

PLAYERS®

OF LIFE
MONTERREY



Gerry Giacomán Colyer

CLARA-MENTE BRILLANTE

El empresario ha dejado su huella en el ecosistema fintech de América Latina. Su startup Clara, que alcanzó el codiciado estatus de unicornio apenas ocho meses después de su lanzamiento, ha transformado la gestión de gastos corporativos

telcel
P.A.Y.S



JW MARRIOTT
MONTERREY VALLE



JW Marriott Monterrey Valle

Av. del Roble 670, Valle del Campestre San Pedro Garza García, Nuevo León, México 66265

T: 81 88 50 67 00 | f @ jwmarriottmonterrey | ays.mtyjw@fibrainn.mx

TERRAE

TRATTORIA REGIA



The Westin Monterrey Valle

Av. Manuel Gómez Morín y Río Missouri, Punto Valle, 66220 San Pedro Garza García, N.L.

T: 81 2713 3100 | 📞 8122009688 📍 @terraetrattoriaregia

NUEVO

PLAN TELCEL LIBRE \$599

RECIBE **15%** **CASH BACK**
telcel

SIN PLAZOS FORZOSOS

CON MÁS
GIGAS
20 GB



ILIMITADAS

**LOS
MEJORES
SMARTPHONES**

La mayor Cobertura y Velocidad

1) El precio anunciado incluye IVA del 16% y corresponde al Plan Telcel Libre 5 (libre+OPS). 2) Cashback Telcel es un programa de lealtad de Telcel que le devuelve un porcentaje de la renta mensual del Plan contratado, siempre y cuando se encuentre al corriente en el pago total de su factura anterior; el cual será aplicado al momento a pagar de la factura mensual correspondiente o para cubrir el monto a pagar de los paquetes de servicios adicionales contratados. Consulte términos y condiciones en www.telcel.com. 3) Los Gigabytes incluidos son para navegación libre y aplican para su uso en México, El Salvador y Canadá. Sujeto a Política de uso Sin Fronteras: www.telcel.com/telefonos. 4) "Con más Giga" se refiere a su comparación con los Planes de la familia Telcel Plan. 5) Redes Sociales limitadas. Se refiere a las redes sociales incluidas. Sujeto Política de Uso de Redes Sociales: www.telcel.com/redesociales. 6) Equipo terminal NO INCLUIDO. Consulte opciones en punto de venta. 7) Términos, condiciones, políticas de uso y folios de registro IT en www.telcel.com. Centros de Atención a Clientes y Distribuidores Autorizados Telcel. Validez del 26 de mayo al 22 de junio de 2025.

telcel 5G



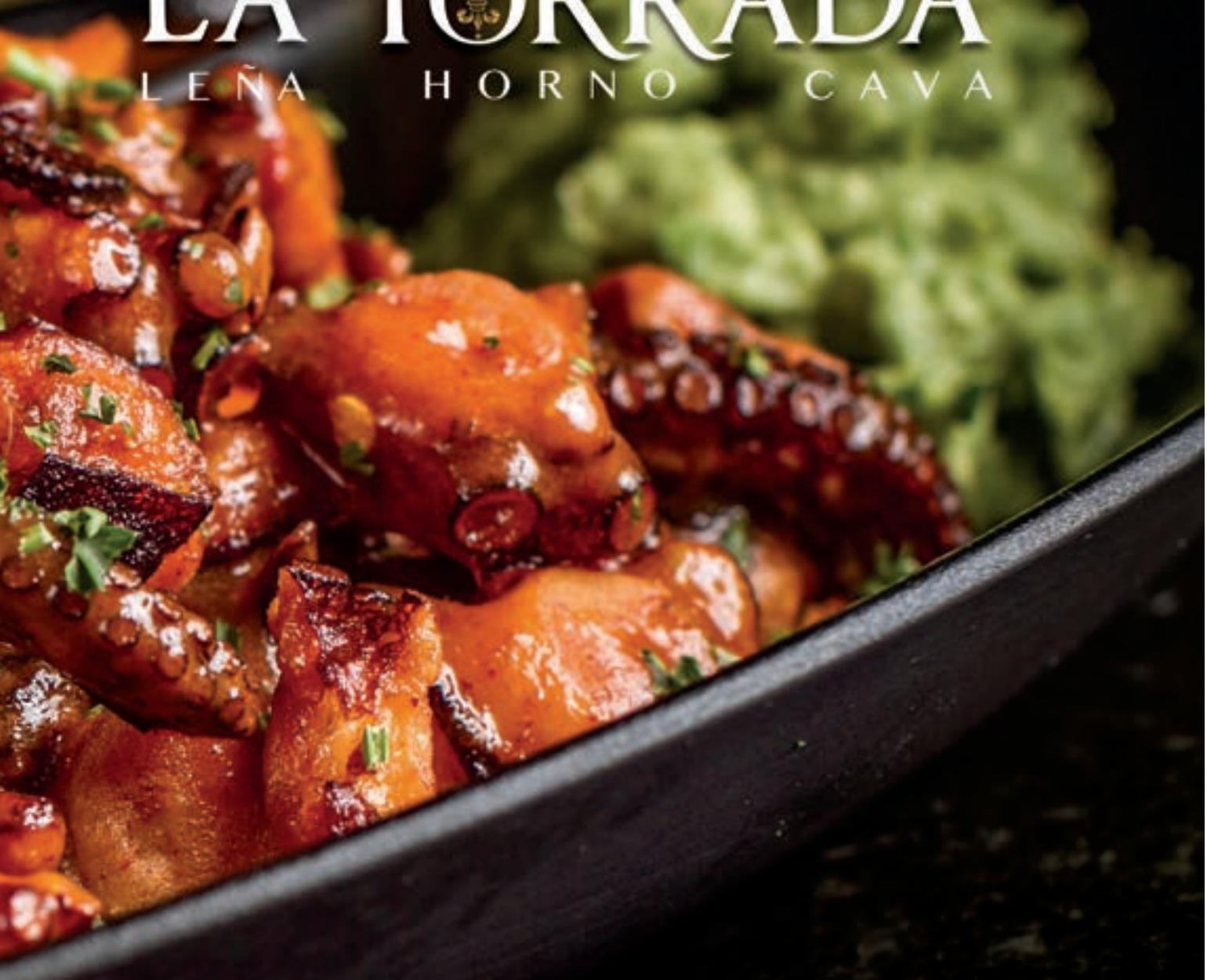
TELCEL 5G, MI MEJOR DECISIÓN

telcel



LA TORRADA

LEÑA HORNO CAVA



CROCANTE DE PULPO

LÁZARO CÁRDENAS 2500 SPGG RSVP - 81 8262 · 7150  81 8259 · 9853 •  OpenTable

WWW.LATORRADA.MX

FORO DEL BIENESTAR

CONEXIÓN

Yakult



Karla Berman

Dr. César Lozano

Farid Dieck

JUNIO 21 10:00 A.M.

Pabellón M Centro de Convenciones

- 3 CONFERENCIAS MAGISTRALES • 3 SPEAKERS DEL MOMENTO
- 2 SHORT TALKS CON INVITADOS ESPECIALES

FORO DEL BIENESTAR

CONEXIÓN
Yakult

Yakult
IMPULSORA SANA S.A. DE C.V.



CONVENCIONES
PABELLÓN M

¿Qué es Conexión Yakult?

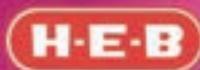
El foro del bienestar Conexión Yakult es el espacio que concentra los temas y expertos para fortalecer los pilares de una vida plena: Salud física, Salud mental, Salud emocional, Salud espiritual y Salud financiera. Será una experiencia que conectará con todos tus sentidos y mejorará indudablemente tus días, a partir de ese momento. Yakult es una marca preocupada por una sociedad sana. Un evento organizado por Yakult Monterrey.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Dedicado para el público en general, profesionistas, estudiantes y todo aquel que quiere llevar un estilo de vida saludable en todos los sentidos. Ideal para aquellos con una conciencia en su salud, el bienestar y la superación. Es un evento para todos.

Más información en: conexionyakult.com.mx

MARCAS ALIADAS



MULTIMEDIOS

ENTRADAS EN:  **Boletia**

Lienco del futuro

En cada edición, buscamos explorar lo que define una vida plena y exitosa. Hoy, quiero que reflexionemos sobre una fuerza transformadora: la economía digital. Ya no es una promesa, sino el tejido de nuestro presente y el lienzo de nuestro futuro.

La digitalización ha redefinido cómo vivimos, trabajamos y creamos valor. Las oportunidades son vastas. Para el emprendedor o el profesional que busca reinventarse, la barrera de entrada es más baja que nunca. Una idea innovadora, con una estrategia digital, puede alcanzar audiencias globales, empoderando a individuos y dinamizando nuestra economía.

Claro, hay desafíos. La brecha digital y la necesidad de nuevas habilidades son reales. Es nuestra responsabilidad, como comunidad, asegurar que esta transformación sea inclusiva, priorizando la educación digital y el acceso a la tecnología.

En Players of Life, creemos que la adaptabilidad y la curiosidad son claves para esta era. Abrazar la economía digital y la IA con visión proactiva y ética es el camino para un futuro más próspero e innovador para México. La oportunidad está frente a nosotros; depende de cada uno cómo la aprovechamos.

Además, en esta edición encontrarás contenidos diversos y relevantes, sobre todo con perfiles de altura, que nos brindan su visión profunda de la realidad y de su historia. La intención, como siempre, es ofrecerte a ti, lector, información y motivaciones para la mejor toma de decisiones. ♦



Maurice Collier de la Marliere, Cofundador de Grupo PLAYERS

PLAYERS[®]
OF LIFE
MONTERREY

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

CITY MANAGER
Samantha Gallinar
e: samantha.gallinar@playersoflife.com

GERENTE DE CUENTAS CLAVE
Roberto González
e: roberto.gonzalez@playersoflife.com

ASESORAS COMERCIALES
Aurora Cruz
e: aurora.cruz@playersoflife.com
Erika Padilla
e: erika.padilla@playersoflife.com
Heidi Benavides
e: heidi.benavides@playersoflife.com
Paola Cota
e: paola.cota@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL PRINT
Bertha Wario
e: berthawario@playersoflife.com

BRANDED CONTENT MANAGERS
Adán Tamez
e: adan.tamez@playersoflife.com
Kenia Sánchez
e: kenia.sanchez@playersoflife.com

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

COORDINACIÓN DE MARKETING
Mariana Ovalle
e: mariana.ovalle@playersoflife.com

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

ASISTENTE DE DIRECCIÓN
Maya Salas
e: maya.salas@playersoflife.com

FOTOGRAFÍA DE PORTADA:
Daniel Arroniz

FOTOGRAFÍA:
Leyda Silva
Francisco Bustos

DISTRIBUCIÓN
Milton Gaspar

TIGRE

SABOR QUE DESPIERTA
Almuerzos



SÁBADOS Y DOMINGOS
A partir de las 8:30 am

METROPOLITAN CENTER
T. (81) 1359 9451 C. (81) 1600 9055 @tigreasador

DIRECCIÓN GENERAL

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

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

EDITORIAL

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

DIRECCIÓN EDITORIAL
César Tovar
e: cesar.tovar@grupoplayes.com.mx

HEAD DIGITAL
Santiago Vega
e: santiago.vega@grupoplayes.com.mx

COMMUNITY MANAGER
Viridiana Aguirre
e: viridiana.aguirre@grupoplayes.com.mx

DISEÑO

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

MARKETING
Gerson Alonso
e: gerson.alonso@grupoplayes.com.mx

ADMINISTRACIÓN

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

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

SUBGERENTE DE OPERACIONES ADMINISTRATIVAS
Gabriela Hamdan
e: gabriela.hamdan@playersoflife.com

MARKETING, RELACIONES PÚBLICAS Y EXPERIENCIAS

GERENTE DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS
Zaira García
e: zaira.garcia@grupoplayes.com.mx

SUBGERENTE DE MARKETING
Jocelyn Albarrán
e: jocelyn.albarran@grupoplayes.com.mx

SUBGERENTE DE ESPECTÁCULOS
Valeria Hernández
e: valeria.hernandez@grupoplayes.com.mx

LÍDER CREATIVO CORPORATIVO
Roberto González
e: roberto.gonzalez@playersoflife.com

SISTEMAS

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

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

RECURSOS HUMANOS

GERENTE CORPORATIVO DE RECURSOS HUMANOS
Mariana Ramírez
e: mariana.ramirez@grupoplayes.com.mx

AUXILIAR DE RECURSOS HUMANOS
Alessandra Tabares
e: alessandra.tabares@grupoplayes.com.mx

PLAYERS EN MÉXICO

CORPORATIVO
(871) 904 4849 y (871) 904 4850
Av. Ocampo 240 ote.
Centro 27000
Torreón, Coahuila

MONTERREY
(81) 2188 0412
Av. Lázaro Cárdenas 2225,
Valle Oriente 66260
San Pedro Garza García, Nuevo León

GUADALAJARA
(33) 2101 0475
Avenida De Las Américas 1254,
Country Club 44610
Guadalajara, Jalisco

SALTILLO
(84) 41433503
Distrito V Blvd. Venustiano Carranza 2775,
República 5280
Saltillo, Coahuila



Impreso por:

PLAYERS of life. Marca Registrada. Año 9 No. 108. Fecha de publicación: 1 de Junio de 2025. Revista mensual, editada, publicada y distribuida por Grupo PLAYERS. Av. Ocampo 240 ote., Col. Centro, 27000 Torreón, Coahuila, México. Editor responsable: Rocío Castillo Carpio. Reserva de derechos: 04-2009-092408373300-01. Reserva de título INDAUTOR: 04-2012-053009512000-102. Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15631. Título de Registro de Marca: 1005840. Publicación inscrita al Padrón Nacional de Medios Impresos. Impresa en México. Grupo PLAYERS investiga sobre la seriedad de sus anunciantes, pero no se responsabiliza de la publicidad y ofertas relacionadas con los mismos. Cada uno de los colaboradores es responsable directo de la información que facilita para ser publicada. Todas las colaboraciones reciben corrección de estilo. Prohibida su reproducción parcial o total. IMPRESA EN MÉXICO - PRINTED IN MEXICO TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. ALL RIGHTS RESERVED.

www.playersoflife.com



Nuestro Salón Panorámico,
el escenario perfecto
para tu boda

RESERVA ANTES DEL 30 DE ABRIL* Y RECIBE:

- Ascenso a habitación Loft • Botella de champagne y trufas •
- 2 batas de spa de regalo • Desayuno en habitación para 2 personas •

*ANTICIPO DEL 30% DEL VALOR DEL EVENTO

RESERVACIONES: ☎ (81) 1167.4100 ✉ eventos.gpmtty@brisas.com.mx



GALERÍA PLAZA
MONTERREY

ESTÁS DONDE DEBES ESTAR



GRUPO BRISAS

brisas.com.mx



38

HISTORIA DE ÉXITO
GERRY GIACOMÁN COLYER

SPOTLIGHT

30 Hugo Ramírez

32 Jaime Lomelín

34 Myriam Salas Reiter

36 Roberta Chávez

INSIDE

16 Sneakers con estilo para ellos

18 Cuando Humphrey se convirtió en Bogart

CLICK LIKE A PLAYER

Descubre más de nuestro contenido digital



SOCIALITÉ
Ventanas al arte en La Superior



FINE TASTE
Sabores que inspiran



TRAVEL
Houston: todo por disfrutar

TORRE DIEGO

1596 2028



YA INICIÓ LA PRE-VENTA

APROVECHA PRECIOS DE LANZAMIENTO EN DEPARTAMENTOS DE 1, 2 Y 3 RECÁMARAS.



VISITA NUESTRA PÁGINA WEB



☎ 81 1636 8918

UBICADO EN EL CENTRO URBANO CON MAYOR PLUSVALÍA DE MONTERREY.

VÍA LUZÍA  Grupo Delta  50 años  GVA  numa brokers  Desarrollos Delta

Very Cool SNEAKERS

Ser un hombre con estilo no es algo con lo que se nace, pero que sí se puede ir aprendiendo; tener un sexto sentido frente al guardarropa es cuestión de irlo afinando con la edad

Para lograr los *looks* adecuados es necesario poner atención en los detalles, más que en sólo utilizar prendas demasiado sofisticadas y, por esta razón, es que los *sneakers* son un gran protagonista para otorgarle el toque *cool* a cada *outfit*.



**PRADA
TEXTURIZADOS**

prada.com
\$27,100



**PHILIPP PLEIN
STRASS STUDS**

plein.com
\$157,460



**NIKE AIRFORCE ONE X
LOUIS VUITTON**

farfetch.com
\$415,986

**DOLCE &
GABBANA
PORTOFINO
CON ESLOGAN**

dolcegabbana.com
\$24,000



HERMES ICONE

Hermes.com
\$72,799



**OFF WHITE FULL
STRASS BLACK
OUT OF OFFICE**

off---white.com
\$21,836



**GUCCI RIPPLE
SPLASH**

gucci.com
\$25,864



**ADIDAS PHARRELL
WILLIAMS HU NMD TRAIL**

farfetch.com \$69,485



Convierte tu evento en una experiencia única

Pregunta por nuestros exclusivos paquetes de eventos

¡Contáctanos para más información!

Av. Lázaro Cárdenas 1000, Paseo de Las Privanzas, 64700 Monterrey, N.L., México

☎ 81 1423 5300

✉ mtyvo-sales@hilton.com

📱 @hiltonmonterreyvalle

El actor y ajedrecista se convirtió en una estrella de culto en la historia del cine e, incluso hoy, su brillo ilumina las pantallas

El peón avanza



El cigarrillo interminable y la cínica cicatriz sobre sus labios jamás abandonarían a Humphrey DeForest Bogart, ni siquiera cuando navegaba en sus últimos días de vida.

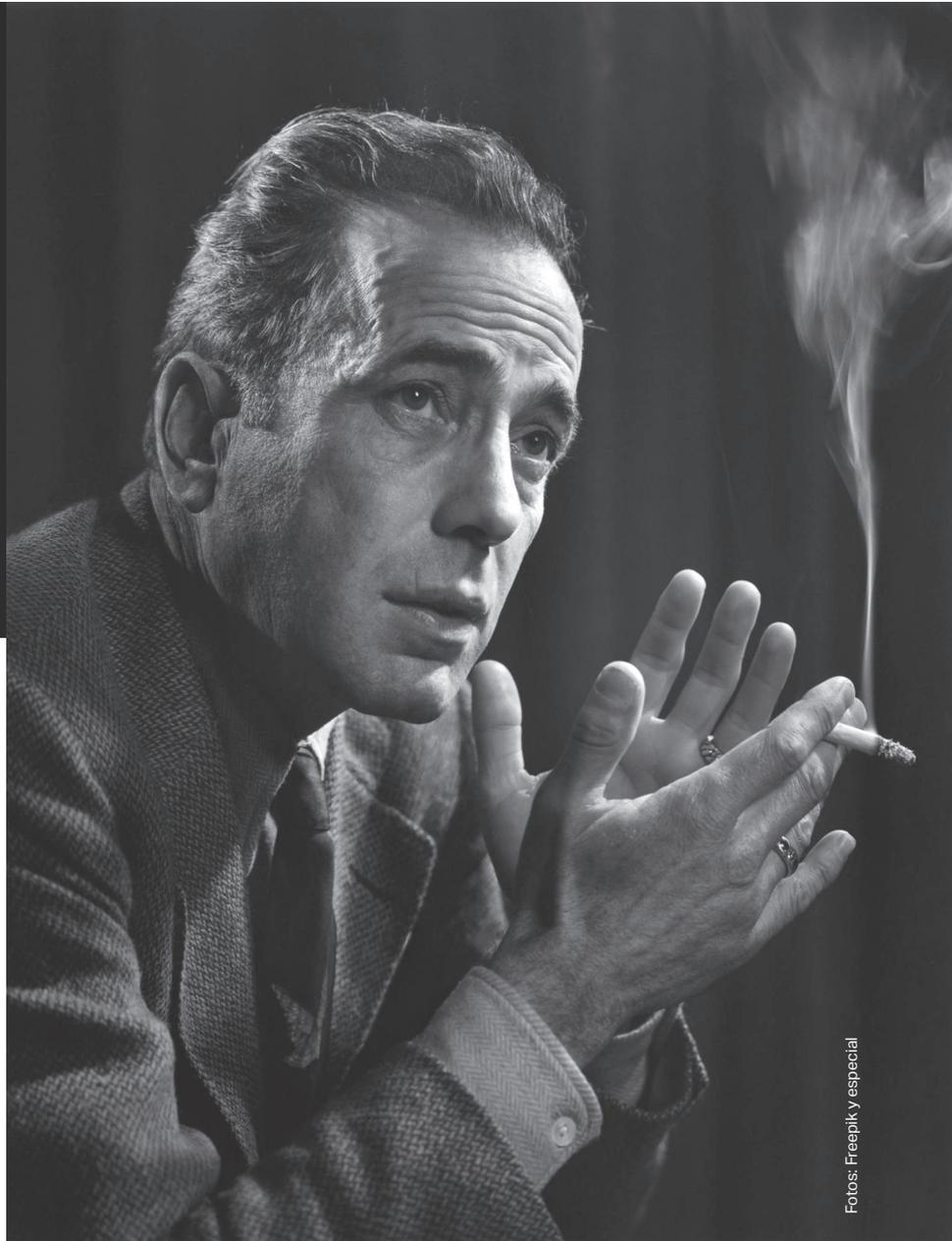
Luego de la operación que tuvo por cáncer de esófago, en 1956, su cuarta esposa, Lauren Bacall, le organizaba visitas de amigos, conocidos como “The Rat Pack”, en su casa. El actor siempre aparecía con un cigarrillo entre los dedos y su vaso de whisky.

Sin embargo, ese cariño, como muchas otras cosas en la vida de “Bogie”, llegó de forma tardía.

El actor nació en Nueva York, el 25 de diciembre de 1899, y pronto tuvo que adaptarse a unos padres desapegados y más interesados en sus propias carreras que en sus hijos.

Su padre era un cirujano y su madre era ilustradora y sufragista militante. Como ambos estaban ensimismados en sus tareas, Bogart se entretenía organizando obras de teatro con sus amigos o navegando.

Como el propio Humphrey vio que la escuela no era lo suyo, decidió enlistarse en la Marina para combatir en la Primera Guerra Mundial, en la primavera de 1918.



Fotos: Freepik y especial

Desplaza al caballo



Cuando regresó de la Guerra, Bogart ya no era el mismo. No tenía algún interés en seguir los pasos de su padre y poco a poco ingresó al mundo del teatro.

A partir de 1922, cuando apareció en su primera obra llamada “The Ruined Lady”, tendría algunos papeles menores en comedias de salón. Sin embargo, la crítica no era adepta a su trabajo.

Al mismo tiempo, trataba de sacar algo de dinero de su otra pasión: el ajedrez. El actor jugaba partidas con quien se apuntara por un dólar. De esa forma podía sacar algo de dinero extra para sobrevivir.

Con la entrada del cine sonoro, la Metro Goldwyn Mayer había encontrado su mina de oro en un actor como Clark Gable, por lo que la 20th Century Fox apostó por Bogart. Sin embargo, todo fracasó y él regresó al teatro.

Quando Humphrey se convirtió en

Bogart

Alfil captura el peón



Bogart estaba convencido de que ya no tendría una carrera cinematográfica, pero aprovechó la oportunidad de aparecer en la película “The Petrified Forest” (1936), que fue todo un éxito. A partir de ahí, la Warner Bros. lo encasillaría en el mismo personaje: el tipo rudo y desprolijo que se gana la antipatía de los espectadores con cada palabra.

“En mis últimas 34 películas fui tiroteado en 12, electrocutado o ahorcado en 8 e hice de presidiario en 9, siempre terminé muerto y nunca con la chica”, decía Bogart a manera de resumen de sus primeras películas.

Fue hasta 1941 cuando interpretó al detective Sam Spade, en “The Maltese Falcon”, que se convirtió en una gran estrella y figura de culto. El éxito llegó al tablero de Bogart hasta que tuvo 42 años.

Proteger a la Reina



La Segunda Guerra Mundial había cambiado drásticamente la realidad. Ya no era posible tener héroes o galanes al estilo de Rodolfo Valentino, se necesitaba al hombre duro, al caballero de mirada fría, pero con un gran corazón. Humphrey Bogart llenó ese vacío con su personalidad.

La película “Casablanca” (1942) supondría no solo la cumbre de Bogart, sino del cine romántico. Contrario a lo que cualquiera podría imaginarse, la realización del film fue caótico.

Según Hugo Vargas (Letras Libres, Febrero del 2010), cuando inició el rodaje de la película, no había un guion definitivo ni estaba definido el reparto.

“Un mes después de iniciado el rodaje aún se recibían los textos de

las escenas escritos por los hermanos Epstein, a veces reescritos por Howard Koch en el set. La tensión explotaba entre el equipo de trabajo. Bogart procuraba distraerse jugando ajedrez por correspondencia con Irving Kovner, hermano de un empleado de la productora”, asegura Vargas.

Pese a todo, la película se convirtió en un éxito de taquilla y hoy en día es un clásico indiscutible en la historia del cine.

