europeo dentro el restaurante Orfebre, también diseñado por el famoso chef Sergi Arola. El chef Arola es reconocido internacionalmente y fue nombrado asesor gastronómico del grupo hotelero Prisma-Aimbridge. Recientemente inauguró un restaurante en el hotel de lujo Le Méridien Beach Plaza en Mónaco.

El brunch, que combina lo mejor de la hora del desayuno y de la comida, brinda opciones que son únicas en la ciudad. La oferta culinaria abarca desde barra fría de ensaladas, omelettes, mariscos frescos, cortes de carne de gran calidad, hasta opciones más dulces como waffles, barra de fruta y delicada patisserie francesa preparada por un reconocido maestro pastelero.

El restaurante Orfebre mantiene un alto nivel de excelencia en todos sus platillos, cuidando que siempre sean preparados en el momento y empleando únicamente ingredientes frescos y de calidad. El brunch está cuidadosamente supervisado por el chef Arola, quien viajó a Monterrey para estar presente en la inauguración.

Este menú está ya disponible todos los domingos de 12:30 a 4:00 pm, es una opción ideal para una mañana de domingo desacelerada y tranquila, en la que las familias podrán disfrutar de alimentos de calidad, un buen ambiente familiar y una placentera sobremesa. Además, encontrarán música en vivo, eventos y activaciones diseñadas para un domingo relajado y muy europeo. ♦



Fernando Garza, Belen Garza y Ale Rubio

Victor Vucetich y Adrian Vucetich

Av. del Roble 670, Valle del Campestre, 66266 San Pedro Garza García, N.L.

www.hotelesprisma.com

81 8850 6700

@JWMarriottMonterrey

@jwmarriottmonterrey

PLAYDOIT[®]

Casino en Línea



APUÉSTALE MI REY



DESCARGA LA APP



*CONSULTA TÉRMINOS Y CONDICIONES EN NUESTRO SITIO WEB. ACEPTAMOS TARJETAS BANCARIAS VISA Y MASTERCARD. JUEGA EN LÍNEA LAS 24 HORAS. PERMISO SEGOB DGAJS/SCEVF/P-02/2005. JUEGO RESPONSABLE DGJS/034/2020. *LOS NÓMINOS PUEDEN CAMBIAR EN CUALQUIER MOMENTO.

ENTRA A GANAR

TECNOLOGÍA INCREMENTA EL IMPACTO DEL MARKETING

¿Qué herramientas debes usar para vender más?

Por Ángeles Vela
Director del Csoftmtty

En este momento, en cualquier parte del mundo en donde te encuentres no puedes pensar en Comunicación o Marketing sin las tecnologías de información, sin los canales digitales para comunicar o promover algún producto o servicio de cualquier organización.

El principal objetivo de estas herramientas es brindar al cliente una experiencia más allá de la compra, las cuales han seguido desarrollándose y adaptándose a todos los cambios que se han requerido, incluyendo la pandemia. Algunos ejemplos son los siguientes:

EMPLEAR CÓDIGOS QR PARA CAPTAR INFORMACIÓN

Esta actividad es cada vez más común para dar a conocer todos los datos, página de internet, servicios, dirección, correos, teléfonos y sacar citas, entre otros. Incluso se utiliza en los propios productos o servicios tangibles de los establecimientos para su fácil localización e identificación.

VR COMMERCE

La realidad virtual cada vez es más común en las tiendas virtuales que no solo las grandes empresas utilizan, sino que cada vez más cualquier tipo de negocio introduce al cliente desde su casa al establecimiento mostrando el contenido de la misma, con las mismas características y productos, haciendo que la experiencia sea inolvidable.

ESPEJOS 3D

En ocasiones los clientes lo usan para probar ropa o algún otro accesorio, sobre todo cuando no tiene el tiempo de probar cómo quedaría directamente en la tienda física. El sistema le puede dar la talla, adaptándose específicamente a su cuerpo y gusto de acuerdo con lo planteado. Esto nos ayuda a disminuir los tiempos de filas y traslados y en general tiempo de espera.