Jaque Mate



Tras “Casablanca”, Bogart logró una seguidilla de éxitos con películas como “To Have and Have Not” (1944) y “The Treasure of the Sierra Madre” (1948). Aunque fue tardía su gloria, el actor siempre se dijo satisfecho con lo que había logrado.

El cáncer de esófago finalmente le ganó la partida a “Bogie” en 1957. Y en el preciso instante en el que el cigarrillo infinito y el whisky infatigable cayeron de sus manos, nació la leyenda. Fue “el inicio de una gran amistad” entre el actor y miles de espectadores, sin duda alguna. ♠

Obras maestras

● The Maltese Falcon (1941)



● Casablanca (1942)

● To Have and Have Not (1944)



● The Treasure of the Sierra Madre (1948)

Ray Bradbury
VISIONARIO
QUE SOÑÓ FUTUROS
IMPOSIBLES

Hablar de ciencia ficción es un concepto en el que, invariablemente, se incluye la figura de Ray Bradbury, un genio literario que alcanzó el futuro en cada obra.

Nacido en Waukegan, Illinois, en 1920, el autor logró notoriedad global al conjugar su imaginación desbordante con una inquietante capacidad para anticipar los dilemas del mundo que lo sucedería.

ALECCIONADOR Y REFLEXIVO

Su legado se compone de más de 50 libros, entre novelas, cuentos y poesía, que le valieron ser reconocido por medios como The New York Times como el responsable de llevar la ciencia ficción moderna a la corriente literaria principal.

Y aún en estos tiempos, sus temas, como la cen-

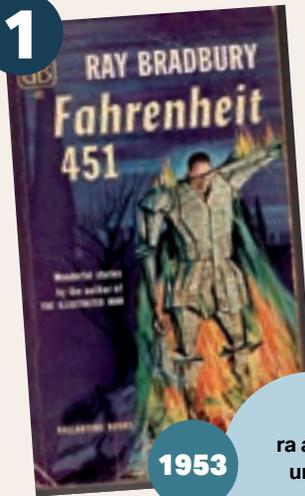
sura, la tecnología, el control estatal y la colonización, siguen interpelando a sus lectores.

Por ello, presentamos cinco títulos esenciales que condensan su visión, su estilo y su capacidad para adelantarse al futuro.♥

A 105 años del nacimiento de Ray Bradbury, que se conmemoran el 22 de agosto de este 2025, su legado como maestro de la ciencia ficción se mantiene vigente



1



1953

FAHRENHEIT 451

Tal vez su obra más emblemática, es una novela distópica ambientada en una sociedad futura en la que los libros están prohibidos y se queman por orden estatal.

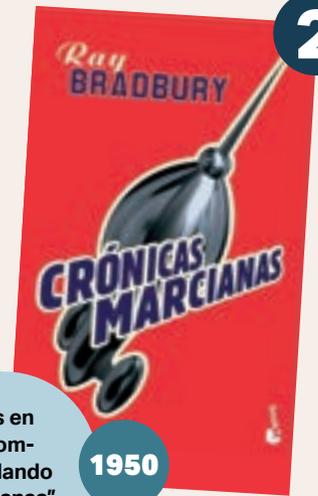
El título alude a la temperatura a la que arde el papel y plantea una crítica al impacto mediático en la apatía cultural.

CRÓNICAS MARCIANAS

Antes de consolidarse como novelista, Bradbury escribió relatos que aparecían en revistas pequeñas.

Con varios de ellos centrados en Marte, un editor le propuso compilarlos en un solo volumen, dando nacimiento a "Crónicas marcianas".

2



1950

3



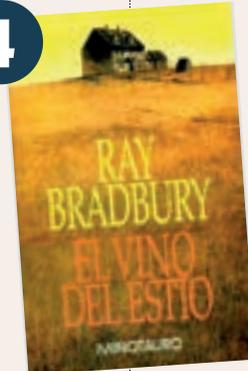
1951

EL HOMBRE ILUSTRADO

Se centra en un vagabundo cuyo cuerpo está completamente tatuado y cada tatuaje es una historia animada que cobra vida, pues fueron realizados por una mujer que viaja en el tiempo.

Se centra en un vagabundo lleno de tatuajes que son una historia animada que cobra vida.

4



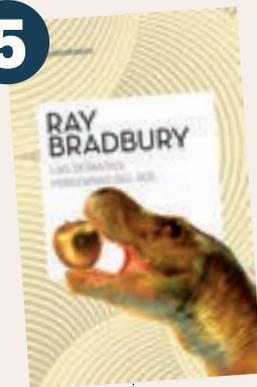
1957

EL VINO DEL ESTÍO

En esta novela, Bradbury se aleja del espacio exterior para adentrarse en la nostalgia de la infancia.

Narra el verano de Douglas, un niño cuya mirada convierte lo cotidiano en extraordinario.

5



1953

LAS DORADAS MANZANAS DEL SOL

Este volumen de 22 cuentos breves toma su título de un verso del poeta W. B. Yeats.

Aborda el amor, el miedo, la trascendencia y la inquietud por lo desconocido.

HOJAS DE HISTORIA



Por MaryLu Gidi
Chef y miembro del consejo de
PLAYERS' Restaurant's Awards
@chefgidi chefgidi.com

No puedo hablar de esta receta sin hacer un poco de historia. Torreón, en la época de su fundación, fue casa para diferentes etnias, entre las cuales llegaron los árabes y, con ellos, los familiares de los cuales descendo yo.

En esa época, se toparon con la bendición de una ciudad con similitudes a sus lugares de origen; una de ellas, para continuar con su tradición gastronómica, fue que había grandes viñedos. Así que dejaron sus parras y llegaron a las de Torreón o las de Saltillo.

Hago énfasis en las parras por las famosas y cotizadas Warak Dawali, conocidas también como Dolmas o Dolmades, que en México comúnmente son llamadas hojas o taquitos de parra, uno de los platillos más reconocidos de la gastronomía árabe. ♦



HOJAS DE PARRA

INGREDIENTES

- 800g de carne molida, no menor a 80/20.
- 500g de arroz grano grueso.
- 1 barra (90g) de mantequilla con sal.
- 150 hojas de parra (1 frasco aprox).
- 500g de chamberete en rebanadas gruesas.
- ¼ tz de aceite de oliva.
- Sal y pimienta al gusto.
- También se pueden añadir algunas especias fragantes como clavo, cúrcuma, canela y comino.

✱ CONSEJO DE EXPERTO

Una vez que empieza a hervir el agua con las hojas, baja la intensidad de la flama. Cuando se consuma la mitad del agua, se quita el plato pero deberán seguir tapadas hasta que se cuezan. Si se les termina el agua y todavía no están cocidas, se les agrega agua caliente. Las hojas de parra tardan aproximadamente una hora en estar listas; la manera de saberlo, es probando una de las superiores, pues el arroz debe estar perfectamente cocido. Si aún está duro, hay que dejarlas cocer un poco más. No debe usarse mucho relleno, pues el arroz se infla al cocerse.

PREPARACIÓN



En un recipiente, se revuelven la carne, el arroz, ½ barra de mantequilla derretida, sal y pimienta. Se sacan las hojas de parra y se colocan, de pocas en pocas, dentro de un tazón con agua tibia, para rehidratarlas.



Se toman cada una de las hojas y, por la parte del tronquito, se les pone un poco de relleno y se enrollan doblando los lados hacia adentro.



En una olla grande, se acomodan el chamberete y las hojas, en forma circular.



Se les vierte la mantequilla restante, el aceite de oliva y un poco de sal, colocando un plato, volteado hacia abajo, encima y cubriéndose con agua hirviendo.

HOUSTON

DONDE EL FUTURO YA EMPEZÓ

YA SEA POR NEGOCIOS, CULTURA O PLACER, CADA VISITA REVELA UNA NUEVA CARA DE ESTA METRÓPOLI QUE SIGUE CONQUISTANDO AL MUNDO... Y MÁS ALLÁ



Por **Constance Cifuentes**
Editor in Chief de PLAYERS of Life Saltillo

No es coincidencia que Houston haya sido la primera palabra pronunciada en la Luna. Esta ciudad texana tiene una energía gravitacional propia. Con su mezcla de innovación, multiculturalismo, arte de clase mundial y

una escena culinaria de primer nivel, se perfila como uno de los destinos más vibrantes y completos de Estados Unidos.

La aventura comenzó gracias a una invitación de Volaris para inaugurar su nueva ruta directa desde Monterrey a Houston. El vuelo dura apenas una hora y 10 minutos, convirtiéndolo en una opción ideal para un plan de fin de semana. Al aterrizar, la ciudad se abre con una promesa clara: hay mucho por descubrir.

Me hospedé en el C. Baldwin Hotel, un espacio que mezcla diseño urbano con un espíritu feminista. Las vistas del centro son simplemente insuperables, y su restaurante ofrece un servicio gastronómico impecable. Más que un hotel, es un statement de estilo que refleja el andar de la Ciudad.



Lobby del hotel C. Baldwin, Houston, Texas

Foto: Cortesía



Vista del centro desde el hotel C. Baldwin

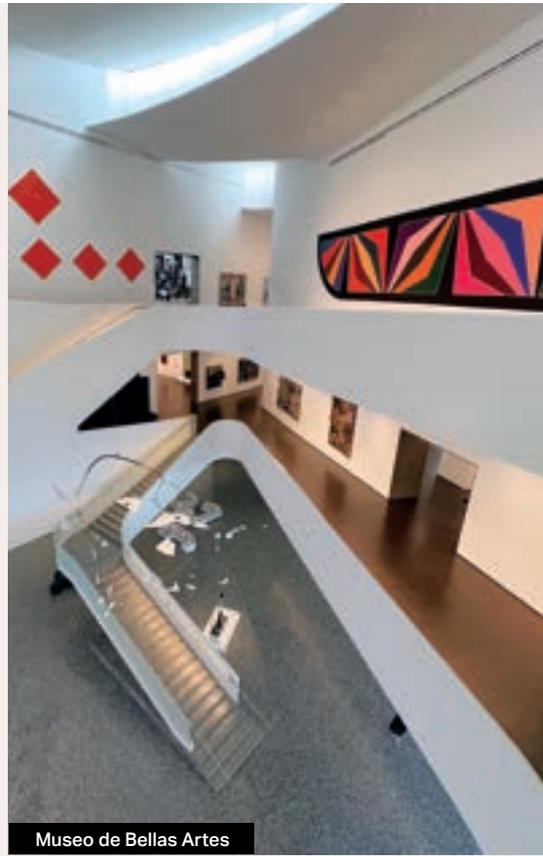
PRIMERA PARADA: ARTE SUBTERRÁNEO

Ubicada en el corazón de Buffalo Bayou Park, la Cisterna de Houston es un antiguo depósito de agua subterráneo transformado en un espacio único para el arte y la contemplación.

Con una arquitectura brutalista sostenida por 221 columnas de concreto, su atmósfera silenciosa y su juego de reflejos y ecos crean una experiencia inmersiva. Hoy, este espacio histórico alberga instalaciones de arte contemporáneo y visitas guiadas que invitan a explorar la belleza inesperada bajo tierra. Un lugar que redefine el concepto de galería.



Fotos: Constance Cifuentes



Museo de Bellas Artes

PABELLÓN DE LUJO, ARTE Y CULTURA

Houston no solo es la cuarta ciudad más grande de Estados Unidos; es también una potencia cultural. Su distrito de Museos alberga 21 instituciones que ofrecen desde arte clásico hasta las expresiones más contemporáneas.

El Museo de Bellas Artes de Houston (MFAH) acaba de anunciar la exposición "Frida: The Making of an Icon", que se inaugura el 18 de enero de 2026 y viajará después al Tate Modern de Londres. Una muestra imperdible con 30 obras de la artista y una mirada profunda a su impacto internacional.

La ciudad es también sede del Centro Espacial de Houston y el Johnson Space Center de la NASA. Es casi imposible no emocionarse con la historia espacial que aquí se respira.



Cisterna-galería subterránea

Foto: Cortesia

COMER ES VIAJAR

Con más de 10,000 restaurantes, Houston ofrece actualmente una travesía gastronómica global.

• Comencé en **Truth BBQ**. La perfección de sus carnes ahumadas se queda corta para describir la experiencia.

PLAYERS Tip: no te vayas sin probar el pastel de coco. Aún lo sueño.

• Otro de mis favoritos fue **Kiran's**, un sofisticado restaurante indio donde la sopa de langosta redefinió el lujo en mi paladar.

PLAYERS Tip: no te pierdas el Butter Chicken, un clásico de la comida indú.



Truth BBQ



Le Jardinier del Museo de Bellas Artes

● **Le Jardinier**, una joya de alta cocina con dos estrellas Michelin en el cual nos recibió su chef ejecutivo, Felipe Botero. Ubicado en el Museo de Bellas Artes de Houston (MFAH), de estética impecable y platos que rinden homenaje a la temporada y al ingrediente.

PLAYERS Tip: el drink Chromosat & Tonic, de ginebra francés, Butterfly Pea Flower, oporto blanco, romero y agua tónica. Gíralo para verlo cambiar de color.

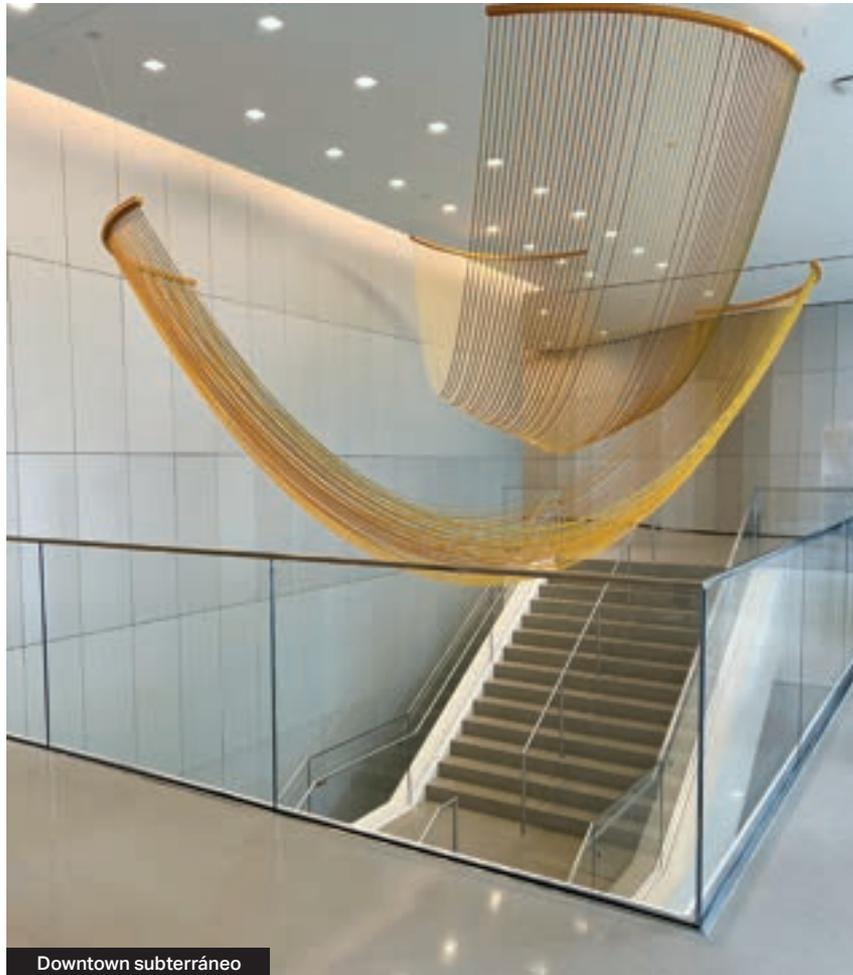
MÁS ALLÁ DEL SHOPPING

Houston es un paraíso para quienes aman comprar. Desde el exclusivo **River Oaks District**, donde conviven marcas de lujo y diseño, hasta los gigantes comerciales como **The Galleria** o los outlets a las afueras, hay opciones para todos los gustos y presupuestos.

Como plus, los visitantes internacionales pueden solicitar la devolución del impuesto en sus compras a través de las oficinas de *TaxFree Shopping*.



Foto: Cortesía



Downtown subterráneo

Fotos: Constance Cifuentes

UN CENTRO URBANO CONECTADO E INTELIGENTE

Downtown Houston impresiona no solo por su skyline moderno, sino por su funcionalidad. Gracias a su sistema de 12 km de túneles subterráneos, caminar por el corazón de la ciudad es fácil, seguro y hasta divertido.

Este laberinto conecta edificios, cafeterías, tiendas y restaurantes, protegiendo a los peatones del clima y haciendo de Houston una ciudad pensada para sus habitantes.

FUSIÓN DE TECNOLOGÍA Y ARTE

Ubicado en el corazón de Houston, **ARTECHOUSE** es un espacio inmersivo que fusiona arte, ciencia y tecnología. A través de proyecciones digitales, sonido envolvente e instalaciones interactivas, este centro ofrece experiencias multisensoriales que desafían los sentidos.

Ideal para quienes buscan una forma innovadora de conectar con el arte del futuro.

Houston no solo es una ciudad que se visita. Es una ciudad que se vive. Conectada, cosmopolita, cultural y cálida, esta joya texana demuestra que su grandeza no está solo en su tamaño, sino en la forma en que abraza al mundo. Ya sea que vayas por negocios o por inspiración, Houston tiene un lugar para ti. ♦

Visita holahouston.com para organizar tu viaje a esta joya texana

AHORRE Y LLÉVESE \$300 DóLs DE
CRÉDITO A BORDO POR SUITE.



SILVERSEA

COPENHAGEN A SOUTHAMPTON
23 de Agosto al 3 de Septiembre, 2025

BARCO SILVER DAWN → 11 días

COPENHAGUE - SKAGEN - KIRKWALL -
INVERGORDON - NEWHAVEN - NEWCASTLE -
DOVER - ST PETER PORT - PORTLAND -
SOUTHAMPTON

DESDE ESSENTIAL:

\$3,950

USD - Por Persona
Aplica únicamente a la Vista Suite. El costo puede variar para otros tipos de suites.
La tarifa incluye las inclusiones de lujo a bordo: comidas y bebidas y servicio de mayordomo.

DESDE PORT-TO-PORT:

\$4,650

USD - Por Persona
Aplica únicamente a la Vista Suite. El costo puede variar para otros tipos de suites.
La tarifa incluye las inclusiones de lujo a bordo: comidas y bebidas y servicio de mayordomo. * Excursiones en Tierra.

CIVITAVECCHIA (ROME) A BARCELONA
23 al 30 de Noviembre 2025

BARCO SILVER NOVA → 07 días

CIVITAVECCHIA - NAPOLES - TRAPANI -
TUNIS - CAGLIARI - PALMA DE
MALLORCA - BARCELONA

DESDE PORT-TO-PORT:

\$5,250

USD - Por Persona
Aplica únicamente a la Classic Veranda Suite. El costo puede variar para otros tipos de suites.

Esta tarifa incluye las excursiones en tierra y todas las inclusiones de Lujo a bordo como comida y bebidas, servicio de mayordomo.

TOKYO A YOKOHAMA
09 de Abril al 23 de Abril, 2026

BARCO SILVER NOVA → 14 días

TOKYO - SHIMIZU - KOBE - KANNON -
FUKUOKA - BUSAN, COREA - KANAZAWA -
HAKODATE - MIYAKO, IWATE - YOKOHAMA
(TOKYO)

DESDE PORT-TO-PORT:

\$13,750

USD - Por Persona
Aplica únicamente a la Classic Veranda Suite. El costo puede variar para otros tipos de suites.

Esta tarifa incluye las excursiones en tierra y todas las inclusiones de Lujo a bordo como comida y bebidas, servicio de mayordomo.

Todas las tarifas son exclusivas y aplican para viajes en grupo.

MIVIAJE@VIAJESLEGRAND.COM

WWW.VIAJESLEGRAND.COM

MTY: 81 8378 0090 Y 91

QRO: 442325 8674



@LEGRANDTRAVEL

¡Reserva con tu Travel Advisor Virtuoso de Viajes Le Grand! Tarifa sujeta a disponibilidad y fechas restringidas. Reconfirma la cabina al reservar. Se aplican términos y condiciones.

¡Contáctanos!

PIEZAS PARA LOGRAR UN ESTUDIO DE PODER

Cinco objetos de diseño refinado que transforman un estudio en casa en un espacio digno de un magnate moderno

1

CLAROSCUROS

Lámpara fabricada en vidrio prensado industrialmente, su diseño transparente captura y refracta la luz con elegancia.

www.farfetch.com



1

2

PARA MOMENTOS CREATIVOS

Este portalápices es el complemento para tu escritorio. Elaborado en cerámica de alta calidad, luce el icónico logo de VERSACE.

www.farfetch.com



2



3

3

CON OLOR A JARDÍN

Su fragancia distintiva y envolvente está elaborada con aceites de alta calidad, y su envase artesanal de concreto, refleja una dedicación absoluta a la artesanía.

www.lelabofragrances.com



4

4

VALLARTA SOLID WOOD

Combina madera de mango tallada a mano con acentos de hierro y acabado en laca marrón, ofreciendo un diseño contemporáneo y elegante.

www.perigold.com

5

SILLA EJECUTIVA

Diseñada para altos ejecutivos, la silla Legender combina funcionalidad y elegancia. Con tapizado en cuero suave, ofrece comodidad y soporte ergonómico durante largas jornadas laborales.

www.bering.mx



5

FORO
GROW

SHOWCENTER
COMPLEX
Nuevo León, San Pedro Garza García

02 y 03 de Julio
2025



**Millán
Ludeña**

El lugar más
extremo
del mundo:
Tu Mente



**Adela
Micha**

Adela Micha,
una mujer
trabajando



**Vilma
Núñez,
Ph.D.**

C-LEVEL
Marketing



**Martha
Debayle**

Cómo tener
lo que pocos
tienen



**Carlos
Morett**

42kms La
Ruta del Líder



**Oso
Trava**

Tácticas de
Cracks

6 Conferencias

Accesos desde **\$3,900 MXN**

Compra tus
boletos →

Código: **PLAYERS**
15% de descuento



Patrocinado por

banregio

EXPANSION

IN-DEF

GRUPOGEA

exness

BBVA

marco

Ucalli

dividenz

LVT

PLAYERS

MILENIO

NUOVO LEON

MONTERREY

Entrada gratuita a talleres y piso de exhibición | Conferencias con costo |
+60 marcas y expositores de negocios



HUGO
RAMÍREZ

EL HOMBRE QUE MOVILIZA A LOS CORAZONES

HUGO RAMÍREZ DEJÓ EL MUNDO CORPORATIVO PARA CONSTRUIR PUENTES ENTRE QUIENES QUIEREN AYUDAR Y AQUELLOS QUE MÁS LO NECESITAN. DESDE EL INSTITUTO NUEVO AMANECEER, TRANSFORMA VIDAS A TRAVÉS DE LA INCLUSIÓN Y LA CORRESPONSABILIDAD

ntes de egresar del Tecnológico de Monterrey, como Licenciado en Relaciones Internacionales, con una maestría de Negocios de por medio, Hugo Ramírez se visualizaba laborando en alguno de los grandes corporativos de la región.

Pero en el 2014, un año después de su graduación, un giro inesperado lo llevó al Instituto Nuevo Amanecer, donde hoy se desempeña como Director de Procuración de Fondos y Relaciones Públicas.

“Una amiga me habló de una vacante, vino a entrevista, pero se iba a casar e ir a vivir fuera. Me recomendó. Yo pensé que era algo de voluntariado”, recuerda.

“Cuando me llamaron, me di cuenta de que era una entrevista formal. Vine, vi a los niños, conocí al equipo... y ya no me pude ir”, confiesa.

Hoy, Hugo lidera las estrategias para que más de 500 familias con niñas y niños con parálisis cerebral (PC) reciban atención integral en el Instituto Nuevo Amanecer.

La gran mayoría necesita becas, ya que el tratamiento puede costar más de 100 mil pesos anuales, mientras que el ingreso promedio ronda los 10 mil pesos al mes.

“Si no conseguimos esos recursos, simplemente no podrían acceder”, explica Hugo.

Su misión es clara: contar historias que movilicen corazones.

“Traduzco el lenguaje clínico o administrativo del instituto para que benefactores entiendan el impacto. Ellos aportan dinero, tiempo o talento. Yo no soy el de las grandes ideas, pero las acomodo para que se encuentren con las causas correctas”, señala.

SOÑAR EN GRANDE

El Instituto Nuevo Amanecer, fundado en 1978, atiende cada año a más de 130 niños y niñas desde una visión integral que abarca salud, educación, inclusión y concientización. Pero su labor va más allá de lo terapéutico: también busca prevenir nuevos casos de parálisis cerebral y generar un cambio sistémico.

“No solo recibimos familias con diagnóstico. También trabajamos para que haya menos casos: impulsamos diagnósticos tempranos, tamizajes neurológicos, educación sexual, capacitación. Si no invertimos en esto hoy, el costo futuro será altísimo”, advierte Hugo.

La organización ha consolidado vínculos con gobiernos, empresas, hospitales y organizaciones aliadas.

“La discapacidad no es solo un tema de salud. Es educación, empleo, movilidad, economía. Una persona con discapacidad quiere lo mismo que cualquier otra: estudiar, trabajar, tener una familia. Necesita las condiciones para hacerlo”, dice.

Una parte importante de la operación del instituto depende de eventos de procuración, como el concierto “Ilusión”, que representa el 6% del presupuesto anual.

“Pero no se trata solo de dinero. Estos eventos visibilizan historias, logros, testimonios. Queremos que quien done sepa exactamente a dónde va cada peso”, explica.

Además, el instituto coordina más de 30 estrategias activas: donativos recurrentes, campañas de redondeo, carreras con causa, becas apadrinadas, y programas de coinversión social con empresas como Femsa, Frisa, Xignux y Cemex.

Una de sus iniciativas más innovadoras es Empresa con Estrella, que promueve la responsabilidad social entre Pymes a través de acciones tangibles.

“Pero aquí no solo soñamos en grande, también rendimos cuentas. Desarrollamos proyectos con indicadores claros”, añade.

Si una empresa nos apoya con la operación de la escuela, le mostramos resultados: cuántos niños avanzan cognitivamente, cuántos logran integrarse a escuelas regulares”, cuenta.

SEMILLAS QUE FLORECEN

Los frutos de esa labor son evidentes. Ex alumnos del instituto hoy estudian en más de 30 escuelas públicas del área metropolitana. “Eso significa que más de 300 niños conviven a diario con un compañero con parálisis cerebral. Están creciendo en inclusión desde pequeños”, señala con orgullo.

También hay historias que han trascendido generaciones. “Tenemos ex alumnos que ya son psicólogos, abogados, que están casados, que tienen hijos. Hace poco vino una ex alumna que estudió Psicología y su hija mayor ya está en Monterrey estudiando Nutrición. Es impresionante ver el efecto multiplicador de una atención oportuna”, dice.

El camino no siempre ha sido fácil. Mantener una mentalidad positiva, incluso cuando los recursos escasean, es uno de los grandes desafíos. “Aquí intentamos vibrar en abundancia. Si te enfocas en la carencia, te paralizas. Por eso siempre pensamos en el cómo sí”, asegura.

CAPITALISMO CONSCIENTE Y PROPÓSITO

Hugo no duda en reconocer el espíritu solidario de Monterrey. “Es una ciudad trabajadora, generosa, con gente que busca el cómo sí. Tal vez los apellidos cambiaron, pero el corazón es el mismo. Y aunque se diga que ya no hay filántropos como antes, yo los veo todos los días. Solo necesitamos que esa conciencia social se mantenga”, cuenta.

Opina que el éxito empresarial debe ir acompañado de responsabilidad social.

“La empresa no debe existir solo para generar riqueza a una familia, sino también para impactar a la comunidad. Eso es capitalismo consciente, y Monterrey tiene todo para ser ejemplo de ello”, añade.

Al mirar atrás, Hugo sabe que, definitivamente, eligió el camino correcto. Porque el Instituto Nuevo Amanecer ha sido mucho más que un lugar de trabajo: ahí descubrió su propósito y pasión. Y sobre todo, la felicidad que está detrás del servicio.♥

“EL AGUA ES MI ESPEJO”

JAI ME LOMELÍN GAVALDÓN ES UNA LEYENDA VIVA DE LA NATACIÓN EN AGUAS ABIERTAS, QUE HA ROTO RÉCORDS, CRUZADO MARES Y DESAFIADO LÍMITES FÍSICOS Y MENTALES DURANTE CASI CUATRO DÉCADAS

se enfrenta no solo a la fuerza de la naturaleza, sino a sí mismo.

“La mente puede ser tu mejor aliada o tu peor enemiga”, dice el nadador, quien ha roto récords mundiales y sobrevivido a los peores climas.

Es el único mexicano con la Triple Corona de las Aguas Abiertas (Canal de la Mancha, Canal de Catalina y la Vuelta a Manhattan), abajo de 10 horas cada prueba, y posee, al día de hoy, seis récords nacionales vigentes.

En 2023, impuso un Récord Guinness al completar dos vueltas a la isla de Manhattan, nadando 92 kilómetros en menos de 20 horas.

“Si te veó en la calle, no me imaginaría que tienes un récord mundial”, le han dicho. Y es que no exhibe una complexión fuera de serie. Eso sí, sorprende a los médicos por su excelente estado de salud, a sus 62 años.

“No soy ningún superdotado, soy muy mortal. Lo que tengo es enfoque, trabajo, disciplina... y corazón”, comenta con sencillez.

JOVEN COMIENZO

En su familia, Jaime es el primer deportista de alto rendimiento. Nació en la Ciudad de México en 1963, pero muy joven se mudó a Monterrey, para estudiar la carrera en el Tec. Justo ahí, descubrió su pasión por las aguas abiertas.

“Teníamos un entrenador acapulqueño, Emilio Gómez, y él nos llevaba cada año a nadar al Maratón Guadaluano. Ahí me enganché”, recuerda.

Aquel joven ingeniero químico, con estudios de maestría en Administración por la Universidad de Northwestern, se convertiría con el tiempo en uno de los más destacados atletas de resistencia del País.

Su debut internacional fue en 1987, nadando de Capri a Nápoles (33 km), donde quedó en quinto lugar, codeándose con los mejores del mundo.

“Ahí me di cuenta que sí podía competir al nivel más alto”, añade.

Cuatro años más tarde, en el Mundial de Aguas Abiertas de FINA en 1991, fue el mejor latinoamericano, al ubicarse en el lugar 15.

Por supuesto que compaginar el deporte con su carrera profesional, en ventas y mercadotecnia, no ha sido fácil.

“Usaba mis vacaciones para entrenar o competir. Me levantaba a las cinco de la mañana, nadaba hora y media, trabajaba, y en la noche volvía a nadar. El fin de semana lo dedicaba a fondo”, recuerda.

Esa constancia, reconoce, ha sido la clave: “Si realmente hay pasión, si lo quieres, lo puedes lograr”, señala Jaime, quien ha nadado bajo temperaturas de 11 grados centígrados, superando incluso la hipotermia.

“Nunca piensas que no vas a llegar. No hacerlo es muy frustrante, realmente es terrible”, dice.

Pero a veces, el cuerpo no perdona. A pesar de todo, Jaime, quien es el Presidente del Deportivo San Agustín, insiste en volver al mar una y otra vez. Y no por la gloria, sino por el amor a esta disciplina.

PROMOTOR DEL DEPORTE

En 1993, Jaime colgó los googles para cumplir con otras metas de vida, como casarse, tener hijos y cursar su maestría. Fue un año sabático, como él le llama, que se prolongó por 10 años, hasta que se dio la oportunidad de volver a las competencias de aguas abiertas.



“Yo creía que ya había terminado, pero me di cuenta que todavía podía. Me metí a competir de nuevo y gané carreras generales. Ahí dije: de aquí soy”, cuenta.

Desde entonces, no ha parado. Fue entronizado al Salón de la Fama Internacional de Maratones de Natación, en 2023; al Salón de la Fama del Deporte del Tec de Monterrey, en 2021, y recientemente fue nombrado uno de los 200 protagonistas del deporte de Nuevo León.

Además, Lomelín es un activo promotor del deporte. Como embajador de competencias locales y conferencista motivacional, busca inspirar a nuevas generaciones.



JAIME
LOMELÍN

“Me invitan a nadar, pero también a dar charlas. Es una forma de compartir lo que he aprendido y motivar a que otros se animen. Las aguas abiertas son un espejo de la vida”, afirma.

Respecto a lo que viene, no baja la guardia. Su siguiente gran meta es completar el reto de los Siete Mares, uno de los desafíos más prestigiosos del mundo de la natación. Ya ha cruzado cinco y le faltan dos: Japón y el Mar del Norte. Si lo logra, sería el atleta de mayor edad, en el mundo, en alcanzar esta hazaña.

“La natación es una terapia, más barata que el psicólogo. Cuando

nado, libero estrés, organizo ideas, encuentro paz. Me ha dejado amigos, salud, claridad mental... y mucha gratitud”, confiesa.

También asesora a nadadores de alto nivel, aunque no se considera formalmente un coach.

“Me gusta ayudar. Pero sí les digo: no subestimen las aguas abiertas. No es lo mismo nadar en un Ironman que cruzar el Canal de la Mancha. Hay que prepararse, tener historia, resistencia, cabeza y asesoría profesional”, advierte.

Con su gorro de Borregos, equipo al que representó con tanto orgullo hace

cuatro décadas, a Jaime se le puede ver en la piscina del deportivo sampetrino todos los días.

“Hora y media entre semana, dos los fines de semana. Todo depende de lo que venga. Y siempre hay algo que viene. Mi mejor carrera es la que sigue”, señala.

Cuando se le pregunta si alguna de sus hazañas lo enorgullece especialmente, responde con una sonrisa.

“Quizás el Récord Guinness es el más visible. Pero cada carrera tiene su historia, su valor. Cada una me ha enseñado algo. Lo mejor siempre está por venir”, concluye. ♦



MYRIAM SALAS

EL VUELO DE COLIBRÍ

HACE 19 AÑOS, MYRIAM SALAS REITER CONVIRTIÓ UNA NECESIDAD PERSONAL EN UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO. HOY, COLIBRÍ ES UNA RECONOCIDA BOUTIQUE INFANTIL CON CUATRO SUCURSALES Y UNA TIENDA EN LÍNEA QUE LLEGA A TODO MÉXICO

Al cruzar la puerta de Colibrí, es inevitable la sensación de querer llevarse todo, se tenga o no niños en casa. Esta tienda está llena de vida, con estantes repletos de peluches, juguetes, accesorios y ropa para bebés y pequeños.

Cada rincón inspira ternura y la atmósfera envuelve a cada paso. Pero lo que realmente le da alma al local es su fundadora, Myriam Salas Reiter, quien refleja esa misma calidez y amabilidad que se respira en el lugar.

Su pasión es palpable y con cada cliente crea una conexión genuina. Imposible no sentirse bienvenido y, sobre

todo, dejar de sonreír al adentrarse en este universo de cosas lindas.

Myriam cuenta que Colibrí nació hace 19 años, cuando nació su primer hijo y se dio cuenta que en Monterrey no había muchas tiendas destinadas a bebés.

“Mi mamá y yo vimos un área de oportunidad y decidimos crear este concepto”, dice.

A la par de su labor como mamá de cuatro hijos, hoy cuenta con cuatro sucursales, tienda en línea y fieles seguidores.

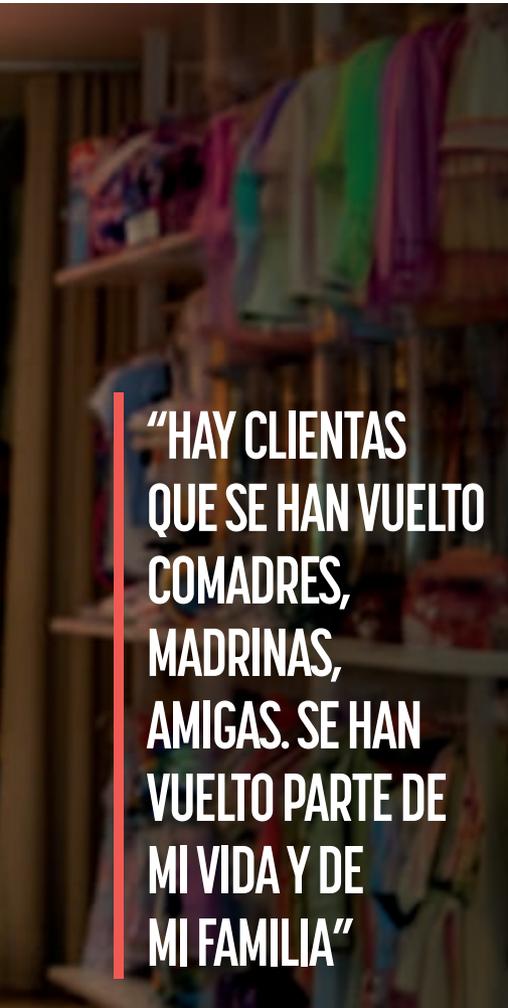
“Llegamos a toda la República. Hace poco hicimos un mapa y prácticamente tenemos pintado todo Mé-

xico: desde Tijuana hasta Mérida, pasando por Querétaro, Ciudad de México y Cancún”, explica.

CRECIMIENTO ORGÁNICO

En sus inicios, Colibrí era una pequeña tienda montada en la casa de Myriam, egresada de la Licenciatura en Administración de Empresas en el Tecnológico de Monterrey.

“Al principio era algo muy chiquito, pero cada vez iba más gente y llegó un punto en el que ya teníamos que formalizar el negocio, por eso abrimos un primer local, sobre Gómez Morán”, recuerda.



“HAY CLIENTAS QUE SE HAN VUELTO COMADRES, MADRINAS, AMIGAS. SE HAN VUELTO PARTE DE MI VIDA Y DE MI FAMILIA”

Fue un crecimiento muy orgánico, a la par del de los hijos de su clientela.

“Traíamos cosas solo para bebitos, pero las mamás nos pedían tallas más grandes. Así empezamos a crecer con ellos: primero en ropa, luego en juguetes y accesorios. Hoy tenemos desde recién nacidos hasta niños de 10 o 12 años”, explica.

PRENDA POR PRENDA

El modelo de negocio es multimarca: Myriam y su equipo seleccionan los productos de Appaman, Hugo Boss, Stella McCartney, MIA New York y Kenzo, entre otras, además de peluches como Jellycat.

“Estoy súper involucrada. Aunque veas muchos productos, se escoge prenda por prenda. Siempre estoy investigando qué marcas usan los niños en otras partes del mundo”, dice.

Cuando se le pregunta si, al paso de los años, aún hace falta una tienda como Colibrí en México, responde sin

dudar: “Sí, claro que hace falta. Hemos tenido propuestas para abrir en el sur, y creo que lo que sigue es una sorpresa aquí en Monterrey... y regresar a la Ciudad de México”, comenta.

Y es que Colibrí tuvo una tienda en Polanco, pero fue un momento complicado.

“Mis hijos estaban chiquitos y no me daba la vida. Ahora que ya están grandes, estoy en otra etapa y sí lo veo posible. Incluso, uno de mis sueños es tener una tienda fuera del País. A veces me escriben desde Miami pidiendo envíos. Sí lo hacemos, pero tener una tienda allá sería increíble”, comparte.

El nombre Colibrí tiene un valor sentimental, ya que por aquellos años, el papá de sus hijos trabajaba en una película donde una niña tenía un colibrí como mascota.

“Desde ahí el nombre me encantó. Para mí, el colibrí es una señal de buena suerte. Está súper presente en mi vida”, destaca.

Más allá de los productos, lo que más disfruta Myriam es la conexión con sus clientes.

“Lo que más me apasiona desde el día uno es la relación con ellos. Hay clientas que se han vuelto comadres, madrinas, amigas. Se han vuelto parte de mi vida y de mi familia”, cuenta.

Esa conexión fue clave durante la pandemia, uno de los momentos más retadores. Fue durísimo: las tiendas cerradas, sin saber qué iba a pasar.

“Pero nos reinventamos, hicimos uso de las redes sociales y eso nos permitió darnos a conocer más. Fue difícil, pero también nos hizo crecer mucho”, explica.

Hoy, muchas clientas que viven en Monterrey prefieren comprar en línea. “Ya conocen las marcas, confían. Tenemos comunicación constante en redes y si nos piden recomendación, les mandamos las fotos con la liga para que compren en segundos”, agrega.

Colibrí también tiene una vocación social muy marcada, ya que apoyan diferentes causas. Por ejemplo, han he-

cho campañas para niños con labio leporino y paladar hendido, ya que uno de sus hijos nació con esta condición.

Otras de sus aportaciones sociales, es que en su tienda en línea se pueden comprar los calendarios de Andrea Pérez Reséndez, artista con parálisis cerebral, para adquirir sillas de ruedas. Además, las diferentes sucursales han operado como centros de acopio en casos de desastres naturales.

TRABAJO EN EQUIPO

Aunque sus hijos aún no están directamente involucrados, sí han crecido viendo el negocio y saben todo lo que ahí pasa.

“Me han acompañado a eventos y siempre están listos para ayudar si se necesita”, dice la empresaria, quien tiene una rutina diaria muy rigurosa, que incluye ejercicio, meditación y presencia en el negocio.

Al recordar quién la apoyó en el camino, Myriam menciona a su familia y a un mentor que marcó un antes y un después: Rosendo Cuéllar.

“Fue director de Lala y tomó nuestro caso, aunque éramos un negocio pequeño. Nos ayudó a pasar de negocio mediano a empresa bien estructurada. Siempre le voy a estar infinitamente agradecida”, dice.

Para quienes quieren emprender, sus consejos son claros: “Primero, asegúrate de que te encante lo que haces. Eso será tu motor. Segundo, acércate a alguien que ya haya pasado por eso. Y tercero, forma un gran equipo. Con esas tres cosas, todo es posible”, asegura.

Después de 19 años, Colibrí sigue siendo, para Myriam, mucho más que un negocio.

“Es mi quinto hijo”, dice con una sonrisa.

Uno que ha crecido con ella, con sus clientes y con toda una generación de familias que siguen encontrando, en sus productos, un toque de belleza, ternura y sentido.♥

DONDE LA INFANCIA FLORECE

EN UN SECTOR DESAFIANTE, POR SUS PROBLEMÁTICAS SOCIALES, SE UBICA ESPACIO DE LUZ Y AMOR, UNA ESTANCIA INFANTIL CON INSPIRACIÓN WALDORF DONDE SE APOYA A NIÑOS Y NIÑAS DE MAMÁS EN SITUACIÓN VULNERABLE

Un pie de un naranjo y otros árboles frondosos, más de una veintena de pequeños, sentados en círculo, cantan sin otro acompañamiento que su voz y la de sus maestras, que visten con delantal.

Es Espacio de Luz y Amor, una propuesta educativa basada en la pedagogía Waldorf, que promueve el desarrollo integral del niño a través de la educación artística, la atención individualizada y la conexión con la naturaleza. Lo particular aquí es que ofrecen este servicio para hijos de madres solteras o jóvenes parejas que no rebasan los 24 años de edad.

En el verano del 2019, Roberta Chávez del Castillo y la psicóloga Rubí Quilantán fundaron este lugar que ofrece mucho más que una guardería: brinda seguridad, contención emocional y un compromiso con las infancias que enfrentan la desigualdad desde la cuna.

“La educación tradicional necesita una actualización urgente”, afirma Roberta, quien estudió Psicopedagogía en la Universidad de Monterrey y se formó como maestra Waldorf. Su vocación, dice, nació del asombro.

“Desde chica me impresionaba ver cómo los niños pequeños se maravillaban con el sonido de un helicóptero o la lluvia. Ese asombro es el motor que los lleva a conocer el mundo. Por eso elegí esta carrera, para acompañarlos y que descubran, con amor, un mundo bueno, bello y verdadero”, señala.

TIEMPO PARA JUGAR

El lugar, ubicado a unas cuadras de la Colonia Independencia, se siente como una extensión del hogar. Las paredes están pintadas en tonos suaves, los juguetes son de madera, lana y materiales naturales, y la tecnología no entra.

“Cuidamos todo: los colores, la música, la alimentación, los ritmos. Todo tiene un propósito: que los niños se sientan seguros, cobijados, como si volvieran al vientre materno”, explica.

Roberta se formó como maestra Waldorf en jardín de infancia y ha desarrollado su conocimiento práctico no sólo en México, sino también en Estados Unidos y Finlandia. Previamente, cursó la preparatoria en una escuela con este sistema, en Austin, Texas.

“Ahí aprendí que a los niños hay que darles tiempo para descubrir, para jugar, para socializar. Venía de una escuela donde todo era rápido. Esto me cambió la vida”, cuenta.

La inspiración para crear Espacio de Luz y Amor vino de una experiencia muy cruda, relata.

“Estaba de voluntaria en una casa hogar, cuando llegó una mujer desesperada. Quería que cuidáramos a su hija unas horas: necesitaba ir a denunciar un abuso. Ahí me cayó el veinte de la urgencia: muchas madres necesitan trabajar, pero no tienen con quién dejar a sus hijos de forma segura”, advierte.

El centro ofrece jornada completa, de 7:45 a 16:00 horas, con tres comidas diarias, pañales, atención psicológica, talleres de lenguaje, y maestras capacitadas que acompañan con respeto. Todo esto con un costo simbólico para las familias.

DONATIVOS PARA CRECER

Actualmente atienden a 30 niños y niñas, aunque el espacio tiene capacidad para 50. La diferencia la marcan las donaciones y los programas de apadrinamiento.

“Nos sostenemos gracias a padrinos y madrinan que apoyan desde 300 pesos al mes, o con productos de una wishlist en Amazon. También recibimos a personas que quieren dar talleres o simplemente conocer el espacio”, cuenta Roberta.

Durante la pandemia, el centro apenas cerró dos semanas. “Una mamá me dijo: ‘Yo no me voy a morir de Covid, me voy a morir de hambre’. Así de claro. No podíamos dejarlas solas”, recuerda.

La comunidad, que al principio fue escéptica, hoy abraza el proyecto. Las celebraciones se han convertido en eventos comunitarios donde hay música, comida y participación activa.

“Nos conocen, nos protegen. Todo ha sido de boca en boca. Lo que ofrecemos es real: luz y amor”, añade.

Una historia que Roberta recuerda con emoción es la de una madre que fue al OXXO con su hijo. Al pedirle que escogiera algo, el niño eligió una manzana. Y es que la alimentación consciente, donde el azúcar no tiene lugar, es uno de los pilares de este lugar.

“Eso te dice que estamos sembrando semillas. De todos los colores y dulces del OXXO, eligió una manzana”, cuenta con asombro.

Así ha descubierto que el impacto de Espacio de Luz y Amor va más allá de los niños que están bajo su cuidado y de las maestras, quienes los cobijan con tanto cariño.

“También tocamos los corazones de los papás, de los hermanos, de los vecinos. Cambiamos conciencias”, asegura.

A Roberta le gustaría ir más allá y cubrir los primeros siete años de vida, que son fundamentales.

“Todos los niños, sin importar su contexto, merecen educación de calidad y con amor”, dice.

A quienes estén pensando en emprender un proyecto social similar, Roberta les aconseja que se atrevan, porque hay mucha necesidad y poca ayuda.

“Si tienes un privilegio, úsalo para hacer el bien”, recomienda.

A la Roberta de hace seis años, que con tanta ilusión alumbró este proyecto, ella le diría: “Confía, entrega, suelta, libera. Con luz y amor, todo es posible”. ♦

“CUIDAMOS TODO: LOS
COLORES, LA MÚSICA, LA
ALIMENTACIÓN, LOS RITMOS.
TODO TIENE UN PROPÓSITO:
QUE LOS NIÑOS SE SINTAN
SEGUROS, COBIJADOS,
COMO SI VOLVIERAN AL
VIENTRE MATERNO”

© ESPACIODELUZYAMOR

ROBERTA
CHÁVEZ



LA REVOLUCIÓN FINTECH ESTÁ EN SUS MANOS

Desde Monterrey hasta Silicon Valley, y de regreso, Gerry Giacomán Colyer ha recorrido un camino lleno de aprendizajes, que hoy lo posicionan como una de las figuras más influyentes del ecosistema fintech en América Latina. Con Clara, su empresa de gestión y control de gastos corporativos, ha revolucionado la manera en que operan las empresas de la región. Esta es la historia detrás del ascenso meteórico de una startup con raíces regias y ambiciones continentales.

Fotografía:
Daniel Arroniz

Diseño:
Armando González

Texto:
Bertha Wario

Locación:
Ákadem

erry Giacomán Colyer lleva 21 años viviendo fuera de Monterrey, la Ciudad que lo vio nacer en 1987. Aun así, no quiere chofer ni copiloto cuando vuelve a casa. “Me encanta venir aquí”, confiesa. Es en el contexto de una de esas visitas que se desenvuelve esta plática.

De ascendencia palestino-libanesa por parte de su papá, e irlandesa-mexicana por parte de su mamá, Gerry atestiguó desde niño la férrea cultura de trabajo de sus mayores, quienes atendían negocios familiares de sol a sol, incluso los fines de semana.

Muy pronto quiso hacer lo mismo, pero con un sentido diferente.

“No solamente por una satisfacción propia o para generar un ingreso. Algo que llegara a tener un impacto a una escala mucho mayor”, dice.

Fue más allá de salirse de la caja. Junto con Diego García cofundó, en el 2020, la que hoy es una de las fintech más destacadas de América Latina, la de mayor crecimiento en esta región, de acuerdo con el ranking de The Financial Times, recientemente publicado.

Se trata de una plataforma donde miles de empresas gestionan sus finanzas con mayor agilidad, transparencia y control, desde pagos internacionales hasta la automatización de facturas y el manejo de políticas de gasto.

Esta empresa, que a ocho meses de su lanzamiento se convirtió en unicornio, es Clara, y Gerry, su CEO.

APRENDER Y EMPRENDER

Antes de que Clara naciera, Gerry vivió distintos procesos significativos. Cuponzote, su primer emprendimiento, marcó su entrada formal al mundo de las startups.