RECONOCIMIENTO FACIAL

El análisis biométrico de rostro se emplea en vez de utilizar algún tipo de contraseña para identificar a las personas, haciendo más sencillos todos los procesos de entrada y salida de algún sistema, lo que lleva consigo también todo lo relacionado a los gustos y carac-



terísticas de cada uno de los usuarios.

A veces también se dispone para mostrar a la persona como se vería con diferentes cortes o color de pelo y estas son algunas herramientas de ventas cada vez más utilizadas.

SISTEMAS DE GEOLOCALIZACIÓN

Se dice actualmente que, si tu negocio no se encuentra dado de alta en los buscadores como Google Maps o Google My Business, entre otros, estas fuera de la jugada, ya que actualmente casi todos los usuarios emplean este tipo de soluciones para encontrar rápidamente los establecimientos sin importar su tamaño ni giro. Así que, si no lo tienes, ¡no esperes más y date de alta porque tal vez estás perdiendo clientes!

APLICACIONES PERSONALIZADAS

Es necesario que se pueda desarrollar alguna app, ya que dentro de la misma puede contener toda la información sobre el negocio, de manera más precisa y además agregándole experiencias diferentes al usuario que no podrían ofrecer el resto de las herramientas mencionadas.

Dentro de la aplicación se pueden sumar algunos servicios como incluir pedidos, ofertas relacionadas con la temporada, acumulación de puntos por compra, precios especiales por región o localización, personalizando un poco más el servicio de cada establecimiento, mejorando de sobremanera la experiencia y tratando de 'humanizar' la tecnología un poco.

En nuestros días es muy difícil pensar que podemos dejar a un lado la tecnología si queremos vender más, hay que pensar qué herramienta se adapta más a mis necesidades y cuál puedo emplear para lograr los objetivos planteados en mi organización y en mi área de ventas. ♦



INMERSIÓN E INVERSIÓN EN EL MUNDO DE LA MERCADOTECNIA DIGITAL

Claves para definir la estrategia adecuada para llegar a los clientes indicados

Por Iván Gutiérrez Leal

CEO de Caltic Consultores

 calticconsultores.com

Todos los días somos bombardeados consciente e inconscientemente por una cantidad infinita de publicidad. Anteriormente con los métodos tradicionales de mercadotecnia, era un poco más evidente o detectable, como anuncios en la radio, la televisión, los periódicos, los espectaculares, entre otros medios. Sin embargo, con la evolución de la tecnología, se ha transformado la forma de hacer marketing. Hoy podemos llegar de manera segmentada a casi cualquier persona del mundo con tan solo unos clics.

Esto significa que las empresas, sin importar su tamaño, deben también transformar la forma en la que se publicitan. Hago mención a que no importa su tamaño porque en el mundo de la mercadotecnia digital donde la inteligencia artificial tiene un gran peso, hacer las cosas correctamente te puede dar un margen competitivo mayor a tener un gran presupuesto.

Si bien muchos ya han dominado este mundo, la mercadotecnia digital se ha vuelto tan extensa y cambiante que es muy 'fácil' perderse en lo que se debe hacer; por ende, es también muy 'fácil' hacer inversiones no rentables en este ramo.

En nuestra experiencia estos son algunos de los pasos básicos a seguir para hacerlo de una forma ordenada y con mayor probabilidad de éxito.

DEFINICIÓN DE TU ESTRATEGIA

Como cualquier otro paso que se da para la empresa, siempre hay que partir de cuestionarnos cuál es nuestra estrategia y si el paso que quiero dar está alineado a la misma. Lo primero que hay que hacer es muy similar a la mercadotecnia tradicional. Todo parte de entender quién es mi cliente, cuál es su perfil, cuáles son sus gustos y dónde lo encuentro.