“No hablo mucho ya de él, pero fue una experiencia que me dio grandes aprendizajes”, reconoce el licenciado en Ética, Política y Economía, graduado con honores en la Universidad de Yale.

Esa etapa le sirvió para calibrar su vocación, pero también para plantearse nuevas metas.

“Después de eso me fui a Estados Unidos, hice el MBA en Stanford y estuve trabajando y viviendo en San Francisco, en Silicon Valley”, cuenta.

Ahí comprendió el valor de exponerse a ecosistemas de alto impacto, algo fundamental para refinar su visión.

“Más que una universidad en particular, fue estar en ese contexto, de poder aprender de las mejores mentes en nuestra industria”, reconoce.

VELOCIDAD, CLARIDAD Y VISIÓN

Clara fue el resultado de muchos aprendizajes acumulados, explica Gerry. Con un emprendimiento previo, con Diego y otros socios, habían experimentado los retos de escalar una empresa en América Latina.

“Crecimos de México a otros países, y batallamos para tener soluciones que nos permitieran operar con agilidad financiera, con los controles y claridad que debería tener toda empresa”, dice.

Así nació Clara, con una identidad tatuada en su nombre y significado.

“Tiene que ver con uno de los valores clave para nosotros: la claridad. Comunicación directa y visibilidad a las cosas”, comparte.

Su rápido ascenso no fue casualidad.

“No puedes construir alto y rápido si no construyes sobre buenos cimientos. Desde el producto, el equipo fundador, que ya habíamos trabajado juntos antes, además de la experiencia previa. Todo eso lo permitió”, explica.

“ESCRIBIMOS LOS VALORES ANTES DE ESCRIBIR CÓDIGO. CLARA ES CLARIDAD, SIMPLICIDAD, CAMBIO CONSTANTE, SENTIDO DE PERTENENCIA, INCLUSIVIDAD Y ORGULLO”

SUPERAR EL CAOS INICIAL

Aunque Clara es hoy una empresa con más de 400 personas, sus inicios fueron tan inciertos como emocionantes.

“Al principio ni siquiera había producto... era vender antes de tenerlo”, dice.

Más adelante vino una prueba crítica: la salida de su primer banco proveedor. “Teníamos una dependencia de un banco, que luego cerró. Tuvimos que migrar toda la infraestructura a una propia de forma muy acelerada”, añade.

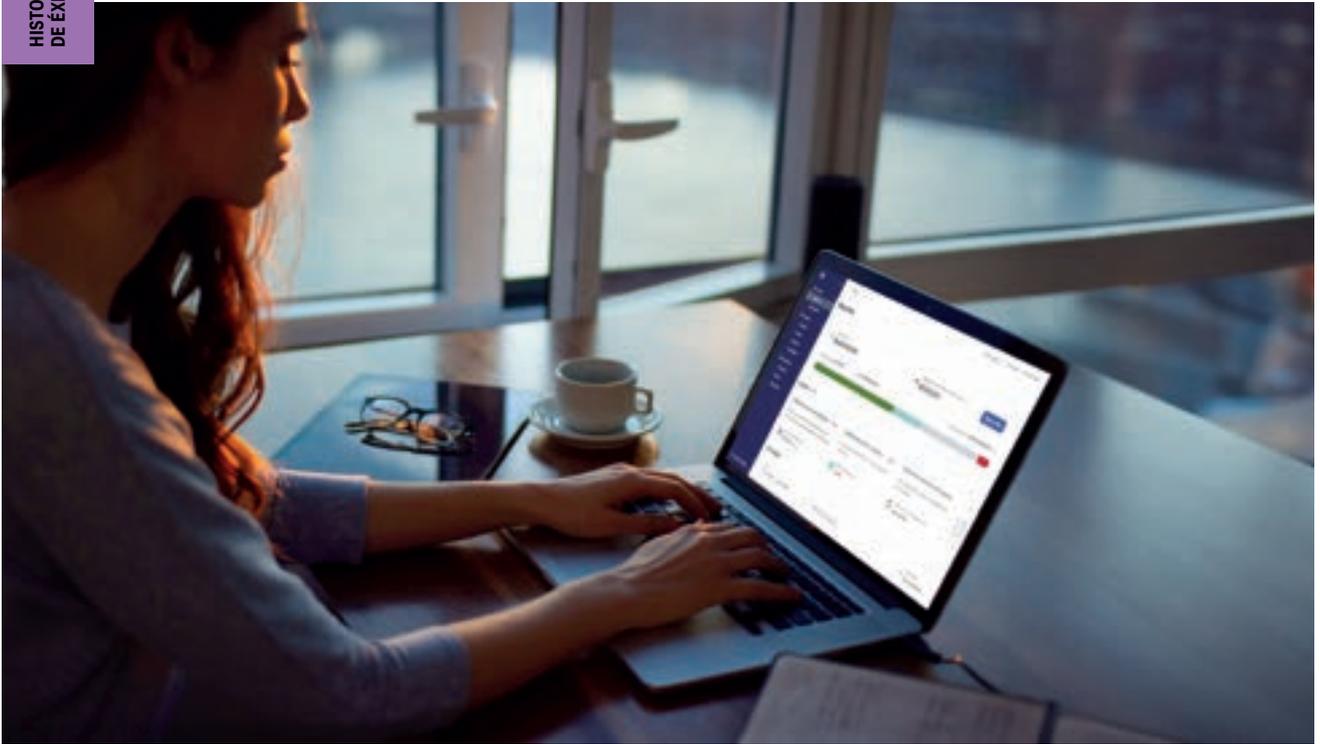
Frente a la incertidumbre, la clave fue la cultura. “Tenemos esta actitud de ‘vamos para adelante’. Uno de nuestros valores es ABC: Always Be Changing. Aceptar que las cosas van a cambiar todo el tiempo y buscar hacerlas un poco mejor cada día”, señala.

Otro momento clave fue el crecimiento inicial. Y es que para el cuarto mes, ya eran 30 o 40 veces más grandes.

“Ese tipo de aceleración validó lo que ya sabíamos: que esto tenía potencial”, agrega.

A nivel cultural, definieron el rumbo desde el inicio. “Escribimos los valores antes de escribir código. Clara es claridad, simplicidad, cambio constante, sentido de pertenencia, inclusividad y orgullo”, destaca.





ENFOQUE, IMPACTO Y CRECIMIENTO

El crecimiento, opina, no solo se mide en usuarios, sino en la influencia. Hacer algo genial, si no lo usa la gente, no tiene impacto, advierte.

Gerry cree que el momento para las fintech, en la región, es histórico.

“Las instituciones financieras tradicionales no están invirtiendo tanto en innovación... Eso ha limitado la competitividad. Hay una gran oportunidad para las fintech de ofrecer mejores servicios”, sostiene.

Con la ayuda de inteligencia artificial, Clara busca elevar ese estándar. “Cada vez que alguien hace un pago con Clara, hay una riqueza de información. Podemos automatizar cosas como leer recibos, extraer datos, detectar propinas, impuestos, validar contra políticas, hasta recuperar facturas por WhatsApp”, explica.

Para él, el rol del liderazgo es también dinámico. Así como hay momentos de paz, hay momentos de guerra, depende de lo que la organización necesite en ese momento.

“A veces estoy muy metido en los detalles, otras más en visión y alineamiento”, confiesa.

Y en cuanto a mirar atrás, lo tiene claro: “¿Si hubiera hecho algo diferente en los primeros días? La verdad, no. Sentamos las bases correctas. Todos los retos se volvieron aprendizajes”, asegura.

TIEMPO CORRECTO

Giacomán tiene claro que el momento para innovar en la industria financiera latinoamericana es ahora. “Yo creo que todavía hay muchísimo por hacer”, afirma. A su juicio, el sector ha vivido una prolongada etapa de poca inversión en tecnología.

“Venimos de un contexto en el que ha habido una subinversión en las soluciones financieras en el País... la rentabilidad de los bancos es muy alta, eso te habla de precios altos y relativamente baja inversión”, dice.

Por eso, cree que Clara llegó en el tiempo correcto.

“Creo que es el momento más importante en la historia reciente, dado todo lo que se puede hacer también con inteligencia artificial”, agrega.

El diferenciador de Clara, en un mercado altamente competitivo, no depende únicamente de las funciones del producto, sino de la experiencia completa.

“Siempre, para nosotros, la clave es la calidad de la tecnología. El producto y la experiencia que se construye alrededor de eso. Ese es nuestro principal diferenciador”, comparte.

Además, enfatiza que no se trata solo de competir, sino de construir alianzas con instituciones financieras tradicionales.

Aunque han tenido éxito en eso —trabajando con instituciones como Goldman Sachs y Citi Ventures— reconoce que

CLARA Y SUS HITOS

- UNICORNIO LATINOAMERICANO EN MENOS DE DOS AÑOS
- OPERA EN BRASIL, MÉXICO Y COLOMBIA. EN ARGENTINA CUENTA CON UNA OFICINA ENFOCADA EN ATRACCIÓN DE TALENTO
- INVERSORES COMO GOLDMAN SACHS Y CITI VENTURES
- SOLUCIONES QUE PERMITEN PAGOS GLOBALES, EN CUAL QUIER MONEDA

todavía hay camino por recorrer: “Hemos sido pioneros en buscar y lograr cerrar algunas de estas alianzas, pero creo que todavía hay mucho más por hacer”, añade.

Gerry reconoce la tensión que a veces existe entre el mundo de las startups y el de las empresas tradicionales.

“A veces, desde ese mundo pueden venir críticas hacia las startups de ‘¿por qué no son rentables inmediatamente?’”, comenta.

Para él, es un malentendido. “Es como buscar llegar a ese punto de estabilidad de una empresa tradicional, pero con un plazo de inversión. Hacer algo que no sería posible solamente con los propios recursos”, advierte.

Insiste en que hay valor y honradez en ambos modelos. “La mayoría de los negocios son así, hay que apoyarlos, y en Clara apoyamos a muchos negocios así (tradicionales)”, asegura.

MOTIVACIÓN, LEGADO Y CULTURA ORGANIZACIONAL

Para Gerry, la motivación diaria viene de los pequeños momentos de validación, por parte de los usuarios.

“Cada vez que hay algún comentario positivo de los clientes... ¡eso es mucho de lo que da energía cada día! Es cuando dices, bueno, ya, todo este esfuerzo valió la pena”, apunta.

También le enorgullece la organización que ha creado. Muchos han encontrado ahí el mejor trabajo de su vida, pero también se alegra por aquellos que, llegado el momento, alzan el vuelo para emprender.



En opinión de Gerry, el primer mandamiento de un emprendedor debería de ser “Do it for the right reason”. Hazlo por la razón correcta.

“Si es sólo por ganar dinero, va a ser mucho más difícil que uno pueda sobreponerse a todos los retos”, advierte.

Sobre su fuente de inspiración, vuelve a sus raíces: sus abuelos que emigraron a tierras nuevas y empezaron negocios. ¿Acaso hay algo más motivador que eso?

CLARA A FUTURO

Su visión de largo plazo, con Clara, es ayudar a que una empresa pueda hacer todos sus pagos. No sólo con tarjetas de crédito, también en cualquier moneda y País del mundo.

“Queremos ser el mejor aliado de las empresas. Que quieran usar Clara porque les ayudamos a hacer una mejor gestión de esos pagos”, dice.

Gerry sonríe al pensar en una escena: un ejecutivo, en viaje de trabajo, tomando fotos a recibos mientras espera su vuelo, haciendo cuentas en su celular.

“Hoy tienes un recibo, le tomas una foto y te olvidas de él. Clara lo registra, lo factura si hace falta, y listo. Es una experiencia radicalmente diferente”, señala.

Además de recuperar facturas al instante, también hay un módulo para gestionar reembolsos y las empresas pueden recibir alertas cuando se registran gastos atípicos, esto con la ayuda de la inteligencia artificial.

Ese tipo de mejoras cotidianas son las que lo apasionan. “Estamos en medio, entre lo que ya hicimos y el camino que viene por delante”, advierte.

CONSTRUIR UN LEGADO

Aunque admite que se desconecta poco —“mucho menos de lo que muchas otras personas considerarían saludable”—, encuentra balance en relaciones personales cercanas.

“No tengo un grupo de amigos muy grande, pero sí gente muy cercana con la que me gusta pasar tiempo”, asegura.

En cuanto a referentes intelectuales, menciona un clásico. “Un libro que tuvo un impacto grande fue ‘Thinking, Fast and Slow’, de Daniel Kahneman. Siempre se me ha hecho muy interesante cómo funciona la mente humana”, confiesa.

Hoy encuentra paralelismos entre ese pensamiento y la inteligencia artificial. “Es curioso ver ciertas similitudes, pero también grandes diferencias entre ambos modelos de inteligencia. Es fascinante”, dice.

Cuando se le pregunta qué espera de Clara, a muy largo plazo, no titubea: “Queremos seguir innovando, seguir creciendo rápido y llegar a la rentabilidad. Y seguir haciendo eso por 100 años más, si podemos”.

Esa es su medida del legado. Una organización duradera, dinámica, y útil para las empresas.

“Que Clara sea el estándar de cómo las empresas se pagan entre sí”, concluye. ♦



EDITORIAL PLAYERS



UNA OLA DE OPORTUNIDADES... Y SOMBRAS



Por César Tovar
Director Editorial de PLAYERS Of Life
✉ cesar.tovar@grupoplayers.com.mx

La economía digital ha dejado de ser una promesa futurista para convertirse en la médula de nuestro presente y, sin duda, el motor de nuestro futuro económico y, particularmente, en las dinámicas regiones Norte y Occidente de México. Su relevancia para los próximos años no es una mera tendencia, sino una transformación estructural que impactará cada rincón de nuestras vidas y negocios.

La digitalización abre un abanico de oportunidades sin precedentes. Para las empresas de la región, significa la posibilidad de trascender fronteras geográficas, alcanzando mercados antes inimaginables con costos relativamente bajos. El comercio electrónico, las plataformas de servicios en línea y las herramientas de marketing digital democratizan el acceso al consumidor global. Para los emprendedores, la economía digital se erige como un terreno fértil para la innovación, permitiendo la creación de modelos de negocio disruptivos y escalables con una inversión inicial menor que los esquemas tradicionales.

Además, la economía digital impulsa la eficiencia y la productividad. La automatización de procesos, el análisis de datos masivos y la inteligencia artificial optimizan la toma de decisiones y la gestión de recursos, permitiendo a las empresas ser más competitivas en un mercado globalizado. Sectores clave de nuestra región, como la industria manufacturera, la agricultura y el turismo, pueden beneficiarse enormemente de la implementación de tecnologías digitales para mejorar sus rendimientos y optimizar sus cadenas de suministro.

Sin embargo, no podemos obviar el lado criticable de esta revolución. La rápida adopción de la economía digital plantea desafíos significativos en términos de brecha digital. No todos tienen el mismo acceso a la infraestructura tecnológica, la educación digital y las habilidades necesarias para participar plenamente en este nuevo escenario económico. Esto puede exacerbar las desigualdades existentes y dejar atrás a comunidades si no se implementan políticas públicas inclusivas y estrategias de capacitación efectivas a nivel nacional y regional.

Otro aspecto preocupante es la concentración de poder en unas pocas plataformas tecnológicas globales. Estas gigantes digitales pueden ejercer una influencia desproporcionada en

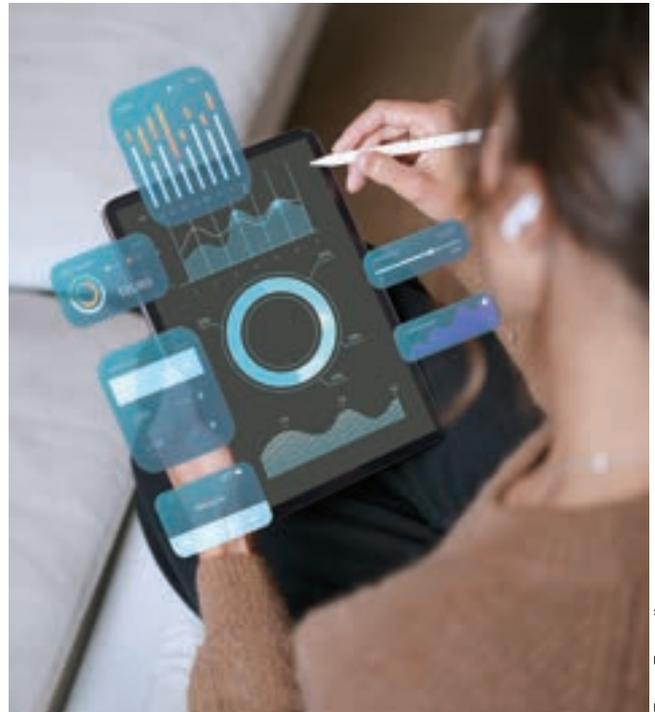


Foto: Freepik

los mercados, limitando la competencia y, en algunos casos, imponiendo condiciones desfavorables a los negocios locales de nuestra región. La regulación antimonopolio a nivel nacional y la promoción de alternativas locales y regionales son cruciales para garantizar un ecosistema digital más equitativo.

La economía digital plantea interrogantes importantes sobre el futuro del empleo. Si bien crea nuevas oportunidades, también desplaza empleos tradicionales a través de la automatización. Es fundamental invertir en la formación de nuevas habilidades y en la creación de redes de seguridad social que permitan a los trabajadores de todo el País, incluyendo nuestra región, adaptarse a este cambiante panorama laboral.

La economía digital es una fuerza imparable que definirá los próximos años en México. Su potencial para impulsar el crecimiento y la innovación es innegable. Sin embargo, es crucial abordar sus desafíos con una visión crítica y proactiva.

Solo a través de políticas inclusivas, una regulación inteligente y una inversión decidida en la capacitación de nuestra gente podremos aprovechar al máximo las oportunidades de la era digital sin dejar a nadie atrás. ♦

VEN Y DESCUBRE
LA TOTALMENTE NUEVA
ADIX



Para más información:



o llámanos
81.4162.3861

 Ave. Vasconcelos 156 Ote. Col. Santa Engracia, Garza García, N.L.



CLEBER



EL RETO DE DIGITALIZAR LA ECONOMÍA

México tiene enfrente una compleja coyuntura, pues su arcaico modelo económico le exige una profunda actualización a la que no parece dispuesto, pese a que el mundo se lo exige

México se encuentra inmerso en una profunda metamorfosis económica y social, impulsada por la imparable ola de la digitalización. Lo que antes se percibía como una tendencia tecnológica emergente, hoy se erige como el pilar fundamental para el crecimiento, la competitividad global y el bienestar de la nación en los años venideros. La pandemia de Covid-19 actuó como un catalizador, acelerando la adopción de herramientas y plataformas digitales en todos los estratos de la sociedad y exponiendo, al mismo tiempo, las significativas brechas que aún persisten en el acceso y la capacitación tecnológica a lo largo del territorio nacional.

La expansión del comercio electrónico en México es un claro indicador de esta transformación. En el año 2024, las transacciones en línea superaron la cifra de 680 mil millones de pesos mexicanos (aproximadamente 34 mil millones de dólares estadounidenses), según datos de la Asociación de Internet MX. Este dinamismo no se limita a la compra y venta de productos tangibles; abarca un espectro cada vez más amplio de servicios digitales, desde el entretenimiento ofrecido por plataformas de *streaming* hasta la comodidad de la banca en línea y la accesibilidad de la telemedicina.

Sin embargo, este avance no es homogéneo. Si bien la penetración de Internet en el País ha alcanzado el 78.6% de la población total en el mismo año de acuerdo con datos federales, esta cifra esconde una marcada disparidad entre las dinámicas zonas urbanas, donde la penetración supera el 85%, y las comunidades rurales, donde apenas alcanza el 55%. Esta brecha digital se convierte en un obstáculo significativo para la plena inclusión de todos los ciudadanos en la economía digital y limita el aprovechamiento equitativo de sus beneficios.

En este contexto de rápida evolución, las voces de líderes y expertos resuenan con claridad. Para Carlos Slim Domit, Presidente del Consejo de Administración de Grupo Carso: “la economía digital ha trascendido la categoría de futuro para instalarse como el motor indiscutible del presente. Las naciones y las empresas que demoren su adaptación a esta nueva realidad corren el riesgo inminente de quedar relegadas en un escenario de competencia global cada vez más exigente”. Esta visión subraya la urgencia de una transición digital estratégica y bien planificada.

Por su parte, Nadine Gasman Zylbermann, Presidenta del Instituto Nacional de las Mujeres enfatiza la dimensión social de este proceso: “la



Fotos: Freepik

inclusión digital no es meramente un objetivo tecnológico, sino un imperativo ético y económico fundamental. Nuestra responsabilidad como nación es asegurar que cada mexicano, sin importar su ubicación geográfica o su condición socioeconómica, tenga la oportunidad real de acceder y beneficiarse de las vastas oportunidades que la tecnología ofrece”.

ROL DE MUCHOS ROSTROS

La economía digital desempeña un papel crucial y polifacético en la configuración del futuro de México.

En primer lugar, se erige como un motor fundamental para el crecimiento económico. Facilita la creación y el escalamiento de nuevas empresas, permite a los negocios existentes expandir su alcance a mercados nacionales e internacionales con una inversión relativamente menor que en los modelos tradicionales, y optimiza los procesos productivos a través de la automatización y el análisis de datos, generando así nuevas fuentes de empleo y riqueza para el País. Se estima que la economía digital contribuyó con el 4.5% al Producto Interno Bruto (PIB) de México en 2023.

En segundo lugar, impulsa de manera significativa la innovación en diversos sectores.

La adopción de tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial, el internet de las cosas y la tecnología *blockchain* abre un abanico de posibilidades para la creación de soluciones novedosas y eficientes en áreas que van desde la manufactura y la logística hasta la salud y la educación. Un estudio reciente de la consultora McKinsey & Company sugiere que la adopción generalizada de IA podría aumentar el PIB de México en un 10-15% para 2030.

En tercer lugar, la digitalización se traduce en una mejora sustancial de la competitividad para las empresas mexicanas. Aquellas que adoptan herramientas y estrategias digitales pueden optimizar sus operaciones, ofrecer productos y servicios de mayor calidad y personalizados, y competir de manera más efectiva tanto en el mercado nacional como en el escenario global. El Banco Mundial ha señalado que las empresas que invierten en tecnologías digitales experimentan un aumento promedio del 8% en su productividad.

680 MIL Millones de pesos es el valor del Comercio Electrónico en México



EN DATOS

- **Tasa de crecimiento anual del e-commerce:** Doble dígito sostenido (AIMX, Estudio de Comercio Electrónico 2024).
- **Contribución de la Economía Digital al PIB de México:** 4.5%
- **Potencial del aumento del PIB por adopción de IA:** 10-15%
- **Número de usuarios de fintech en México:** Más de 15 millones
- **Costo estimado anual de ciberataques en México:** 3 mil millones de dólares

Además, la economía digital juega un papel crucial en la promoción de una mayor inclusión financiera. El auge de las *fintech* y las plataformas de banca digital permite que un número creciente de personas, que tradicionalmente estaban excluidas del sistema financiero formal, puedan acceder a servicios bancarios básicos, créditos, seguros y otras herramientas financieras. El número de usuarios de *fintech* en México superó los 15 millones en 2024.

LOS DESAFÍOS Y LAS SOMBRAS EN EL CAMINO:

A pesar de los innegables beneficios que la economía digital ofrece a México, es crucial reconocer y abordar los desafíos y las sombras que aún persisten en su desarrollo.

La brecha digital, como se mencionó anteriormente, sigue siendo uno de los obstáculos más significativos. La falta de acceso equitativo a una infraestructura tecnológica de calidad, asequible y confiable, así como la carencia de habilidades digitales en una parte importante de la población, limitan el potencial inclusivo de la economía digital y pueden exacerbar las desigualdades existentes.

La creciente amenaza de la ciberseguridad es otro aspecto crítico. El aumento exponencial de la actividad en línea conlleva un incremento en los riesgos de ciberataques, fraude electrónico, robo de identidad y filtración de datos sensibles. México se ubica entre los países con

mayor número de ciberataques en América Latina, con un costo estimado de 3 mil millones de dólares anuales. Esto exige una inversión significativa en la protección de la infraestructura digital, la implementación de marcos legales robustos y la educación de los usuarios en materia de seguridad digital.

El marco legal y regulatorio para la economía digital en México aún se encuentra en una etapa de evolución. Es fundamental que las leyes y regulaciones se adapten a la velocidad de los cambios tecnológicos para fomentar la innovación, proteger los derechos de los consumidores y garantizar una competencia justa en el mercado digital.

El impacto en el mercado laboral tradicional es una preocupación legítima. La automatización de tareas y procesos impulsada por la digitalización puede generar la pérdida de empleos en ciertos sectores. Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estima que hasta el 40% de los empleos actuales en América Latina podrían ser susceptibles a la automatización en las próximas décadas. Para mitigar este efecto, es esencial invertir en programas de reconversión laboral, fomentar la adquisición de nuevas habilidades digitales y promover la creación de empleos en los nuevos sectores de la economía digital.

Finalmente, la creciente concentración de poder en un número limitado de plataformas tecnológicas globales plantea interrogantes sobre la competencia, la soberanía digital y la protección de los datos de los usuarios mexicanos. Es necesario analizar y, en su caso, implementar medidas que promuevan un ecosistema digital más diverso y competitivo. ♦

78.6% Es el porcentaje de penetración que tiene el Internet en México



20

CELEBRA NUESTRO ANIVERSARIO

En 2005 emprendimos un sueño: acercarte al mundo. Dos décadas después, con 7 sucursales, una matriz en Hidalgo y cientos de miles de paquetes entregados, celebramos no solo nuestro crecimiento, sino la confianza que tú has depositado en nosotros. ¡Gracias por ser parte de esta historia. Seguimos adelante, contigo y para ti!

TERRITORIO

México ha dejado de ser solo un País de manufactura para convertirse en un jugador estratégico en la creación de tecnología global. Desde semiconductores en Guadalajara hasta nubes digitales en Querétaro, el País fortalece su posición en la nueva economía del conocimiento. Entender esta transformación no es una opción: es clave para anticipar el futuro.



GUADALAJARA

Epicentro de la industria de semiconductores

Guadalajara, Jalisco, ha sido elegida por Foxconn y Nvidia para albergar la mayor planta mundial de fabricación de superchips GB200, diseñados para servidores de inteligencia

artificial. Este proyecto refuerza la posición de la ciudad como un hub tecnológico de relevancia internacional, atrayendo inversiones y talento especializado.



MONTERREY

Innovación y emprendimiento

El Tecnológico de Monterrey impulsa la investigación y el desarrollo a través de sus institutos y laboratorios especializados. Destaca la construcción del HUB de Inno-

vación y Emprendimiento Eduardo Garza T. Fernández, que busca fomentar la creación de soluciones tecnológicas y el emprendimiento en la región.

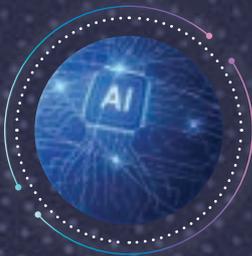


QUERÉTARO

Inversión en infraestructura digital

Amazon Web Services ha anunciado una inversión de 5 mil millones de dólares para construir una "ciudad digital" en Querétaro, destinada a ofrecer servicios de computación

en la nube, almacenamiento de datos e inteligencia artificial. Este proyecto generará miles de empleos y fortalecerá la infraestructura tecnológica del País.



COAHUILA

Hogar del Silicon Valley mexicano

Coahuila avanza hacia su consolidación como polo tecnológico en México con iniciativas como "Saltillo Valley", enfocadas en inteligencia artificial, big data, ciberseguridad y realidad virtual. Este clúster busca impulsar la economía

regional y generar empleos bien remunerados. La colaboración entre gobierno, empresas e instituciones educativas refleja el compromiso de la región por competir a nivel nacional e internacional desde la vanguardia tecnológica.

DIGITAL

CON IMPORTANTES INVERSIONES Y PROYECTOS EN DIVERSAS REGIONES DEL PAÍS, MÉXICO SE POSICIONA COMO UN ACTOR CLAVE EN EL DESARROLLO TECNOLÓGICO GLOBAL EN 2025



Foto: AdobeStock

Iniciativas del Gobierno

El Gobierno de México creará un centro de diseño de chips en 2025 y una planta de fabricación en 2026 con inversión privada. Estas acciones buscan fortalecer la industria tecnológica, reducir importaciones y posicionar al país en cadenas globales. La colaboración público-privada y la inversión en educación especializada serán claves para consolidar a México como líder en tecnología en los próximos años. ♦

TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL AULA

DESDE SOLUCIONES EN LA NUBE, HASTA ANALÍTICA PREDICTIVA, EPAM NEORIS MARCA LA PAUTA EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR EDUCATIVO

“La tecnología es el medio, no el fin”, sostiene José Ángel Flores, líder de la vertical de educación y salud en EPAM NEORIS. Con esta frase resume la filosofía con la que encaminan a las instituciones educativas, principalmente universidades, hacia la transformación digital.

Todo parte de entender a profundidad sus necesidades, con el objetivo de hacer más eficiente su operación, así como enriquecer el proceso de enseñanza-aprendizaje.

El principal reto no es técnico, sino humano. Flores sostiene que la universidad es el único lugar donde conviven todas las generaciones: desde baby boomers hasta Gen Z. Eso la convierte en un experimento vivo de lo que pasará después en las industrias, advierte.

Para lograr que todos adopten la tecnología, hay que diseñar procesos inclusivos, considerando desde docentes poco familiarizados con plataformas digitales, hasta estudiantes que esperan una experiencia tan fluida como Netflix.

“Los alumnos quieren que la universidad funcione como su celular, pero no siempre la infraestructura está lista para eso”, asegura.

Pero, ¿cómo ejecutan su labor? Por principio de cuentas, destaca que no imponen soluciones: las construyen junto con la institución.

“Primero hacemos un diagnóstico para ver dónde están. Porque si la brecha tecnológica y cultural es muy grande, grandes iniciativas no llegan a su objetivo”, explica Flores.

Ese diagnóstico permite priorizar intervenciones realistas: desde digitalizar tareas básicas hasta incorporar inteligencia artificial.

“A veces lo primero es simplemente que las tareas lleguen al celular del alumno, porque el correo ya ni lo ven”, comenta Flores.

RESPALDARSE EN DATOS

EPAM NEORIS apuesta por tecnologías que personalicen la experiencia del estudiante.

“Se dice muy fácil, pero hacerlo cuando tienes a 50 alumnos en un grupo es complejo. Ahí entra la analítica de datos”, comenta.

Con herramientas de analítica predictiva, la empresa ayuda a docentes a identificar patrones: estudiantes que participan activamente, pero no rinden bien en exámenes, o señales de deserción temprana.

“A lo mejor un alumno participó mucho, pero le fue mal en el examen. Eso dice algo. Si tienes un grupo de 10, te das cuenta; con 50, ya no”, ejemplifica.

Incluso exploran tecnologías que detectan emociones a través del rostro del alumno, lo cual, aunque no ofrece respuestas definitivas, sí aporta información que un experto puede interpretar.

“Eso no te dice nada por sí solo, pero te da datos que alguien con experiencia puede leer y actuar en consecuencia”, señala.

CASOS DE ÉXITO Y RESULTADOS TANGIBLES

Flores comparte ejemplos concretos de cómo EPAM NEORIS ha impactado positivamente a universidades.

En un caso, digitalizaron el proceso de diseño de nuevos cursos, que antes realizaban de forma manual y presencial.

“Lo que hicimos fue llevar ese proceso a una plataforma digital, donde todos los maestros podían colaborar en línea, documentar y aprobar planes de estudio”.

Otro ejemplo es la migración de plataformas a la nube, lo que resolvió problemas de lentitud en inscripciones y permitió escalar servicios durante picos de demanda.

Además, han creado modelos de analítica predictiva para anticipar la deserción estudiantil en el primer semestre, una etapa crítica.

“Si logras brincar el primer semestre, ya es muy probable que se gradúe. Identificamos señales como retrasos en pagos, ausencias o bajo rendimiento, para intervenir a tiempo, no después de que ya se fueron”, señala.

LA IA: UNA DISCUSIÓN ABIERTA

¿Y qué hay del impacto de las tendencias tecnológicas, en especial la Inteligencia Artificial (IA), en el futuro inmediato de la educación? El especialista señala que hoy por hoy, es una discusión abierta en el sector académico.

Al respecto, opina que la IA no debe percibirse como una amenaza para los docentes.

“La inteligencia artificial no es la enemiga del maestro. Hay que ver cómo, a través de la inteligencia artificial, le ayudas al alumno a mejorar su experiencia de aprendizaje”, añade.



PADEMIA, PUNTO DE INFLEXIÓN

“La pandemia quitó muchos tabús”, señala Flores. En su opinión, este periodo demostró que el problema no era la imposibilidad técnica, sino la falta de voluntad: todos los “nuncas”, se derrumbaron.

“Se demostró que sí se puede”, señala, para luego añadir que este cambio aceleró discusiones que habrían tomado años, si no es que décadas.

Ahora, nadie puede decir que no funciona.



José Ángel Flores

Para lograr ese objetivo, subraya la importancia de adaptar los modelos a los contextos específicos del sector educativo, para aprovechar el potencial de la IA, con modelos entrenados en contextos específicos.

Como empresa, apuestan por una relación de colaboración cercana, más allá del rol tradicional de proveedor.

“Nuestros directivos o nuestros consultores van a dar clases o pláticas y eso también nos hace un reality check constante”, afirma.

RETOS: GESTIÓN DEL CAMBIO Y RESPETO AL CICLO ACADÉMICO

Flores destaca que una transformación educativa exitosa requiere tiempo y alineación institucional. El ciclo académico no se puede interrumpir para implementar tecnología, lo cual representa un reto operativo.

Para atender estos desafíos, cuentan con un área especializada en gestión del cambio: ¿cómo comunicar?, ¿cómo informar?, ¿qué cosas culturales debes considerar?, entre otros temas a considerar.

Con respecto a las instituciones que aún se resisten a la transformación digital, Flores recomienda quitar el freno.

“La tecnología es el medio para lograr avanzar, lograr los objetivos y tener un mayor impacto en la sociedad. No le tengan miedo a la tecnología. Está para todos, solamente hay que aplicarla de la manera correcta”, concluye.

¿DÓNDE ESTUDIAN LOS HIJOS DE LOS EMPRESARIOS MÁS RICOS DE MÉXICO?

Por: Ana Laura Ramírez



Fotos: Freepik y cortesía

Para cada padre la educación de sus hijos es una prioridad en el desarrollo profesional. Una herencia educativa de calidad asegura un futuro prominente, por lo que es de suma importancia preocuparse por elegir instituciones formativas que cuenten con el plan académico adecuado y que, además, velen por la seguridad y privacidad de los estudiantes.

Estas son algunas de las universidades de las que han egresado los hijos de los empresarios mexicanos más poderosos

MÉXICO

TECNOLÓGICO DE MONTERREY (ITESM)

Ofrece una amplia gama de programas académicos, desde preparatoria hasta posgrado, con un enfoque en excelencia académica, innovación, emprendimiento y vinculación con la industria. Cuenta con 26 campus en México, además de 18 sedes y oficinas internacionales.

+Costo promedio por semestre \$160,000

***Egresado notable:** Carlos Bremer



UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉXICO (UAM)

Posee una red de universidades privadas católicas, con 16 campus, de los cuales tiene 10 instituciones en México, una en Chile, una en España, dos en Italia y dos más en Estados Unidos. Es conocida por su enfoque en liderazgo y formación integral de calidad.

+Costo promedio por semestre \$154, 695

***Egresado notable:** Carlos Slim Domit



UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS EN PUEBLA (UDLAP)

Ofrece una amplia variedad de programas académicos en diversas áreas como Artes, Ciencias Sociales, Ciencias, Ingeniería y Negocios. Se encuentra en el campus de la ex Hacienda Santa Catarina Mártir, en San Andrés Cholula, Puebla.

+Costo promedio por semestre \$107,700

***Egresado notable:** Gerardo Rodríguez Regordosa



UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA (IBERO)

Destaca por su enfoque jesuita en la formación integral de los estudiantes. Cuenta con campus en León, Puebla, Tijuana y la más reconocida es la de la Ciudad de México, en la zona de Santa Fe. Cuenta con 20 edificios identificados con las letras de la A a la T.

+Costo promedio por semestre \$151,000

***Egresado notable:** Emilio Azcárraga

INSTITUTO TECNOLÓGICO AUTÓNOMO DE MÉXICO (ITAM)

Una de las mejores instituciones para estudiar las carreras de Economía, Administración, Ciencia Política, Derecho y Relaciones Internacionales. Se encuentra en la Ciudad de México, con dos sedes, una en Álvaro Obregón y otra en Magdalena Contreras.

+Costo promedio por semestre \$142, 020

***Egresado notable:** Felipe Calderón



EXTRANJERO



UNIVERSIDAD DE NUEVA YORK (NYU)

Se ha convertido en una de las más prestigiosas universidades privadas de los Estados Unidos y del mundo, con más de 50 mil alumnos y un promedio de admisión del 15%.

+Costo promedio por semestre \$604,380

***Egresado notable:** Miembros de la familia Arango, dueña de Aurrerá.



UNIVERSIDAD DE STANFORD

Ubicada en California, cuenta con cuatro escuelas profesionales que se centran en grados de Derecho, Medicina, Educación y Negocios, siendo su programa de pregrado uno de los tres más exigentes de Estados Unidos.

+Costo promedio por semestre \$659,300

***Egresado notable:** Daniel Javier Servitje Montull

UNIVERSIDAD DE HARVARD

Ubicada en Cambridge, Massachusetts, es reconocida por su influencia, riqueza y posición en clasificaciones, lo que la ha convertido en una de las universidades más prestigiosas del planeta.

Cuenta con más de 371 mil ex alumnos, de los cuales 59 mil residen fuera de Estados Unidos.

+Costo promedio por semestre \$874,500

***Egresado notable:** Carlos Salinas de Gortari



UNIVERSIDAD TULANE

Institución privada de investigación en Nueva Orleans, Luisiana. Está organizada en 10 centros que se orientan a las artes, las ciencias y las profesiones especializadas.

+Costo promedio por semestre \$686,780

***Egresado notable:** Ricardo Salinas Pliego

INSTITUTO LE ROSEY

No es una universidad, sino un colegio interno de prestigio, conocido por ser uno de los más caros del mundo. Se encuentra en Rolle, Suiza, cerca del lago Ginebra. Cuenta con un departamento de orientación para ayudar a los estudiantes a aplicar a las mejores universidades del planeta.

+Costo promedio por semestre \$1,560,000

***Alumno notable:** Gonzalo Hevia Baillères





EUROAMERICAN
SCHOOL OF MONTERREY | CAMPESTRE
AN AFFINITAS SCHOOL

JOIN US!

Elementary & Middle School

Av. Alfonso Reyes #717
San Agustín Campestre, 66270 SPGG, N.L.
T. 81 8363.2895 | 81 8363.2095

Preschool

Río Tigris #1017
Jerónimo Siller, 66250 SPGG, N.L.
T. 81 8356.0095 | 81 8356.6336



eurocampestre.edu.mx



admisiones@eurocampestre.edu.mx



Euroamerican School of Monterrey
- Campus Campestre



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

**Schedule a
meeting or
contact us:**





Horacio Arredondo, Decano de EGADE Business School

30 AÑOS DE IMPULSAR LA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL EN AL

A TRES DÉCADAS DE SU APERTURA, EGADE BUSINESS SCHOOL DEL TECNOLÓGICO DE MONTERREY REAFIRMA SU PAPEL COMO REFERENTE DE INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y LIDERAZGO GLOBAL

En un entorno empresarial marcado por la disrupción tecnológica y la necesidad urgente de modelos más sostenibles, EGADE Business School, del Tecnológico de Monterrey, celebra 30 años de existencia como una de las escuelas de negocios más influyentes de América Latina.

Bajo el liderazgo de su decano, Horacio Arredondo, la institución reafirma su compromiso de formar líderes con capacidad de transformar organizaciones y sociedades.

“EGADE no solo ha formado líderes, ha ayudado a moldear una nueva forma de hacer negocios”, asegura Arredondo.

“Hoy tenemos egresados al frente de organizaciones como FEMSA y Cemex, lo que demuestra el impacto real que la escuela ha tenido en la región”, añade.

Desde su fundación, EGADE ha sido pionera en integrar la innovación y la sostenibilidad como ejes centrales de su propuesta educativa.

“En su momento fuimos pioneros en hablar de responsabilidad social; hoy lo somos en sostenibilidad e innovación empresarial”, destaca el decano.

Otro de sus diferenciadores clave es su proyección global. Con presencia en diversas ciudades de México y alianzas estratégicas internacionales, EGADE ha conseguido consolidar su prestigio fuera de las fronteras nacionales.

“Es probablemente la escuela más global de América Latina. Dondequiera que digo que vengo de EGADE, saben que estamos hablando de una institución seria, innovadora y de calidad académica”, afirma Arredondo.

El propósito que guía hoy a la escuela es claro: “Repensar el futuro de los negocios para impactar el desarrollo sostenible de América Latina”.

Esta misión, explica Arredondo, se apoya en tres pilares: una mirada renovada sobre el rol de las empresas, una identidad latinoamericana con proyección internacional y una fuerte convicción en el aporte de los negocios al progreso social.

RETOS Y PRIORIDADES AL 2030

De cara al futuro, la institución se plantea objetivos ambiciosos. “Al 2030 queremos ser un actor relevante en la evolución de los negocios en América Latina”, explica Arredondo.

Para lograrlo, EGADE se enfoca en tres líneas: fortalecer su liderazgo académico e investigativo, expandir su oferta en educación ejecutiva, y profundizar su proyección global con raíces latinoamericanas.

“Queremos ser esa escuela global que entiende la región y que ofrece soluciones desde y para América Latina”, afirma.

Arredondo también reconoce que los retos que enfrenta EGADE son reflejo de los desafíos del mundo empresarial actual: adaptación tecnológica, liderazgo en entornos inciertos y la necesidad de hacer a México más competitivo.

“Nos preocupa cómo México se inserta con más fuerza en las cadenas globales de valor. Aún tenemos un gran desafío en materia de productividad y eso pasa por invertir más en innovación y tecnología”, señala.

APUESTA POR EL TALENTO Y LA TECNOLOGÍA

Uno de los elementos clave de la estrategia de EGADE es su apuesta decidida por el talento global.

“Casi el 40% de nuestros profesores son internacionales y muchos de ellos están a la vanguardia de la investigación académica mundial”, dice Arredondo.

Además, la escuela ha sabido incorporar la tecnología en el proceso formativo más allá de la modalidad en línea.



La escuela de negocios nació en 1995

“Nuestra apuesta no es simplemente ser una escuela online; es usar la tecnología para aumentar la experiencia de aprendizaje, con simulaciones, realidad virtual y metodologías más allá del método de caso”, explica.

LÍDERES HUMANOS

Desde su rol como decano, Arredondo impulsa una visión de liderazgo basada en propósito, autenticidad y valores. “Buscamos formar líderes que movilizan desde el propósito. América Latina necesita líderes éticos, innovadores, pero también humanos”, expresa.

El decano también destaca la importancia de EGADE como espacio de encuentro entre la academia, la empresa y la sociedad civil.

“Pocas ciudades en América Latina han logrado una articulación tan potente como Monterrey entre empresa, gobierno y universidad. Nosotros queremos ser el puente que conecta esos mundos para construir soluciones a los desafíos sociales”, afirma.

Arredondo, originario de Uruguay, lleva más de dos años y medio al frente de la escuela. “Llegar a México ha sido

una experiencia increíble. Es un País con un potencial enorme, con una riqueza cultural impresionante y una calidez humana que me ha sorprendido desde el primer día”, dice.

“Lo que más me ha sorprendido es cómo en Nuevo León se diluyen los límites entre academia, empresa y gobierno. Es un modelo que funciona y que deberíamos replicar más en América Latina”, añade.

UNA ESCUELA PARA EL FUTURO

En el marco de su 30 aniversario, EGADE busca seguir creciendo como espacio de reflexión, innovación y transformación.

“Debe ser ese lugar donde surgen las ideas que empujan a México y América Latina hacia el futuro. Un ecosistema que desafía el status quo y genera progreso desde los negocios”, sostiene.

Con una comunidad activa en México y fuera de sus fronteras, y un compromiso firme con el desarrollo sostenible, EGADE Business School se proyecta no solo como una escuela de negocios, sino como un motor de cambio para la región.



FORMAR PERSONAS, NO SOLO PROFESIONISTAS

LA UDEM TRANSFORMA LA EXPERIENCIA UNIVERSITARIA CON UN MODELO CENTRADO EN EL ESTUDIANTE, QUE COMBINA FLEXIBILIDAD, FORMACIÓN INTEGRAL Y UNA VISIÓN INTERNACIONAL PARA PREPARAR A JÓVENES COMPROMETIDOS CON SU ENTORNO Y CAPACES DE IMPACTAR EN EL MUNDO



La educación ya no es como antes. Hoy los estudiantes no solo buscan aprender, sino hacerlo de formas distintas: a su ritmo, con mayor flexibilidad y en contacto directo con el mundo que los rodea.

Consciente de eso, la Universidad de Monterrey (UDEM) ha diseñado un modelo educativo que responde a las necesidades del presente, pero que también mira hacia el futuro.

Este modelo se construye desde tres frentes: el pedagógico, curricular y formativo. La primera parte tiene que ver con cómo se enseña y cómo aprenden los estudiantes. Aquí, el enfoque está totalmente en ellos: en sus intereses, en sus formas de aprender y en la manera en que se conectan con el conocimiento.

Atrás quedaron los métodos rígidos. Lo que se busca ahora es que cada estudiante participe activamente y encuentre sentido en lo que aprende. Luego viene el modelo curricular, que organiza la experiencia académica combinando teoría, práctica y reflexión.

No se trata solo de cursar materias, sino de vivir una trayectoria que incluye estudios generales, formación profesional, prácticas reales y un proyecto final que cierra el ciclo universitario. Y está también el modelo formativo, que es quizá lo que más distingue a la UDEM.

Aquí se apuesta por una formación integral, es decir, que el crecimiento personal vaya de la mano con el académico. El desarrollo físico, emocional, espiritual, social y hasta ambiental tiene un lugar dentro del modelo, a través de materias cocurriculares, actividades culturales y deportivas, servicio social y más.

MIRADA SOCIAL Y HUMANISTA

El corazón de este enfoque está en tres perspectivas que atraviesan todo: una mirada social y humanista, que invita a comprometerse con la realidad y con las comunidades y grupos más vulnerables de la sociedad, tanto a nivel nacional como internacional; una internacional, que prepara para actuar en contextos globales; y una multidisciplinaria, que rompe con las fronteras entre carreras y fomenta el trabajo con otras disciplinas.

Otro eje central del modelo es la flexibilidad. Esto significa que el estudiante tiene opciones para personalizar su camino: desde elegir horarios y modalidades, hasta construir un currículo con cursos electivos, certificados y experiencias fuera del aula.

Con este enfoque, la Universidad de Monterrey no solo forma a los líderes del futuro, sino a personas capaces de transformar su realidad con visión, empatía y responsabilidad. Un modelo hecho para los desafíos de hoy, y sobre todo, para las posibilidades del mañana.

LA UDEM EN CIFRAS

Actualmente, la UDEM tiene más de **21 mil alumnos** y ofrece **47 carreras profesionales**

- **4 programas de bachillerato**
- **19 programas de maestría**
- **21 especialidades de posgrado**
- **41 especialidades y subespecialidades médicas**
- **2 doctorados**



THE FUTURE BELONGS TO INNOVATORS

ARE YOU READY TO LEAD THE WAY?



**MASTER IN
BUSINESS
INNOVATION**

© CEDIM — INNOVATION PROGRAMS

LA NUEVA ERA DE LA INNOVACIÓN

La innovación no solo se trata de generar ideas brillantes, sino de implementarlas.

Sin embargo, muchas empresas fallan en este paso debido a culturas organizacionales que priorizan el statu quo sobre el cambio. La innovación implica transformación, y esto solo es posible si existe una cultura que impulse la creatividad, la colaboración y el aprendizaje de los errores.

Según Deloitte, el 89% de las organizaciones no están preparadas para construir la empresa del futuro. En este sentido, el talento humano es clave para vincular innovación, competitividad y crecimiento. El Foro Económico Mundial señala que "es el talento humano, no la tecnología ni el capital, el factor clave en el siglo XXI". Para innovar de manera efectiva, las empresas deben construir culturas que aprovechen las fortalezas humanas, en lugar de enfocarse únicamente en nuevas tecnologías. Sin una cultura orientada a resolver problemas reales del mercado, cualquier esfuerzo de innovación está destinado al fracaso.

En este contexto, las Human-Centered Organizations lideran el camino al alinear su cultura con las necesidades de los clientes y del mercado. Estas organizaciones se basan en seis fortalezas esenciales que les permiten mantenerse competitivas y adaptarse a los cambios de manera efectiva:

- 1. Propósito compartido:** Alinean estrategias y habilidades en torno a un objetivo común.
- 2. Growth Mindset:** Abrazan el aprendizaje continuo para mejorar y crecer.
- 3. Colaboración ágil:** Trabajan en equipos diversos, favoreciendo rapidez y flexibilidad para ajustar ideas y probar soluciones.
- 4. Empatía con el consumidor:** Ponen al cliente en el centro, buscando comprender sus necesidades ofreciendo soluciones personalizadas.
- 5. Systems Thinking:** Adoptan un enfoque integral y colaborativo para resolver problemas, considerando todas las variables.
- 6. Strategic Foresight:** Se anticipan al futuro y se adaptan con agilidad a los cambios.

Estas fortalezas permiten a las organizaciones unificarse, evitar errores repetitivos y enfocarse en soluciones que resuelvan problemas reales, en lugar de perseguir tendencias tecnológicas.