Para mantenerse en línea con lo anterior, es importante tomar en cuenta lo siguiente:

a) Sitio web: nuestra estrategia, casi obligatoriamente, debe contar con una página de internet bien estructurada y amigable que permita una buena experiencia ya sea de compra y/o informativa a los clientes. En el mundo digital, el sitio web es el aparador de nuestra tienda, el cual dará la primera impresión e invitará a 'entrar' y seguir explorando y/o comprar.

b) Palabras clave: es fundamental definir con cuáles palabras quiero ser encontrado. El posicionamiento en buscadores es uno

de los ejes principales, ya sea que se busque a través del SEO (orgánico) o SEM (pagado); tener claridad de lo que quiero lograr hará que nuestros esfuerzos sean más puntuales y efectivos. Para el posicionamiento web, la calidad y autoridad del sitio es uno de los factores principales para que aparezcamos, dándole aún más peso al punto anterior.

c) Redes sociales/mailling: establecer en cuáles plataformas voy a encontrar a mi cliente, no es lo mismo vender un servicio de capacitación a una empresa donde probablemente LinkedIn es donde puedo encontrar a los gerentes de recursos humanos, que vender una nueva línea de maquillaje para adolescentes donde hoy en día una estrategia en TikTok sea lo más conveniente. Definir la mezcla de redes sociales a utilizar para estar presente, el mensaje/lenguaje que se busca transmitir y alinearlos de manera integral a toda nuestra presencia digital y que ese mensaje sea coherente con el servicio que se otorga, ayudará a hacerlo más exitoso.

EJECUCIÓN DE TU ESTRATEGIA

Ya sea que lo hagas tú mismo y/o contrates a un externo, la implementación se vuelve un trabajo de atención al detalle, mantenimiento y análisis de los resultados que va arrojando nuestras acciones. No basta con solo estar publicando, sino analizar qué acción está provocando y hacer ajustes, lo cual es igual o más importante.

a) Experiencia del usuario y diseño (UX/UI) en sitio web:

más allá de contar con un diseño original, atractivo y coherente de nuestra marca, la calidad de la página es incluso más un tema de programación que de mercadotecnia.

Hay que considerar la velocidad del sitio, la estructura del código y los clics que se hacen al navegar, pero sobre todo para llegar a contactar/comprar. Dentro de este punto se deben acomodar de manera estratégica los CTA (Call-to-Action) que nos lleven directamente a cumplir este objetivo.

Asegurar que nuestro sitio está conectado a las herramientas de medición, una buena práctica es hacerlo a través de Google Tag Manager (básicos: Google Search Console, Google Analytics).

b) Palabras clave: Contar con una herramienta de rastreo y medición de nuestra calificación de SEO como Semrush o similar, así como ideal estar conectado a una herramienta de mapeo de calor, para poder monitorear los cambios y los resultados a las acciones que realizamos (hay herramientas gratuitas a disposición de cualquier persona).

Contar con una estructura simple, limpia y lógica en Google Ads, alinear el diseño de las campañas, grupos de anuncios, extensiones a las palabras clave correctas. Asegurar que tomamos en cuenta variantes de segmentación y ubicación, así como ir monitoreando el presupuesto consumido vs conversiones.

c) Redes sociales/mailling: contar con un plan de preferencia mensual de publicaciones, donde tengamos claramente estructurado el objetivo, contenido, copy y presupuesto (en caso de aplicar) y donde podamos monitorear los resultados de cada una de ellas.

Adicional a las ventas que nuestra estrategia nos pueda generar, el mayor valor está en la información que recolectamos, y cómo el análisis de la misma nos da pauta para hacer ajustes, volver a medir y entrar en un ciclo de mejora continua.

¿CÓMO AFECTARÍA LA POSIBLE RECESIÓN EN ESTADOS UNIDOS LAS INVERSIONES EN EL 2022?

Lo que se vislumbra ante una recuperación económica

MONEX

Por Roberto Solano Pérez
Gerente de Análisis Bursátil de Monex Casa de Bolsa
✉ rsolano@monex.com.mx



En artículos previos hemos mencionado que el principal reto económico mundial es la inflación, variable cuyas implicaciones afectaría a las empresas y consumidores y, por ende, a las inversiones. Aunado a lo anterior, ha tomado relevancia en Estados Unidos, un posible escenario de recesión; de hecho, desde la publicación del PIB en el país americano (-1.4%) diversos especialistas se han sumado a esta visión. La probabilidad de Bloomberg para este escenario es del 30.0%, dato más elevado desde el inicio de la pandemia en el 2020.