En la Innovation Talk Crafting a Culture of Innovation 2.0, celebrada en el campus Monterrey de CEDIM como parte del lanzamiento del Master in Business Innovation, Clynton Taylor, director ejecutivo de Wells Fargo y World Class Educator del programa, compartió su visión sobre cómo construir una nueva cultura de innovación. Clynton destacó la importancia de centrar las estrategias en las personas, adaptarse al cambio y mantener siempre el enfoque en las necesidades del cliente.



Bajo el liderazgo de Clynton, Wells Fargo ha integrado los principios de las Human-Centered Organizations para fomentar la innovación y transformación de manera efectiva. Su charla inspiró a los asistentes a adoptar estrategias culturales que promuevan el cambio, fomenten el aprendizaje y respondan a las demandas del mercado actual, sin perder de vista el impacto humano de sus decisiones.

**@CEDIM
INNOVATION
PROGRAMS**

Conoce más aquí

-  www.cedim.edu.mx
-  CEDIM Innovation Programs  +52 81 256 205
-  @cediminnovationprograms  818262-2200
-  Innovation Programs | CEDIM  admisiones@cedim.edu.mx
-  @CEDIMInnovationPrograms  posgrados-mex@cedim.edu.mx





Ángel Casan Marcos, rector de la U-ERRE

FORMAR PROFESIONISTAS DE VALOR

LA U-ERRE VIENE DE CELEBRAR SUS 55 ANIVERSARIOS, DE CONTAR CON LA PRESENCIA DE TAWAKKUL KARMAN EN UNA CONFERENCIA ACADÉMICA Y DE ORGANIZAR UN FORO CON HARVARD. TODO ESTO COMO UN REFLEJO DEL MODELO EDUCATIVO QUE HA TRASCENDIDO Y GENERADO UN IMPACTO SOCIAL

“Hablar de la evolución de una casa educativa es un tema continuo. Tratar de encajonarla en los últimos cinco o tres años a veces no es tan justo”, dice Ángel Casan Marcos, rector de la U-ERRE, al inicio de nuestra conversación.

Quizá, el cambio que más se recuerde es el de hace 13 años, cuando pasó de UR a U-ERRE. Pero esto no sólo implicó el nombre, sino una transformación en su modelo educativo que ponía punto final a la ortodoxia, abriendo camino a los diálogos para formar alumnos capaces de construir ciudadanía.

EL FUTURO NO EXISTE, ES HOY

La inteligencia artificial, el blockchain, el internet de las cosas, la ciberseguridad, la nanotecnología, entre otros avances,

han hecho que el mundo cambie de forma sustantiva. Y entonces educar como sucedía hace décadas ya no tiene sentido.

La sociedad de hoy demanda egresados que sean parte de la transformación. Los alumnos sólo están unos cuantos años en las aulas y durante ese tiempo hay que dar lo mejor como institución.

“Tenemos que prepararlos para que sean capaces de evolucionar y de desarrollarse en el futuro. Nosotros les ayudamos a encontrar su pasión y a identificar un proyecto de vida que sea una ruta hacia la plenitud”, afirma.

La casa de estudios tiene clara su misión con la sociedad: entregar profesionales capaces de construir una economía vibrante que brinde oportunidades. Porque cuando esto existe, muchos problemas se empiezan a resolver, como es el caso de la desigualdad.

DE MAESTROS A COACHES

Anteriormente, las universidades buscaban tres cosas: generar conocimiento, enseñarlo y certificarlo. Hoy, gracias a muchos movimientos tecnológicos, el aprendizaje está en todos lados, entonces ya no se vuelve un tema de conocimiento, sino de cómo se aprende.

De ahí que la U-ERRE haya evolucionado en el concepto de maestro, redefiniendo su rol en las aulas. Ya no hay más profesores, ahora se vuelven coaches.

“Muchas veces es su consejero, pero no para que dictamine o reserve, lo que hace es retar a los estudiantes y al espacio de aprendizaje para que desarrollen ideas. El coach está enfocado en el mejor de los laboratorios: la vida real. Porque queremos que se enfrenten a la realidad, aprendan de ella y la cuestionen”.

Siguiendo esta misma línea, la institución propone en su modelo una combinación entre trabajo y escuela, para que las cuestiones que aprenda en la vida diaria pueda discutir las en las aulas. Dejando de lado los ejemplos de los libros.

FORMAR PERFILES MULTIDISCIPLINARIOS

Ser profesionista no es lo que era hace 20 años. Se requiere que los contadores no sólo sean contadores y que los ingenieros no sólo sean ingenieros. El mundo de hoy requiere egresados multidisciplinarios.

Por ello, los esfuerzos se han centrado en preparar a alumnos que aprendan a aprender y a desaprender sin miedos. La institución sabe que parte de su tarea es cuidar el futuro, y la mejor manera de hacerlo es desarrollando este tipo de perfiles capaces de reaccionar antes situaciones de quebranto y sin poner en riesgo los proyectos.

Pero más allá del conocimiento que se adquiere, es necesario construir profesionales éticos, con valores bien cimentados y que tengan al ser humano en el centro de las decisiones. “Desarrollar talento que sea capaz de generar valor con responsabilidad social, con respeto por el planeta y con cuidado de los derechos humanos”, afirma.

TODO SE TRATA DEL BIEN COMÚN

Cuando le preguntamos al rector sobre cuál es el compromiso con la sociedad su primera respuesta fue concreta:



La U-ERRE cuenta con campus en el centro de Monterrey y en Valle Alto

“La Universidad Regiomontana no está hecha para que a través de los estudios confirmemos lo que sabemos, está hecha para retar lo que sabemos”.

+86,026 egresados a lo largo de la historia

+4,500 alumnos estudiando en campus

+450 alianzas empresariales para realizar prácticas y servicio social

“Nosotros también vamos a pasar un examen como institución”. Esta casa de estudios busca que el desempeño de sus alumnos hable por sí solo y demuestre que lo que se aprendió en la universidad fue de gran valor para construir una ciudadanía más justa.

“En 25 años la gente va a decir, ‘¿qué tan bien lo hizo la Universidad Regiomontana con estos cambios y estas evoluciones que ha tenido? ¿Qué tan positivos fueron sus egresados y egresadas? ¿Qué tanto contribuyeron al orden? ¿Qué tanto fortalecieron una sociedad más justa y libre?’. Eso es lo que te van a juzgar como institución y esa es de fondo nuestra tarea: crear comunidad y construir ciudadanía”.

El compromiso que se tiene es grande, pero la U-ERRE está dispuesto a tomarlo por el bien común, por el simple hecho de hacer de México un mejor país en el que florezcan las oportunidades, se establezca una sociedad más justa y se viva con plenitud.

EL FUTURO SE CONSTRUYE CON EDUCACIÓN

LA UANL HA CRECIDO DE SEIS ESCUELAS A CONVERTIRSE EN LA TERCERA UNIVERSIDAD PÚBLICA MÁS GRANDE DE MÉXICO. CON SIETE CAMPUS, PRESENCIA INTERNACIONAL Y UNA FIRME APUESTA POR LA INNOVACIÓN, CONTINÚA SIENDO MOTOR EDUCATIVO Y SOCIAL EN EL NORTE DEL PAÍS, RUMBO AL 2040. ESTE ES UN RECUENTO DE SU HISTORIA

Era un 25 de septiembre de 1933 cuando el sentido de la educación en el estado cambió. Mil 864 estudiantes, 218 profesiones en seis escuelas y cuatro facultades fueron parte del inicio de la Máxima Casa de Estudios: la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Las facultades de Derecho y Ciencias Sociales, Medicina, Ingeniería, Química y Farmacia, así como la Escuela Normal; la Escuela Industrial; la Escuela Industrial de Labores Femeniles Pablo Livas; la Escuela de Enfermería y Obstetricia; y la Preparatoria Técnica Álvaro Obregón, fueron las instituciones que iniciaron este movimiento en pro de la educación.

La UANL buscaba formar profesionales y generar conocimiento, adaptándose a las necesidades de la sociedad, para que fueran capaces de contribuir al desarrollo del estado y de México. Porque, como dijo Nelson Mandela, “la educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo”.

UNA CIUDAD PARA UNIVERSITARIOS

En respuesta al crecimiento económico y social en el estado, se proyectó la construcción de la Ciudad Universitaria de Nuevo León con el apoyo del



LA UANL ASPIRA A CONSOLIDARSE COMO UNA INSTITUCIÓN PÚBLICA DE EXCELENCIA ACADÉMICA, INCLUYENTE, EQUITATIVA, HUMANISTA Y LÍDER INTERNACIONAL EN EDUCACIÓN, INNOVACIÓN E INVESTIGACIÓN”

SANTOS GUZMÁN LÓPEZ
RECTOR DE LA UANL

sector empresarial, gubernamental y de la comunidad regiomontana.

Las obras comenzaron en 1949 y un año más tarde, el 5 de junio, se colocó formalmente la primera piedra; siendo inaugurada en 1952. Los primeros edificios fueron el de las facultades de Derecho e Ingeniería Mecánica y Eléctrica, junto a la Alberca Olímpica.

Posteriormente se realizaron la construcción de aulas, laboratorios, bibliotecas, estadios y demás instalaciones académicas, científicas, tecnológicas, deportivas y administrativas, entre ellas, la Torre de Rectoría que llegó en 1961.



Fotos: Cortesía



AULAS AL ALCANCE DE TODOS

A 92 años de su inicio, Ciudad Universitaria sigue siendo el epicentro, en donde se concentran la mayoría de las facultades. Pero se ha extendido, ahora con siete campus universitarios y seis unidades académicas ya en función para acercar la educación a todos los jóvenes.

Hoy son 29 preparatorias y 26 facultades, pero el número irá en aumento, no por nada es la casa de estudios con mayor oferta académica del norte de México y la tercera universidad pública más grande del país.

La sociedad cambia y con ello aumenta la necesidad de nuevos profesionistas que cumplan con las demandas actuales. La UANL ya trabaja en ello formando a profesionales competentes y socialmente responsables, con plena conciencia del entorno y comprometidos con el desarrollo sustentable, científico, tecnológico y cultural por el bien de Nuevo León y de México. Y la mejor manera de acercarnos a un futuro brillante es por medio de la educación.



Santos Guzmán López,
rector de la UANL

PRESENCIA INTERNACIONAL

La UANL va por una mayor presencia en el mundo, hoy cuenta con 36 programas de doble titulación en España, Estados Unidos y Portugal, en los cuales actualmente se encuentran 606 estudiantes. Además, 67 programas educativos cuentan con acreditación internacional y existen 45 convenios de movilidad académica para que sus alumnos exploren otros países mientras se forman académicamente.

COBERTURA

- 80 planteles en 34 municipios
- 7 campus
- 12 centros comunitarios

11 unidades académicas

- 6 en operación
- 1 en construcción
- 4 en proyecto

Hoy se tienen nuevas metas, en un escenario donde la globalización nos ha alcanzado y lo que sucede al otro lado del mundo repercute en México, la Universidad Autónoma de Nuevo León tiene la mira en el 2040, donde planea consolidarse como una institución pública de excelencia académica, incluyente, equitativa, humanista y líder internacional en innovación e investigación de vanguardia.

BASTIONES DE EXCELENCIA

La UANL ha forjado esta historia éxito desde el pilar de la educación, pero también han tenido grandes logros en el deporte, investigación, sustentabilidad, innovación, así como el arte y cultura. Estos cimientos, en conjunto, definen la identidad de la Máxima Casa de Estudios y su fuerte compromiso por el desarrollo de México.

TIGRES DOMINA EL DEPORTE

Los estudiantes de la UANL han demostrado que también son buenos en la cancha de juego, hasta 2024 han ganado 19 campeonatos en la Universiada Nacional, 17 de ellos de forma consecutiva.

En total hay 47 mil 274 deportistas, 565 de ellos son de alto rendimiento. En los Juegos Olímpicos de París 2024, ocho atletas representaron a la Máxima Casa de Estudios, tres de ellos en los paralímpicos.



INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

- **1 mil 296 SNII** (Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores)
- **Profesores de tiempo completo:** 1 mil 350
- **619 líneas** de generación y aplicación del conocimiento
- **Verano de la Investigación (PROVERICYT):** 9411 estudiantes y 576 docentes
- **Mujeres en la Ciencia:** 1 mil 530 alumnas y 104 investigadoras
- **Programa Tecnolochicas:** 8 mil 856 estudiantes

270
Cuerpos académicos



218
MIL 946
estudiantes
actuales

UANL EN DATOS

- 51 mil 129 egresados
- 26 países con presencia de la UANL
- 399 programas educativos
- 36 programas de doble titulación con España, EU y Portugal
- 1,089 estudiantes en movilidad académica
- 1 mil 296 profesores en el Sistema Nacional de Investigadoras e Investigadores



SERVICIOS A LA COMUNIDAD



Hospital Universitario:
2 millones 580 mil 297



Personas beneficiadas:
+ 2 millones



INVENCIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Portafolio Tecnológico UANL:

- 644 invenciones solicitadas
- 461 títulos o registros otorgados IMPI
- 209 patentes
- 82 modelos de utilidad
- 170 diseños industriales
- **Participación de programas de emprendimiento:**
2 mil 623 personas



SUSTENTABILIDAD

La UANL ha ganado la distinción de la universidad más sustentable de México ocho veces consecutivas de Ranking GreenMetric.



ARTE Y CULTURA

- 82 bibliotecas
- **Acervo bibliográfico y hemerográfico:** 1 millón 981 mil 986



Fotos: Cortesía

LA VERDAD DEL EMPRENDIMIENTO

Por Bertha Wario



CON UNA HONESTIDAD BRUTAL, PAOLA VILLARREAL CARVAJAL RETRATA EL ECOSISTEMA DE STARTUPS MEXICANAS EN SU LIBRO "CREANDO UNICORNIOS". SUS HALLAZGOS APUNTAN MENOS AL GLAMOUR DEL ÉXITO Y MÁS A LOS SACRIFICIOS, PRIVILEGIOS, EGO Y SALUD MENTAL QUE ACOMPAÑAN EL VIAJE EMPRENDEDOR

“Hay días que estoy en una conferencia celebrando logros, y otros en los que lloro sola en mi oficina”, dice Paola Villarreal Carvajal, autora del libro “Creando unicornios. El futuro del emprendimiento está en México”, que retrata las historias de los fundadores de startups mexicanas con un tono más realista que triunfalista.

Desde su experiencia como periodista y emprendedora, Paola ha sido testigo de lo que ocurre detrás del telón del emprendimiento: agotamiento, crisis de identidad, falta de capital, redes excluyentes y un exceso de expectativas que pueden estrellarse contra la realidad.

La idea del “emprendedor exitoso” ha sido idealizada, considera. Lo sabe porque ha estado de ambos lados: en el escenario y en la trincheras. Y es que dirige su propia firma de relaciones públicas, Paola Villarreal - Entrepreneur Agent®, enfocada en emprendedores y líderes de negocios.

“Hay una narrativa oficial de que si trabajas duro y tienes pasión, vas a triunfar. Pero eso no siempre es cierto. Puedes hacer todo bien y aun así no despegar”, asegura la joven regiomontana, que en el 2024 fue seleccionada como una de las 100 emprendedoras más inspiradoras de México, por la ASEM (Asociación de Emprendedores de México).

EL VALOR DE EMPRENDER

En su libro, Paola entrevista a líderes de empresas como Clip, Konfío, Clara y Nowports, entre otras. Un hallazgo sorprendente fue que ninguno de los fundadores tenía como objetivo volverse unicornio (empresas valuadas en más de mil millones de dólares).

Lo que sí tenían en común era una ventaja estructural: la mayoría estudió en universidades como Harvard, Stanford o Columbia.

“Eso te da acceso a redes, contactos, capital, y una manera distinta de pensar. No es solo el diploma, es el ecosistema que te rodea”, explica.

Pero volver a México con ideas de Silicon Valley no siempre es sencillo.

“Aquí no hay infraestructura ni cultura empresarial sólida. Los trámites te comen, el SAT es una pesadilla, y el acceso a capital está reservado para pocos”, dice.

Aun así, reconoce que hay talento, voluntad y resiliencia. Definitivamente, el emprendedor mexicano es creativo, es valiente y sabe adaptarse.

“Pero no podemos seguir operando en modo supervivencia”, advierte.

La experiencia de Paola también está marcada por el camino orgánico: nunca levantó capital externo. Todo en su empresa ha sido financiado con esfuerzo propio, lo que le da otra perspectiva.

“Yo sé lo que es ver si te alcanza para pagar la nómina o no. Es algo que muchas veces no se cuenta cuando se romantiza el emprendimiento”, señala.

EL EGO, EL DESGASTE Y EL MIEDO DE PERDERSE A UNO MISMO

Uno de los grandes temas del libro —y de su experiencia personal— es el ego.

“Muchos emprendedores (que alcanzan el éxito) se pierden. Empiezan a salir en medios, a dar conferencias, a recibir premios... y se olvidan de por qué emprendieron”, dice.

Ella misma confiesa que durante años fue imposible separar su nombre de su empresa.

VALORES PARA EMPRENDER

Según Paola Villarreal, hay cualidades que sí o sí, requieren lo emprendedores:

- **Respeto:** hacia ti mismo y los demás.
- **Pasión:** necesitas amar lo que haces para resistir.
- **Enfoque:** saber administrar tu tiempo y energía.
- **Humildad:** para aprender de otros, sin creértela de más.
- **Locura (controlada):** porque sin un poco de insensatez, no arriesgas.
- **Valentía:** para enfrentar el miedo constante de no saber qué sigue.

“Sentía que si a la empresa le iba mal, era porque yo estaba mal. Me estaba perdiendo como persona”, reconoce.

Fue hasta que empezó a cuidarse —tomar terapia, hacer pilates, entre otras actividades— que comenzó a recuperar el equilibrio.

“Emprender también es decidir quién quieres ser. No todo tiene que ser productividad”, advierte.

La salud mental, dice, sigue siendo una falla estructural del sistema.

“Muchos emprendedores se quiebran, pero nadie habla de eso. Hay ansiedad, insomnio, crisis de pánico, burnout... y cero redes de contención. Por fortuna ya empezamos a hablar más del tema, pero falta mucho”, comenta.

A eso se suma otro problema: la soledad. “Hay días en que dudas de todo. Te cuestionas si vale la pena, porque estás sacrificando tiempo con tu pareja, tu familia, tus amigos”, opina.

Además, la cultura de colaboración aún es incipiente. “Nos hace falta tejer más puentes entre ciudades. Dejar de pensar que Monterrey es mejor que Guadalajara o que la Ciudad de México. Estamos muy fragmentados”, señala.

Mientras no se compartan los aprendizajes, dice, seguirán tropezando con las mismas piedras.



Paola Villarreal Carvajal, autora del libro "Creando unicornios"

“Emprender también es decidir quién quieres ser. No todo tiene que ser productividad”

MUJERES EMPRENDIENDO

Paola tiene claro que ser mujer no la ha limitado ni mermado sus oportunidades. Pero eso sí, advierte que muchas mujeres no levantan la mano, no se suben al escenario ni se adueñan del micrófono.

“Y eso también es un acto político: decir ‘sí quiero estar’, ‘sí quiero ser parte’, aunque dé miedo”, destaca.

Para ella, las redes de apoyo son clave. En Monterrey, forma parte de grupos de WhatsApp donde otras emprendedoras se acompañan.

“Ahí nos desahogamos, pedimos consejos y lloramos juntas, si es necesario. Eso también es emprender”, agrega.

Paola no cree en fórmulas mágicas ni en discursos vacíos. Su libro no es una receta para “crear unicornios”, sino una invitación a construir un ecosistema más sano, más humano y más honesto.

“No se trata de hacer empresas gigantes. Se trata de crear algo con propósito, con valores, con impacto. Y, sobre todo, sin perderte en el camino”, puntualiza.

CÓMO EMPRENDER SIN PERDER EL EQUILIBRIO

JUSTO AL CONVERTIRSE EN MAMÁ, ANA CRISTINA OVALLE MAIZ SE LANZÓ A LAS AGUAS DEL EMPRENDIMIENTO, UNA AVENTURA QUE, DESDE SU EXPERIENCIA, ES MÁS DISFRUTABLE EN COMPAÑÍA

Ana Cristina Ovalle Maiz no se describe como la típica emprendedora que desde joven tenía un plan de negocios bajo el brazo. Su historia comenzó más tarde, con una hija pequeña, recién casada y con la “espinita” de querer crear algo propio.

“Siempre tuve esa inquietud de querer hacer algo mío. Pero antes de emprender, para mí fue clave haber trabajado en empresas. No cambiaría por nada la escuela que me dio el corporativo”, dice.

Comunicóloga de formación, Ana Cristina empezó su carrera profesional en TV Azteca, en un programa matutino, mientras aún estudiaba. Luego migró al área de ventas corporativas y relaciones públicas de Grupo CLEBER, en la industria automotriz.

“Ahí estuve casi ocho años. Aprendí de procesos, estructura, responsabilidad. Todo eso hoy lo aplico en mis negocios”, explica.

Ese aprendizaje fue esencial para lanzarse a su primer emprendimiento: Quero Quero, un salón de belleza exprés que combina secado, maquillaje, uñas y café.

“Me invitan al proyecto mis socias, Vale Meade y Cata Lara. Me dijeron: ‘A ti siempre te ha encantado el tema de la belleza’. Y sí, aunque no lo he estudiado formalmente, es algo que siempre me ha apasionado”, reconoce.

El concepto nació de una observación práctica: las mujeres van de un lugar a otro buscando servicios exprés y algo para tomar. ¿Por qué no unir ambos mundos? Así nació el modelo de *Quero Quero*, que ahora cuenta con dos sucursales, en Bosques del Valle y Plaza Nativa.

Tras la salida de Cata Lara, hace unos meses, se sumó Martha Madero, experta en estrategia digital, con quien están desarrollando una línea propia de productos.

Tras el éxito de Quero Quero llegó Pixie kids, una estética infantil.

“Mi amiga de toda la vida, Ana Cecilia Ballí, me pidió consejo para su negocio. Terminamos siendo socias. Estaba a punto de tener a mi segundo bebé y le dije: ‘Va, 50/50’. Ha sido un acierto enorme”, dice con entusiasmo.

Actualmente, Ana Cristina emplea a más de 20 personas entre ambos proyectos.

¿El reto más grande? “El manejo de personal. Porque el negocio es de servicios, todo depende del capital humano. Hay que tratarlos bien, capacitarlos, motivarlos. Ellos están aquí más tiempo que en sus casas”, advierte.

EMPRENDER CON ESTRUCTURA

Para Ana Cristina, emprender no significa hacerlo sola. Por el contrario, el trabajo en equipo ha sido una de las claves.

“Yo no soy de trabajar sola, me gusta la sociedad. Nos hemos dividido muy bien los roles según nuestras fortalezas y el porcentaje de participación”, comenta.

Además, valora tener aliadas en quienes apoyarse. Porque aunque el negocio esté bien estructurado, siempre puede pasar algo.

“Saber que alguien más puede cubrirte te da paz, sobre todo siendo mamá”, reconoce.

La organización es fundamental para equilibrar sus roles. “Me levanto a las 6:00, hago ejercicio, dejo a los niños y me dedico al negocio hasta la 1:00. Unos días me enfoco en Quero Quero, otros en Pixy Kids. Por la tarde, trato de estar con mis hijos. También cuento con un equipo increíble que me apoya en casa, mi mamá, mis hermanas y mi esposo, que a veces me dice: ‘Estás loca’. Pero aquí estamos, cumpliendo lo que me prometí”, dice.

EMPRENDER NO ES PARA TODOS

Una de sus reflexiones más honestas tiene que ver con la moda del emprendimiento. “Siento que hay una presión de que si no emprendes, no eres exitoso. Y no es cierto. Em-

prender es muy difícil y no es para todos. Puedes ser igual de exitoso trabajando para alguien más, siendo *freelancer* o colaborador”, opina.

A quienes quieren emprender, les aconseja planificación sin parálisis. En su opinión, nadie está al 100% listo, nunca.

“Si ya tienes una idea, lánzate. No te quedes con la cosita de que nunca lo intentaste. Pero si no emprendes, tampoco pasa nada. Eso no te hace menos”, comenta.

Otra lección importante ha sido la innovación. “Todo cambia tan rápido que lo que es tendencia en la mañana, ya no lo es en la tarde. Para mí, innovar implica observar, estudiar, y sobre todo escuchar: a tus clientes, a tus empleados, a tu entorno. A veces por ir rápido no escuchamos”, señala.

PROPÓSITO Y GRATITUD

Ana Cristina no pierde de vista su propósito: crear espacios que den empleo y bienestar.

“Si el día de mañana ya no estoy, me llevo el orgullo de saber que apoyamos a muchas personas, que formamos gente, que ayudamos a mejorar su día”, dice.

La mayor satisfacción, dice, son los comentarios espontáneos de sus clientas.

“Una vez una señora me dijo: ‘Venía teniendo un muy mal día. Entré a Quero Quero y salí como nueva’. Eso me marcó. O las mamás en Pixy Kids que agradecen que tengamos un espacio listo para todo tipo de niños, incluidos aquellos neurodivergentes. Eso me confirma que estamos en el camino correcto”, añade.

Su lema, el que guía su vida profesional y personal, es simple pero poderoso: “*Be good, do good*”. Sé buena persona y haz el bien. Y eso, en sus palabras y acciones, lo está logrando.

“Todo cambia tan rápido que lo que es tendencia en la mañana, ya no lo es en la tarde. Para mí, innovar implica observar, estudiar, y sobre todo escuchar: a tus clientes, a tus empleados, a tu entorno”



EL LADO BUENO DE LA LECHE

CAPRI LAC NACIÓ DE UN DILEMA MUY PERSONAL: CÓMO ALIMENTAR A UN HIJO CUANDO EL SISTEMA NO OFRECE ALTERNATIVAS. ¿EL RESULTADO? UN PRODUCTO QUE GRAN PARTE DE MÉXICO YA ESPERABA

Fue con el nacimiento de su primer hijo que todo cambió. Como muchos padres primerizos, José Juan Reyes enfrentó una marea de emociones nuevas, pero también una preocupación inesperada: su bebé no toleraba la leche. Y no sólo eso. Ninguna de las fórmulas en el mercado parecía ser una opción viable. El diagnóstico fue intolerancia a la lactosa y resistencia a la proteína bovina.

Ese momento marcó el inicio de Capri Lac. “Más que un producto o una marca es nuestra inspiración ya que nace de la necesidad de crear alimentos saludables para mis hijos”, recuerda. Sin embargo, el producto resultó ser ideal para toda la familia, especialmente para niños, adultos mayores y para quien busca alternativas más saludables.

DEL LABORATORIO A LA MESA

Desarrollar un producto alimenticio desde cero (y uno basado en leche de cabra, además) ha sido un camino cuesta arriba, pues como dice José Juan: “ser los primeros cuesta el doble de esfuerzo”.

Hoy su oferta se extiende a seis diferentes productos segmentados en tres nichos de mercado (familiar e infantil, gourmet y suplementación alimenticia), todos a base de leche de cabra, libres de conservadores y aditivos, con ingredientes naturales y orgánicos.

Su crecimiento no ha sido casualidad, en realidad también ha sido impulsada por una gran comunidad de médicos, nutriólogos y especialistas de la salud que ven en Capri Lac una alternativa más saludable. Confiando en que la marca puede formar parte del desayuno escolar, el café por las mañanas y hasta del postre.

SOBREVIVIR A LOS TIBURONES

En el camino hubo muchos “no” por respuesta que casi lo frenan. Como fue en el caso de Shark Tank México. “Todos soñamos con escuchar ‘tenemos un trato’, pero el descubrir lo que existe detrás de un ‘estoy fuera’ también es clave en el éxito”, sostiene. Y es que, José Juan presentó su pitch en la novena temporada sin conseguir una oferta de los tiburones.



José Juan Reyes, fundador de Capri Lac

“Transformar paradigmas de sabores es nuestro principal objetivo y ser una alternativa más saludable en el mercado es nuestra principal misión para descubrir el lado bueno de la leche”

Si esto lo hubiera detenido, Capri Lac no hubiera continuado. Contrario a lo que se pensó, su participación generó gran ruido e incluso lo acercó más a la mesa de las familias mexicanas y le dio visibilidad en diversas latitudes.

El resto es historia, hoy se encuentra disponible en HEB, Super Mode, Super Naturista, Alsuper, Farmacias San Pablo, Mercado Libre y Amazon. Pero esto es sólo el comienzo.

José Juan tiene claro que lo que sigue es cruzar fronteras y seguir innovando en diversas especialidades de alimentos de alta gama.



Instagram: @Caprilac.mx
Facebook: Capri Lac Oficial
Twitter: www.caprilac.mx

Checka el canal de YouTube de Shark Tank México y revisa el pitch de Capri Lac



¿TUVISTE SUERTE? NO, TUVISTE UN BUEN BROKER.



CONTACTA A LOS EXPERTOS

Renta, vende o compra
con los que saben.



(81) 2104 5808
numabrokers.com

f @ in
[@numabrokers](https://www.facebook.com/numabrokers)



LA PRÓXIMA STARTUP DEL SECTOR INMOBILIARIO

¿TE IMAGINAS TENER UNA BASE DE DATOS CON TODAS LAS PROPIEDADES EN VENTA O RENTA DE TODA EL ÁREA METROPOLITANA DE MONTERREY? LA IDEA ESTÁ MÁS CERCA DE LO QUE SE CREE

Desde muy joven Norberto supo que quería emprender, pero no buscando ser su propio jefe, como sucede en muchas otras historias. Su caso era diferente, las ideas llegaban una tras otra y con ello la necesidad de intentar crear algo desde cero.

A los 21 años tuvo su primer acercamiento con los negocios, en aquella ocasión desarrolló un sitio para contratar cantantes y grupos musicales en eventos sociales. Después vinieron más intentos; en total fueron 11 hasta llegar a Ubify.

Comenzar fue complicado, incluso en momentos pensó en tirar la toalla, sin embargo, eran los comentarios de todo aquel que escuchaba la idea lo que mantuvo esas ganas de continuar.

“FUE MUY DESGASTANTE TRABAJAR DE LUNES A DOMINGO, NOS QUEDÁBAMOS HASTA LAS 11 DE LA NOCHE ARMANDO PITCH CON MI EQUIPO. ES MUY COMPLICADO, PERO UNO TIENE LA ILUSIÓN DE QUE FUNCIONE”.



Norberto Emanuel Rodríguez Lozano, director de Ubify

REINVENTAR EL REAL ESTATE

La idea llegó mientras trabajaba como asesor de bienes raíces, ahí detectó una necesidad que no había sido atendida. Y es que, aunque hoy en día existen portales en donde se publicitan, todavía existe un gran porcentaje de propiedades con letreros de venta y renta que no están disponibles en internet.

Bajo este contexto es que nació Ubify, una herramienta que funciona como una red colaborativa en la que los conductores pueden fotografiar casas, locales y terrenos que tengan un anuncio de venta o renta, alimentando una base de datos a la cual tendrán acceso los asesores, ayudando a depurarla.

Es decir, los brokers ya no tendrán que recorrer calle por calle buscando propiedades. La labor queda simplificada a través de un portal.

“Realmente no sabemos cuántas propiedades existen así y nosotros estábamos atacando ese mercado que nadie había visto y lo estamos digitalizando”, sostiene.



DE ASESOR A DESARROLLADOR

Además de impulsar la transformación digital del sector inmobiliario, Norberto también ha comenzado a construir desde otro frente: el desarrollo de tierra.

Su entrada al desarrollo inmobiliario no fue casualidad, sino una evolución natural tras años de conocer el sector desde adentro, detectar oportunidades y entender lo que realmente genera valor. Hoy también es respaldado por su sociedad en Cronos Desarrollos.

“Nos dimos cuenta de que no sólo teníamos la visión tecnológica, sino también el conocimiento operativo para desarrollar desde cero”, detalló.

Ahora, como socio en Maljut Desarrollos, lidera Serena Sector Granados, un proyecto horizontal y campestre ubicado en Montemorelos, a 2.7 km de Carretera Nacional y a minutos del río Pilón. Pensado para quienes buscan una conexión con la naturaleza sin perder accesibilidad y proyección, gracias al crecimiento en plusvalía.

El proyecto está en marcha y abierto a inversión privada, siendo una oportunidad real para quienes buscan participar desde el origen en desarrollos bien planeados y con fundamentos sólidos.

ÉXITO DESPUÉS DEL FRACASO

Tras años de conocer el mercado inmobiliario y detectar las deficiencias desde la parte operativa, Norberto tiene claro que el futuro de los bienes raíces también es digital.

Actualmente Ubify está en fase de desarrollo, sin embargo ya comienza a generar ruido en Guadalajara y Ciudad de México, incluso en países como Colombia y Perú.



Ubify busca crear una base de datos para agentes inmobiliarios

“CON ESTO PODEMOS MAPEAR DE MANERA MASIVA CUALQUIER ESTADO. YA LO PROBAMOS EN CANCÚN Y ESTADO DE MÉXICO, Y DESDE CUALQUIER CIUDAD SE PUEDE HACER”.

Con este proyecto que ahora pone en marcha, Norberto busca democratizar el acceso a la información, y es que, como dice, hay quienes solamente colocan una lona y esperan a que llegue el cliente, sin dejar rastro en algún sitio web o red social.



Edificio Connexity,
Av. Alfonso Reyes 2612,
Local 11, Col. Del Paseo
Residencial, Monterrey, N.L.
(81) 3474-4604
Serena Sector Granados
(81) 3474-4604



Jesus Meade, Isaac González y David García, socios fundadores de Territorial

LOS GENIOS DETRÁS DE LAS ENCUESTAS CON IA

SUS NOMBRES SON DAVID GARCÍA, IESUS MEADE E ISAAC GONZÁLEZ, PERO EN CONJUNTO SON TERRITORIAL, UNA CASA ENCUESTADORA QUE HA DESARROLLADO UN SISTEMA ÚNICO QUE TRADUCE LA OPINIÓN PÚBLICA EN DATOS ESTRATÉGICOS QUE FACILITAN LA TOMA DE DECISIONES

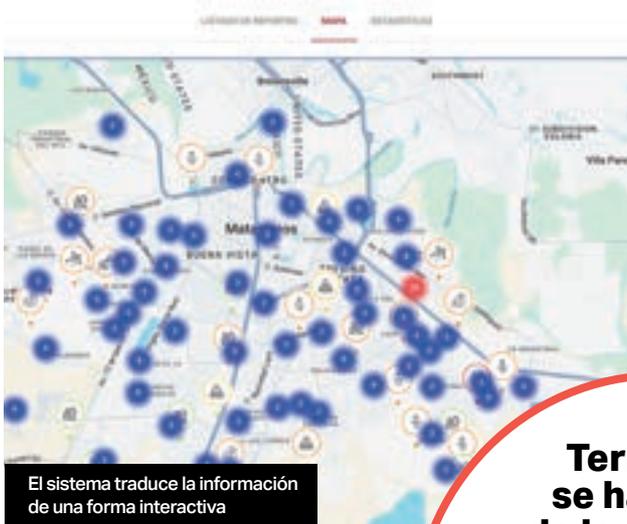
Territorial nació hace nueve años como un sistema de tecnología de rentabilidad electoral, en el que se utilizaba la cartografía digital, la geolocalización y las bases de datos. Pero ahora el panorama es distinto, con la irrupción de la IA y nuevas herramientas tecnológicas nace en el sector de mercado una nueva innovación de levantamientos con un énfasis en el omnicanal con el usuario y la interacción como el objetivo principal.

La asertividad que han tenido sus estudios le ha abierto camino con el sector empresarial y marcas comerciales que buscan conocer el comportamiento de sus productos y servicios con el público. Hoy, la firma colabora en otros rubros como el de seguridad, deporte, cultura, educación, y en lo social hablando del análisis de

las tendencias en redes sociales. Territorial fue la única casa encuestadora que se atrevió a predecir el resultado del programa La Casa de los Famosos en donde las encuestas fueron un espejo del resultado final.

Territorial ha estado detrás de muchas encuestas que se han vuelto conversación a nivel local y nacional, quizá recuerdes el reciente estudio que apunta que Tigres tiene más aficionados que Rayados. Pero este es sólo un ejemplo.

¿Qué ha hecho que Territorial sea de las opciones más importantes de las compañías y diversos actores sociales? Su metodología estratégica y su constante evolución de la que David García, director de Marketing; Jesus Meade, director Comercial; e Isaac González, director de Tecnología nos hablan.



¿CÓMO INFLUYEN LAS ENCUESTAS EN LAS DECISIONES?

A simple vista pareciera que el fin es conocer la opinión pública, pero no. Estos estudios ayudan a los líderes de diferentes rubros a conocer la percepción de una comunidad y su situación actual para tomar decisiones informadas.

Por ejemplo, si se detecta que el principal problema de un sector es la falta de luminarias, eso puede ayudar a los gobiernos a tomar acción sobre ello e identificar zonas y heredarle datos para un correcto análisis del micro segmento.

Territorial se ha salido de la caja de lo ordinario, creando una marca innovadora, disruptiva y que presenta resultados con creatividad para democratizar la información.

EL MÉTODO

Su sistema ha sido diseñado específicamente para recabar información precisa, apoyado con herencias de datos y bases de datos para el correcto cruce y análisis de información por distintas variables. “Las encuestas telefónicas están a punto de extinguirse, es una realidad que hoy la gente te cuelga o simplemente no dan clic y no se concluye la interacción. Estamos trabajando con todos esos sesgos para eliminarlos del sistema y buscar respuestas efectivas y validas, así como interacciones a través de distintos canales, siempre buscado mejorar la participación y reducir la tasa de rechazo”, detalla Isaac.

Y es que, su mayor aliado ha sido la tecnología para realizar un cruce de datos tal y como lo exige un método científico. “La matemática nos dice que tenemos un período, necesitamos obtener tantos participantes para que la muestra sea válida con el porcentaje de error que nosotros buscamos”, agrega Isaac.

NADA MÁS QUE LA VERDAD

“Para nosotros hay algo muy importante que se llama veracidad”, dice firmemente Iesus, tomando con valentía su responsabilidad legal y moral como casa encuestadora.

Y este compromiso se sostiene desde su rigor científico, pues cada muestra es respaldada con evidencias de todo el proceso.

Pero existe otro punto importante, y ese es la forma en que se comunican los resultados. “Cuando haces un estudio y lo puedes hacer atractivo a la vista, las redes sociales lo intensifican y ya simplemente no lo scrollean. Y eso es lo que busca Territorial, la innovación y la creatividad”, señala David.

ESTRATEGIAS QUE EVOLUCIONAN

Las encuestas telefónicas están muriendo, es una realidad. La inseguridad y los hábitos de las nuevas generaciones están acabando con ellas. Pero esto no es un freno, es una reinención. La migración hacia otros canales es algo en lo que han trabajado desde antes de que este fenómeno se diera.

El uso de internet, las redes sociales y las nuevas tecnologías han sido clave para obtener información que conduzca a los resultados. “Estamos innovando para hacerlo omnicanal y que podamos recibir datos de todos lados”, menciona Iesus.

La garantía de éxito no es más que su método científico y la plataforma que han desarrollado para lograr traducir grandes bases de datos en mapas interactivos y presentaciones creativas que dejan de lado al Excel.

CON LA MIRA EN EL FUTURO

El siguiente paso para Territorial es ser la primera casa encuestadora con incentivos para sus participantes. La razón es simple, existe una tasa de rechazo que buscan reducir. “Van a poder participar en rifas. Que la empresa sea socialmente responsable por haberles quitado un minuto de su tiempo”, comenta David.

Pero esto va más allá de aumentar las estadísticas, lo que se busca es una mayor participación para conocer la voz de la comunidad y la opinión pública de distintos rubros de forma verídica y que esto ayude a los líderes de distintos sectores a trabajar en pro de la sociedad.

Conoce más aquí:

TERRITORIAL



www.territorialencuestas.com.mx

(81) 2388-7866

info@sistematteritorial.com

territorialsistema

@territorialmx

PLAYERS®

OF LIFE

Cada edición es una oportunidad, ¡llega al público correcto!

Conoce nuestras temáticas mensuales y conecta con lectores interesados en tu sector.



PLAYERS
RESTAURANT
AWARDS

Próximas ediciones:

Julio

Legal (Abogados y notarios)

Agosto

Marketing y GREEN-ESR-ISOs

Septiembre

Gastronomía (Restaurantes, chefs y proveedores)

Octubre

Salud (Doctores, clínicas, hospitales y wellness)



¡Anúnciate con nosotros!



Torreón - Saltillo - Monterrey - Guadalajara



Escanea para más información



PLAYERS of Life: Revista - Monterrey



CUANDO EL EMPRENDIMIENTO SE ENCUENTRA CON LA ESTAFA: LA HISTORIA DE PEDRO



Gustavo Fuentes
Analista Bursátil
@GusFuentes_

Emprender es una aventura que muchos inician con entusiasmo, sueños y ganas de salir adelante. En la actualidad, plataformas digitales y trabajos freelance permiten a personas de todo el mundo generar ingresos desde casa, manejar su propio tiempo y desarrollar habilidades valiosas.

Sin embargo, en ese mismo universo digital también se esconden trampas disfrazadas de oportunidades.

LA HISTORIA DE PEDRO

Pedro, un joven traductor freelance, decidió apostar por su talento. Tras meses de trabajo duro, construyendo su reputación en grupos de Facebook y foros especializados, un día recibió un mensaje que parecía una verdadera joya: una empresa editorial necesitaba traducir un manuscrito completo del inglés al español, y estaban dispuestos a pagar 2 mil 500 dólares. La oferta era atractiva, el proyecto parecía serio y Pedro, confiando en su experiencia, aceptó sin dudar.

El trabajo fue entregado en tiempo y forma, con una calidad impecable. La empresa quedó “satisfecha” y le comunicaron que el pago se realizaría mediante un banco digital poco conocido. Le pidieron que abriera una cuenta en esa entidad, lo cual hizo, y al poco tiempo apareció en su nuevo perfil bancario el monto acordado. Todo parecía marchar bien... hasta que quiso transferir el dinero a su cuenta habitual.

Para hacerlo, le informaron que necesitaba un “código especial de liberación” y que, además, debía registrar su cuenta con una identificación de la empresa, ambos trámites que requerían un pago previo. Pedro, aún confiando, propuso que el importe fuera descontado del dinero ya depositado, pero le respondieron que esa no era la mecánica.

La urgencia por recibir el pago y no perder el trabajo lo llevaron a enviar 300 dólares de su propio bolsillo. Después de eso, el silencio fue absoluto. La página del banco dejó de funcionar y los contactos desaparecieron. Pedro había sido víctima de una estafa.

QUE NO TE SUCEDA

Existen algunos puntos que debes considerar para que esta historia no sea la tuya:

- Verifica la identidad del contratante.
- Usa plataformas seguras con sistema de pagos integrados (Upwork, Fiverr, etc.).
- Desconfía de pagos demasiado altos sin contrato claro.
- Nunca pagues por recibir dinero.
- Consulta foros o comunidades antes de aceptar trabajos dudosos.

Este tipo de engaños son más comunes de lo que parece. Muchas personas, sobre todo quienes recién comienzan a trabajar como freelancers o emprendedores digitales, desconocen los mecanismos de pago seguros y los signos de alerta de una posible estafa. Las promesas de grandes pagos por trabajos sencillos, el uso de bancos no reconocidos, las exigencias de pagos anticipados y la presión por actuar rápido son algunos de los elementos más frecuentes en este tipo de fraudes.

¿Qué podemos aprender del caso de Pedro?

Primero, que la prevención es clave. Antes de aceptar un proyecto, especialmente si el pago parece demasiado bueno para ser verdad, es importante investigar a fondo a la empresa o persona que contrata. Buscar referencias, verificar su presencia en redes sociales o páginas web legítimas, y consultar en comunidades de freelancers puede hacer una gran diferencia.

Segundo: nunca se debe pagar por cobrar. Ninguna empresa seria exige a sus colaboradores que paguen tarifas por acceder a su propio dinero. Los bancos reales no solicitan “códigos secretos” a cambio de depósitos, ni hacen trámites fuera de los canales oficiales.

Finalmente, es fundamental que los nuevos emprendedores se informen y compartan estas experiencias. Hablar de las estafas no es motivo de vergüenza, al contrario, ayuda a construir una comunidad más sólida, consciente y preparada. Pedro perdió 300 dólares, pero su historia puede salvar a muchos otros de caer en la misma trampa. Porque emprender no solo se trata de buscar oportunidades, sino también de aprender a reconocer los riesgos del camino. ♦





75 AÑOS
TECNOGRÁFICOS®

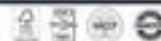
IMPRESIÓN EN ALTA GRÁFICA



 (81) 19 99 65 00

 ventas@tecnograficos.com.mx

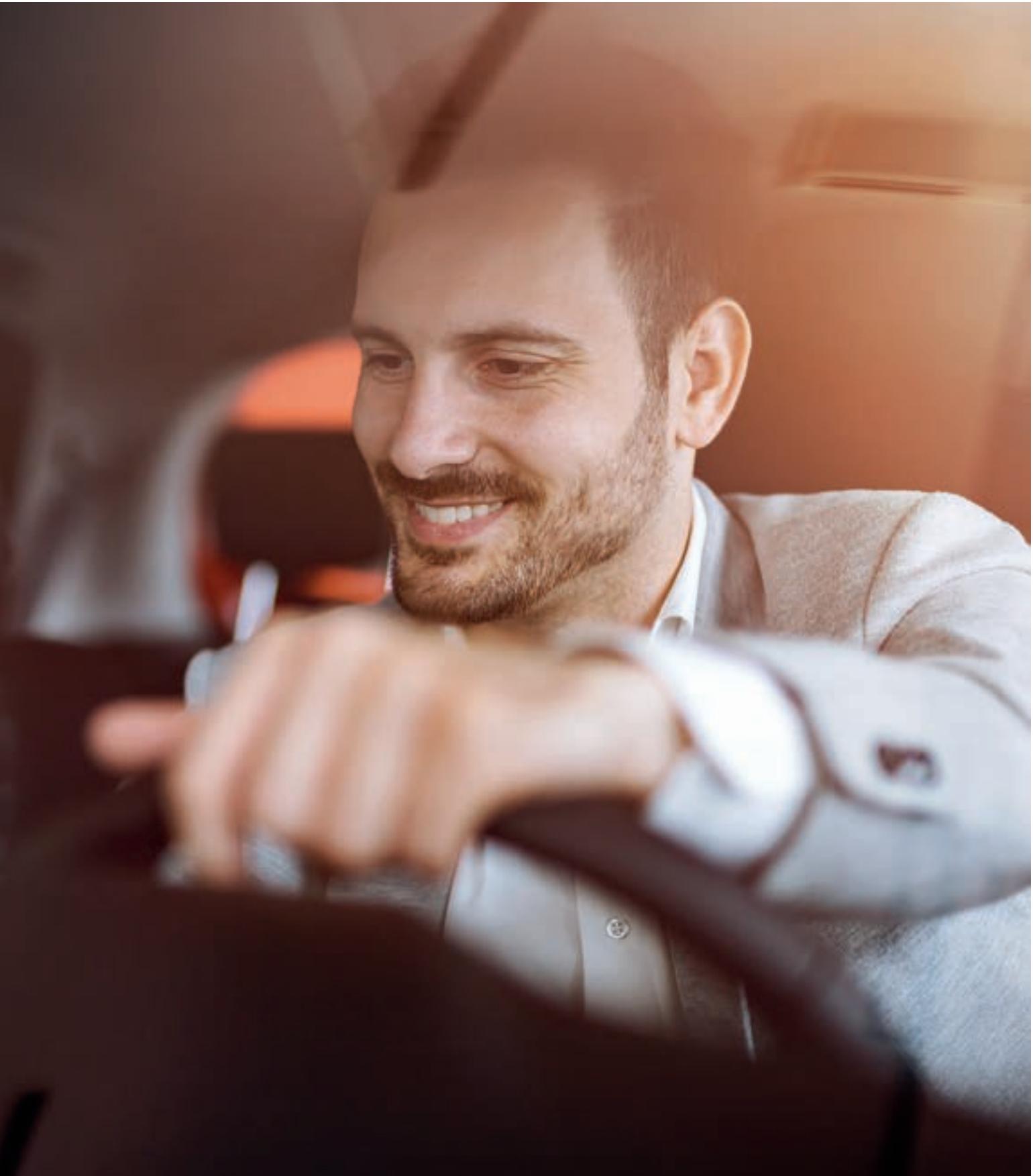
 tecnograficos.com.mx



Tecnología que te lleva más lejos

cleber.com





CLEBER



Presentación del programa Ayudamos a Cuidar con Amor

POR UNA MEJOR SALUD MATERNAL

LA SALUD DE LAS MUJERES EMBARAZADAS Y SUS HIJOS HOY IMPORTA MÁS QUE NUNCA, PRUEBA DE ELLO ES LA NUEVA ESTRATEGIA QUE SE HA IMPLEMENTADO EN EL ESTADO PARA GARANTIZAR UN ACOMPAÑAMIENTO OPORTUNO Y REDUCIR COMPLICACIONES

Durante los últimos tres años se han visto grandes beneficios en el sector salud de Nuevo León, sobre todo para los menores de edad, un grupo poblacional con el que se ha hecho especial énfasis para priorizar su bienestar.

Actualmente se encuentran en marcha programas que ofrecen atención médica gratuita y de calidad, tal es el caso de Cuidar tu salud, Cobertura universal contra el cáncer infantil, Cobertura universal ¡Oye!, y Asistimos con amor. Este último ahora evoluciona, dando inicio a una nueva etapa con Ayudamos a Cuidar con Amor.

BIENESTAR DE MADRES E HIJOS

La finalidad de este programa es simple: salvaguardar la integridad tanto de las madres como de sus bebés. Y esto se logrará a través de visitas domiciliarias que realizará una cuadrilla de enfermeros capacitados para dar seguimiento médico y emocional desde la etapa de gestación hasta el parto.

“Es un propósito que nos convoca como sociedad y gobierno comprometido con las mujeres y bebés de nuestro estado: garantizar una atención digna, oportuna y amorosa para las embarazada y recién nacidos”, destacó Mariana Rodríguez, titular de AMAR a Nuevo León durante la presentación de Ayudamos a cuidar con amor.