Es bueno hacer una pausa para alejarse del enfoque teórico de una recesión económica (la del libro), para entender el contexto de este 2022. Un aspecto positivo es que la economía americana después del efecto inicial de la crisis sanitaria presentó una recuperación más rápida a la prevista. La clave para entender el efecto de esta contracción económica estará en visualizar el punto de inflexión en la inflación, y que la FED (Reserva Federal de EU) actúe con menores movimientos de la Tasa de interés (implicaría menor impacto al desempeño económico).

Cabe recordar que el reciente aumento de la Tasa por parte de la FED ha sido el mayor en 22 años, y que una recesión en Estados Unidos se ha observado en 47 ocasiones desde 1790. Hoy existen dos variables que difieren de escenarios previos, el entorno de volatilidad de los 'commodities' y un tema laboral, siendo éste último un factor clave, ya que existe una gran cantidad de oferta laboral y escasa demanda (implica que las empresas aumenten salarios y este

efecto se traslade a los productos/servicios).

Con el endurecimiento de la política monetaria de la FED, el entorno de volatilidad por el conflicto entre Rusia/Ucrania y por los confinamientos en China, las inversiones accionarias han mostrado un desempeño negativo en 2022. Es bueno señalar que, en lo que va del año, el índice tecnológico Nasdaq y el S&P (500 empresas más representativas de EU) han presentado caídas cercanas al -25% y -15% respectivamente.

UN PANORAMA PROMETEDOR

Diversos especialistas han señalado que en los 11 de los últimos 14 ciclos de ajuste de inflación en el país americano han terminado en una recesión en un periodo de dos años. Sólo en el 60% de estos procesos la recesión fue ocasionada por la FED. Podría el escenario de normalización ayudar a mitigar los efectos económicos actuales, pero la fotografía completa de recuperación la esperaríamos hasta el segundo semestre del año.

Desde nuestra perspectiva, el escenario de los mercados accionarios mantendría un escenario poco atractivo en cuanto a expectativas; sin embargo, el posicionamiento en algunas empresas defensivas en este escenario será clave para cumplir los objetivos en este 2022. El efecto que ayudaría a compensar este posible escenario es que el entorno de pandemia ha mejorado en los últimos meses, y al cierre del 2022 podríamos ser testigos de una realidad similar a la observada en 2019 (año previo a la aparición del Covid-19).

CHILCHOTA

El Hogar del Queso



Consiente
a
Pápá

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



Suc. Cumbres ☎ 81 22 35 36 77

Av. Paseo de los Leones #1220,

Col. Cumbres Primer Sector,

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

ChilchotaMx

Distribuidor Autorizado





Catalina Farías, Luz Villarreal, Lilliana Melo de Sada, Lorenia Canavati, Maye Garza y Mauricio Morales



Anton Fernández



Roberto Camino y Myrna Guajardo

Celebran Gala MARCO 2022

El pasado 7 de mayo se celebró la Gala MARCO 2022, evento realizado en las instalaciones del Museo. La finalidad fue el recaudar fondos para las exposiciones temporales y los programas educativos que se ofrecen. Empresarios, coleccionistas y figuras públicas se hicieron presentes en el evento para presenciar y ser partícipes de la subasta de seis lotes.♥



Mauricio de la Garza, Lulú Creel y Mauricio Lobeira



Amalia Lozano y Javier Maiz



Nora Gayol y Ernesto Lopez Clariend



Any Garza y René Treviño



Alicia Bosch de Santos y Yolanda Cárdenas de Vega



Alfonso González Migoya

Galería completa





Dimitri Hadjopoulos y Anali Welsh



Andrés Rumbaut, Alejandro González, Roberto Rumbaut, Alejandro González y Juan Pablo González

ACUDEN A PRIMERA EDICIÓN DEL MONTERREY CAR WEEKEND

El pasado fin de semana se realizó la primera edición del Monterrey Car Weekend con un éxito total en Terralta Country Club. Los autos clásicos de todas las épocas más importantes de la industria automotriz se dieron cita durante el sábado 14 y domingo 15 de mayo, para que cientos de asistentes pudieran admirarlos. Es la primera vez que se realiza un evento de este tipo en Monterrey, reuniendo a miles de aficionados a los autos y coleccionistas muy reconocidos. ♥



Alan Wapinski y Carlos Longoria



Michelle Reyes, Jorge Serratos, Iván Hadjopoulos, Isaac Sada y Jesús González



René Lecea y Eugenio Padilla

Galería completa





Marisol y Melissa O'Farrill



Renata de Diez, Chala Manautou y Flor Torres

FLORES Y FRESAS CELEBRA 15 ANIVERSARIO

La boutique floral Flores y Fresas festejó su aniversario número 15 en compañía de familiares y amigos. Melissa y Marisol O'Farrill, propietarias de esta florería, recibieron las felicitaciones de los invitados por esta importante celebración. ♦



Pau Cueva y Natalia Hernández



Daniella Garza y Cordelia Garza



Mariana Turrent

Galería completa





Tere González y Cecy González



Gisela González y Manuel Hinojosa

GRAN AMBIENTE EN EL POWERFEST 2022

El calor no fue factor para disfrutar del Powerfest, el cual se llevó a cabo en el Parque Fundidora. Asistentes vivieron un gran ambiente musical, cantando junto con los artistas que prendieron los escenarios hasta muy entrada la madrugada del pasado 29 mayo, entre los que destacaron Maluma, Don Omar, Farruko, entre otros.♥



Carlos Álvarez, Amiel Martin, Francisco Martin, María Martin Ruiz, Francisco Martin Villar y Amiel Ruiz



Federico del Real, Susana del Real y Alejandra del Real



Marialy González de Téllez, Raquel Rodríguez y Paty Roset

Galería completa





Carmen Valdés y Astrid Valdés



Patricio González, Camila López de González, Cecilia Garza de González y Jesús González

ASISTEN A INAUGURACIÓN DE SLEEP BOUTIQUE

Gran noche fue la que se llevó a cabo en la inauguración de Sleep Boutique de Don Colchón, en la colonia del Valle, donde los asistentes disfrutaron de una extraordinaria velada en pijamas para vivir una nueva experiencia y conocer los sistemas de descanso que la boutique tiene para ofrecer.♥



Sleep Boutique by Don Colchón



Ale Roprel



Eduardo Manatou y Rebeca Dávila

Galería completa





Mónica Sánchez y Alejandra Vidaurri



Sofía Chávez

VACATIONS PETS EN THE WESTIN MONTERREY VALLE

El pasado jueves 19 de mayo alrededor de 50 invitados se dieron cita en el Rooftop del Hotel Westin Monterrey ubicado en Punto Valle para ser parte del evento Vacation Pets. Los presentes disfrutaron una mañana de brunch Y música junto con sus mascotas. El objetivo del evento fue resaltar los beneficios que ofrece el hotel al ser pet friendly. Enrique Gómez Junco realizó un recorrido por una de las habitaciones del hotel en compañía de su mascota Polo para vivir un poco de la experiencia que ofrece Westin Monterrey en una estancia pet friendly. ♦



Andrea Bueno y Enrique Gómez Junco



Laura Campos, Javier López y Elvia Silveyra



Ana Murillo y Ale Valdez

Galería completa





MONEX

Lleva tu empresa hasta
donde habías pensado

Porque nos renovamos para hacerte llegar más lejos, con asesoría especializada, presencia en los principales centros financieros y servicios de clase mundial. Con más de 36 años de experiencia, elegimos brindarte agilidad financiera para seguir impulsándote.

Mantente **ágil**

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

 @GrupoFinancieroMonex

 @monexanalisis

CUERNO



CUERNO.MX

Calzada - Calzada Del Valle Alberto Santos 333 Colonia Del Valle 66220 SPGG Tel. 81 2530 0082