La estrategia incluye el uso de un pasaporte materno y forma parte de la política de cobertura universal de salud en Nuevo León, en este se hará un registro puntual de la atención médica que reciba la mujer durante la gestación y el bebé una vez que nazca, ya que durante el período de cuarentena se pueden presentar complicaciones.

“Este pasaporte es para dar seguimiento, para monitorear y para que todas aquellas mujeres embarazadas o que acaban de dar a luz tengan al Estado de su lado”, mencionó el gobernador Samuel García.



Con el pasaporte se realizará un seguimiento puntual



El programa busca crear un vínculo entre el sector salud y la sociedad



El propósito es crear un mejor vínculo con la maternidad

EN TRES AÑOS SE HAN REALIZADO 49 MIL 900 VISITAS DOMICILIARIAS, ATENDIENDO A 35 MIL 912 MUJERES Y 34 MIL 677 RECIÉN NACIDOS.

SALVAR DOS VIDAS

Para la secretaria de Salud, Alma Rosa Marroquín, este acompañamiento continuo será clave para prevenir riesgos durante y después del embarazo, además de disminuir las complicaciones en los recién nacidos. Tal y como se ha realizado en los últimos tres años.

Por este motivo es que el programa Asistimos con Amor dio paso a Ayudamos a cuidar con amor, ampliando así las visitas del cuerpo de enfermeros desde el período de gestación, garantizando al menos cinco revisiones prenatales.

“Esta iniciativa de salud pública nace del compromiso firme de reducir la mortalidad y morbilidad materna y neonatal en nuestro estado. Sabemos que cada embarazo es una oportunidad para salvar dos vidas”, señaló la titular de AMAR a Nuevo León.

El programa garantiza la atención digna, oportuna y amorosa a las mamás y bebés del estado. La intención de esta estrategia es generar un vínculo social sano en el que las mujeres embarazadas y todo el personal médico estén involucrados.

LA SECRETARÍA DE SALUD LOGRÓ REDUCIR LA MORTALIDAD MATERNA EN TRES AÑOS, PASANDO DE 55.1% A 19.6% POR CADA 100 MIL NACIMIENTOS ESTIMADOS.

“Cuidar con amor tiene una misión clara: acompañar a las mujeres que están gestando vida en un camino de salud, autocuidado, información y atención emocional”, recaló la secretaria de Salud. Con esta estrategia no sólo se busca salvaguardar la vida de las madres, también se tiene la misión de asegurar la salud de las infancias de Nuevo León desde el momento en que nacen.

ESTRATEGIA A FONDO

Se realizarán visitas domiciliarias para dar seguimiento médico y emocional desde la gestación y hasta el postparto.

Ayudamos a Cuidar con Amor contará con un pasaporte en el que se llevará un registro puntual de la salud de las madres y sus hijos.

Se contará con el apoyo de 51 enfermeros, quienes realizarán recorridos por todo el estado para velar por el bienestar de mujeres embarazadas y recién nacidos.

El programa busca prevenir y disminuir riesgos y complicaciones durante y después del embarazo tanto en la mujer como en el bebé.



DE LOS MUSEOS A LOS PANORÁMICOS

CUALQUIER LUGAR TIENE CABIDA PARA EL ARTE, INCLUSO LAS CALLES. ASÍ NACE LA IDEA DE ARTE EXPUESTO, UNA PLATAFORMA QUE BUSCA LLEVAR LA BELLEZA DE LAS GALERÍAS AL DÍA A DÍA DE AUTOMOVILISTAS Y TRANSEÚNTES



A TRAVÉS DEL ESPACIO PÚBLICO, ARTE EXPUESTO LLEVA LAS IDEAS DE ARTISTAS CONTEMPORÁNEOS A LA VIDA COTIDIANA DE LAS PERSONAS

Alguna vez Andy Warhol dijo “el arte es lo que dejas salir”. Él se refería a esa libertad creativa que hay detrás de cada obra. Es una invitación a liberar las emociones, ideas y pensamientos a través de un proceso artístico que desemboca en la autenticidad de una pieza.

Hoy vemos que los museos y galerías albergan los trabajos de los artistas, pero ¿qué pasaría si salen de los muros? Dejando salir el arte, como dijo literalmente el destacado representante del pop art.

Responder esta pregunta no tiene que ser imaginativa. En realidad, esto ya ocurre en nuestra ciudad con una iniciativa que busca democratizar el arte a través del espacio público.

NUEVAS FORMAS DE CONECTAR

Su nombre es Arte Expuesto y ha estado en marcha desde 2021, buscando ponerle punto final a una idea que estipulaba que las obras eran un privilegio y derecho de unos cuantos. Aunque la afirmación es arcaica, prevalece hasta nuestros días.

El proyecto comparte el arte contemporáneo desde el espacio público, llevándolo más allá de los museos, exponiéndolo en pantallas panorámicas para convertirse en parte del paisaje urbano y acercándolo a todos. Desde una banqueta, un edificio o la ventana del coche, todos pueden experimentar los sentimientos que provoca admirar una pieza.

Arte Expuesto ha hecho un gran trabajo para convertirse en una galería al aire libre. La curaduría y gestión de exposiciones logran esa mirada fresca y significativa para quienes encuentran estas obras en el camino.

UN PROPÓSITO REFLEXIVO

En estos cuatro años, Arte Expuesto ha dado cabida a las voces emergentes y consolidadas del arte contemporáneo. Sus creaciones se vuelven parte del panorama de la ciudad al mismo tiempo que crean un puente que une a la sociedad con la reflexión y la diversidad cultural.

Se trata de una ventana abierta a la creatividad que invita al diálogo, a la contemplación, la inspiración y al descubrimiento; dejando salir todo eso a lo que Warhol llamaba arte.

ENTRE LOS ARTISTAS QUE HAN PARTICIPADO CON ARTE EXPUESTO ESTÁN EL REGIO ARMANDO DE LA GARZA, EL OAXAQUEÑO AMADOR MONTES Y LA ESTADOUNIDENSE ANNETTA KAPON.

ARTE EXPUESTO®

Instagram icon @arteexpuesto

ANIMAL CALZADA

UNA TRAVESÍA ENTRE EL SUSHI Y TACO BAR

Animal es el lugar perfecto para quienes quieren disfrutar sushi y tacos de trompo en un solo lugar: una terraza vibrante donde la propuesta gastronómica creada por el Chef Mitsunori Ichikawa desarrolla sabores mexicanos con espíritu japonés en nigiris con toques cítricos, makis, dumplings de short rib y tacos de trompo especial hecho de rib eye, pork belly y arrachera preparados al fuego. Todo está creado con ingredientes fresquísimos y técnicas impecables y se acompaña con cocteles creativos y frescos, música agradable y un ambiente social que invita a quedarse.

La carta es amplia, pero si es tu primera vez (o aunque no lo sea), hay cinco platos que no fallan.



SOFT KING

Un rollo de sushi que combina agemono de jaiba concha suave, Ora King Salmón, aguacate y mango en su interior, envuelto en mamenori con ajonjolí y acompañado de salsa miso yuzu, creando una armonía perfecta entre dulce y salado.



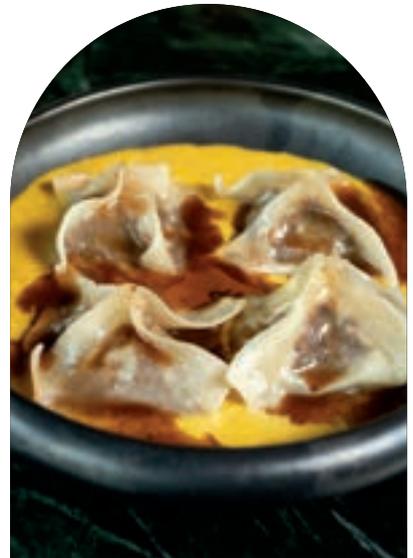
SEXY FISH

Una combinación de Akami aleta azul, Ora King Salmón, totoaba y ponzu serrano que deleita con su frescura y equilibrio de sabores.



TACO ANIMAL

Una reinterpretación del taco tradicional, con papada de puerco y trompo especial sobre una tortilla de harina recién hecha, que ofrece una explosión de sabores y texturas.



DUMPLING DE SHORT RIB

Delicados dumplings rellenos de short rib, servidos sobre un cremoso ají amarillo que aporta un toque picante y suave al paladar.



TOTOABA BLACK TRUFFLE

Un platillo que destaca por su sofisticación, donde la totoaba se realza con el sabor intenso de la trufa negra, ofreciendo una experiencia culinaria única.

Animal Calzada ya ha sido reconocido con el Six Star Diamond Award —y sí, eso dice mucho— pero más allá del premio, lo que realmente te convence es la coherencia con la que todo está armado: servicio impecable, cocina arriesgada, atmósfera envolvente y su terraza relajada con la vista más atractiva de Calzada.

¿Plan entre amigos o una cita relajada? Animal siempre se antoja. ¡Su terraza te espera!

ANIMAL

@/animalcalzada

8182876238

ANIMAL



AMAMOS  VERANO

@animalcalzada

LA JOYA COQUETA DE GRUPO LOS ARCOS

CABANNA: UN RESTAURANTE CON IDENTIDAD PROPIA QUE REINTERPRETA LA COCINA DEL PACÍFICO EN UN AMBIENTE MÁS LIBRE, CASUAL Y PENSADO PARA DISFRUTARSE ENTRE COCTELES Y BUENA COMPAÑÍA

Desde su apertura en 2012 en Culiacán, Sinaloa, Cabanna ha transformado la forma de disfrutar la cocina del Pacífico. Su esencia está en lo casual, en lo espontáneo, en esa mesa que se llena de amigos, música y sabores frescos, sin sacrificar calidad. Aquí, la experiencia es más libre, más relajada, y siempre deliciosa.

SABORES QUE CUENTAN HISTORIAS

La propuesta culinaria de Cabanna mantiene el compromiso con los ingredientes del Pacífico, presentados en preparaciones que combinan platillos tradicionales con toques innovadores. La tostada de atún azul, por ejemplo, ofrece cubos de atún fresco con un sutil toque oriental, mientras que los quesitos Cabanna combinan camarón, costra de queso, aguacate y un aderezo especial de la casa.

Los quesitacos de res presentan arrachera con costra de queso y aguacate, una fusión que resalta los sabores de la carne con la suavidad del queso. El mangochile de pescado ofrece una mezcla refrescante y picante, curtido en aguachile de mango y chile habanero. Y la pizza gobernador, una reinterpretación del clásico taco gobernador, combina machaca de camarón con queso y salsa de tomate sobre una base crujiente.



Tostada de Atún Azul



Mangochile de Pescado



Quesitaco



Pizza Gobernador



Coctelería Destiladas de Fruta

AMBIENTE QUE INVITA A QUEDARSE

Cabanna se siente fresco desde que llegas. Todo está pensado para que la pases bien: espacios abiertos, buena luz, terrazas amplias y una barra que siempre está en movimiento. El ambiente es casual pero bien cuidado, y la vibra invita a soltarte, pedir algo al centro y quedarte más de lo que planeabas. Aquí el sabor del Pacífico se disfruta sin prisas, entre cocteles bien servidos, buena música y momentos que no necesitan tanto protocolo.

Cabanna continúa la tradición de Grupo Los Arcos al ofrecer productos del mar de la más alta calidad, directamente desde el Pacífico. Cada platillo refleja el cuidado y la pasión por la gastronomía que ha distinguido al grupo por más de cuatro décadas. Es un lugar donde la innovación y la tradición se encuentran para brindar una experiencia culinaria única.

CABANNA

www.cabanna.com.mx
CabannaMonterrey

@cabannarestaurant

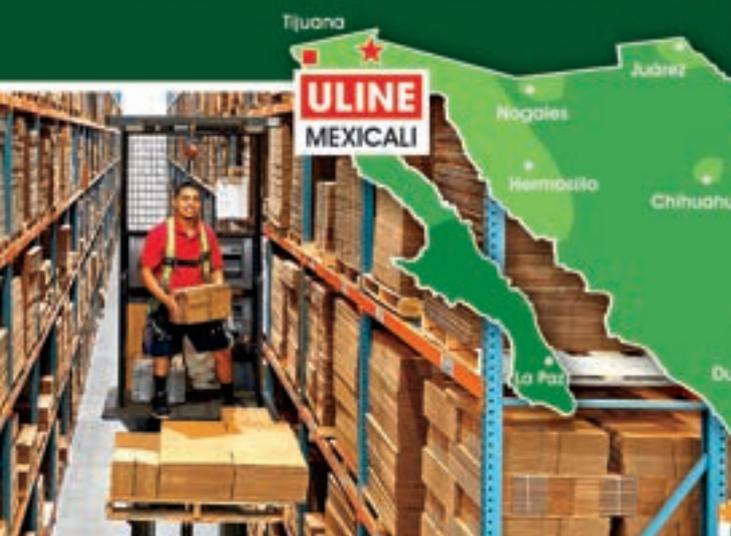
Conoce más aquí:



ULINE

ESPECIALISTAS EN MATERIAL DE EMPAQUE

PRODUCTOS BÁSICOS PARA EL ALMACÉN



CENTROS DE DISTRIBUCIÓN EN MEXICALI Y MONTERREY



ULINE VENTAJAS:

- Gran variedad de productos siempre EN EXISTENCIA
- Ordene antes de las 6 PM para ENVÍO EL MISMO DÍA
- DOS CENTROS DE DISTRIBUCIÓN para brindarle un mejor servicio
- Extraordinario SERVICIO A CLIENTES disponible 24/7

800-295-5510
uline.mx

¿TRABAJAR EN ESTADOS UNIDOS?



Rogelio Segovia
Socio fundador de Think Talent

En una ocasión, platicando con la Directora de Recursos Humanos de una organización con sede en Monterrey, pero con operaciones en Estados Unidos y varios países de Latinoamérica, me contaba lo difícil que es mover o transferir a un empleado mexicano a cualquier País de la región.

En términos generales —me decía— no tenemos movilidad de mexicanos hacia Latinoamérica, a diferencia de lo que ocurre cuando se trata de enviar gente a Estados Unidos. Las personas en México están deseosas de ser expatriadas a aquel País, incluso cuando el componente económico no representa una mejora significativa.

Recordé esta historia hace unos días, mientras leía un artículo de Juan Valles, titulado: “No te vayas a trabajar a Estados Unidos”.

En dicha publicación, Valles —también autor del libro “Tu carrera profesional es un maratón”— advierte sobre la idea errónea de emigrar a países desarrollados en busca de una “mejor calidad de vida”. Propone entenderla en tres dimensiones: la urbana —que depende del Municipio y suele ser alta en países avanzados—; la intangible —que abarca salud, emociones y relaciones personales, y es responsabilidad individual—; y la tangible —que requiere ingresos suficientes para sostener el estilo de vida deseado—.

Valles sostiene que esta última —la calidad de vida tangible— depende del nivel profesional alcanzado, especialmente a partir de posiciones como Director o Vicepresidente, donde los ingresos permiten vivir sin carencias, aunque sin lujos desmedidos.

Para llegar a la conclusión que da título a su artículo, el autor compara el poder adquisitivo real entre ciudades: con 100 unidades monetarias en Ciudad de México o Monterrey se puede vivir de forma similar a alguien que gasta 200 en Houston o 300 en Nueva York o Zúrich. Así, la calidad de vida “de puertas hacia adentro” puede ser equivalente, aunque la urbana sea distinta. La clave está en entender bien estas tres dimensiones para tomar decisiones informadas y realistas sobre dónde y cómo vivir.

Coincido, en gran medida, con lo que menciona Valles. El gran dilema surge cuando hablamos de un componente clave para el bienestar y desarrollo integral del ser humano:



la dimensión urbana —como él la llama—, que definitivamente impacta también en la intangible.

Vivir en México cada vez es más complicado. Las principales ciudades del País están contaminadas, son inseguras y tienen el tráfico colapsado. Y quizá el área metropolitana de Monterrey sea el mejor ejemplo.

Para los niveles C+, B y A —clase media, alta y alta-alta, que son el público objetivo del artículo de Valles—, adquirir vivienda en Monterrey es prácticamente imposible. Los jóvenes, hoy en día, incluso ven lejano tener una vivienda similar a la de sus padres, lo cual podría apuntar a un freno en la movilidad social.

Por eso, muchas veces, la opción de mudarse a Estados Unidos, aun cuando en la dimensión tangible no exista un incremento en el estilo de vida deseado, sigue siendo atractiva.

Hace un par de semanas, “The New York Times” hablaba de la facilidad y accesibilidad para encontrar vivienda en aquel País, en entornos serenos, pero con servicios suficientes para mantener una buena calidad de vida. Como puede ser el norte del Estado de Nueva York, donde ejecutivos encuentran el equilibrio perfecto: naturaleza, aire limpio, áreas verdes y cercanía con pequeñas ciudades llenas de cultura y comodidades. Todo esto con un presupuesto de entre 600 mil y 800 mil dólares, es decir, entre 10 y 13 millones de pesos mexicanos.

Y claro, alguien podría decir —con justa razón— que con ese monto se pueden encontrar, en la periferia de Monterrey, viviendas de un nivel de lujo similar o incluso superior.

La pregunta es: con los niveles actuales de inseguridad, la falta de servicios y las vialidades colapsadas, ¿esto sigue siendo una buena opción?

Por eso, no debe sorprendernos la pérdida de talento en nuestro País y su migración hacia Estados Unidos, aun cuando implique sacrificar algunos lujos tangibles dentro del hogar. ♦



LABORATORIOS
DR. MOREIRA

Papá, este mes es para ti.

Check Up **Premium**

Incluye:

- Biometría Hemática
- Examen General De Orina
- Perfil Bioquímico
- Perfil de Lípidos

\$1,595

**Electrocardiograma
e InBody en cortesía.**

**+ \$199
Antígeno Prostático**



labmoreira.com 

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. Permiso de Publicidad no. 2033002001A97. Resp. San. Céd. Prof. 5192096. UNAM. Precios incluyen IVA. Consulta indicaciones enviando un mensaje de texto vía WhatsApp al 81 8760 3446. No aplica con otras promociones. Consulta términos y condiciones en www.labmoreira.com/terminos-y-condiciones. Vigencia del 1 de junio al 31 de agosto del 2025.



¿POR QUÉ CAMBIAR, POR QUÉ TÚ Y POR QUÉ AHORA?



Michael García Novak
Infinite Institute, Novak
Innovation, CEDIM

Todos estamos tratando de sobrevivir. Desde que nos levantamos hasta que nos dormimos, enfrentamos una infinidad de desafíos personales y profesionales, desde cumplir con las expectativas y pendientes del trabajo, hasta las tareas cotidianas en casa.

En este contexto, los vendedores nos acercamos a nuestros clientes potenciales pensando que nuestros productos y servicios son una oportunidad para generar un impacto positivo a cambio de un retorno económico.

Sin embargo, el comprador probablemente los ve como un cambio que implica riesgos innecesarios para su estabilidad. Entender esta realidad es clave para conectar con ellos a un nivel más profundo, ya que sus prioridades rara vez coinciden con las de nuestra empresa. De hecho, la venta es precisamente el proceso de alinear esas dos prioridades.

Cuando nos acercamos a nuestros compradores, es común hacerlo desde la lógica y la razón. Sin embargo, los compradores rara vez toman decisiones basadas solo en la razón. Según expertos, los humanos decidimos con las emociones y justificamos con la lógica.

Experimentos científicos han demostrado que las personas que sufren acci-



entes que afectan su capacidad de sentir emociones también pierden la habilidad de tomar decisiones, ya sea de compra o de cualquier otro tipo.

Por eso, los pitches de ventas lógicos rara vez logran los resultados deseados; la lógica no provoca la misma urgencia que las emociones. Si queremos conectar con nuestros compradores, debemos enfocarnos en sus desafíos, que están llenos de conflictos emocionales. Estos no solo pueden crear una conexión, sino también una venta.

El secreto está en ayudar a nuestro cliente potencial a responder tres preguntas clave: ¿Por qué cambiar? ¿Por qué nosotros? ¿Y por qué ahora? Comprar implica cambiar, y el cambio implica riesgo, a menos que el riesgo de no cambiar sea mayor que quedarse donde estamos.

Por eso, los compradores rara vez dan el salto. Primero, el comprador debe sentirse emocionalmente convencido de que su situación actual ya no es sostenible. Esta es la primera tarea del vendedor: darle al comprador una razón para cambiar y asumir el riesgo de dejar atrás un producto o servicio y optar por el tuyo.

Luego, el comprador necesita entender por qué tu empresa es la mejor opción para resolver su problema. Para esto, debemos superar algunos sesgos, principalmente el sesgo de preferir no comparar nuestros productos con los de la competencia.

Pero la realidad es que los compradores te van a comparar con la competencia, y si eres tú quien les ayuda a comparar y tomar la mejor decisión, ganarás por múltiples razones. Primero, si eres la solución correcta para el cliente, es mucho más probable que te compre a ti. Segundo, si no es el perfil adecuado, no pierdes tiempo ni esfuerzo persiguiendo a alguien que no te comprará y que, si lo hace, no quedará satisfecho. Y tercero, aunque no te compre, se llevará una buena impresión de ti y seguramente te recomendará.

Finalmente, aunque los compradores estén conscientes de que deben cambiar y convencidos de que deben hacerlo utilizando tus productos o servicios, pueden tardar hasta seis meses en tomar acción. Necesitan un empujón para actuar ahora, en lugar de mañana.

Aquí es donde los descuentos y promociones ayudan a dar ese paso final, pero también se logra cuando creamos un sentido de escasez. Si creen que siempre estaremos ahí, si respondemos sus mensajes al instante o si piensan que siempre habrá lugar y disponibilidad, tardarán más en decidir.

En cambio, si perciben la espera como una pérdida de oportunidad, actuarán más rápido. Es en esta última parte donde los vendedores destacados se distinguen del resto. ♦

Noticiero ABC



Estrella Gracia

José Luis García

Julio César Cano

Anasofía Contreras

Karen Ramírez

Sintonízanos de Lunes a Viernes por
91.7 FM / 1310 AM

1ª Emisión

7:00 a 9:00

2ª Emisión

13:00 a 15:00

3ª Emisión

19:00 a 20:00



visita la página
abcnoticias.mx

 @ABCNoticiasMX

 /ABCNoticias.mx

 abcnoticiasmx



AGENDA



CONCIERTO

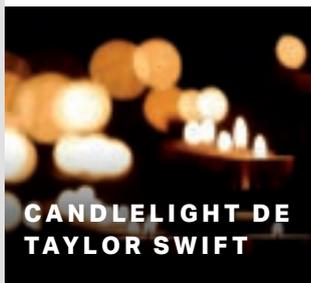


JAMES BLUNT

Por primera vez se presenta en Monterrey este cantautor británico, que se ha convertido en uno de los artistas más relevantes del pop y soft rock. La cita es en el Escenario GNP Seguros.

30
JUNIO

MÚSICA



CANDLELIGHT DE TAYLOR SWIFT

Lo mejor del repertorio de Taylor Swift, a cargo de un ensamble de cuerdas y a la luz de las velas, en el Museo de Historia Mexicana. ¡Imperdible para sus fans!

13 DE JUNIO



DEPORTE



FESTIVAL EXPO XTREME OUTDOOR 2025

Paracaidismo, cuatrimotos y vuelo en helicóptero es lo que ofrecerá este festival de deportes extremos, que se realizará en el Parque Cielo Mágico, que se encuentra en Las Cristalinas, en Santiago, Nuevo León.

6 AL 8 DE JUNIO



NEGOCIOS



PROVEEDOR AUTOMOTRIZ Y GTI SUMMIT

Proveedor Automotriz es la convención de negocios especializada en la cadena de suministro de la industria automotriz con mayor prestigio en el norte del país, organizada desde el 2011 por el Cluster Automotriz de Nuevo León (CLAUT).

4 Y 5 DE JUNIO



EVENTOS



FESTIVAL DE LA CERVEZA

Música y gran ambiente es lo que se espera en este encuentro que año con año reúne a los amantes de la cerveza en el Parque Fundidora, para degustar una amplia variedad de estilos, marcas y experiencias cerveceras.

13 Y 14 DE JUNIO



PLAYDOIT®

Casino en Línea



CASINO EN VIVO

24/7

LOS **PAGOS +**
RÁPIDOS
DEL **MUNDO**

ENTRA A GANAR



DESCARGA
LA APP



DIRECCIÓN GENERAL DE JUEGOS Y SORTEOS CON PERMISO SEGOB/DGJS/DCRCA/P-46/2016.
OPERADO DE MANERA CONJUNTA CON ATRACCIONES AMÉRICA S.A DE C.V. APLICAN TÉRMINOS Y CONDICIONES.
JUEGA DE MANERA RESPONSABLE. PARA MAYORES DE 18 AÑOS. WWW.PLAYDOIT.COM.MX



CONSTANCIA COMO SELLO

Durante más de diez años, La Embajada se ha mantenido fiel a lo que la define: calidad en cada plato, hospitalidad genuina y una atención al detalle que convierte cada visita en algo memorable.

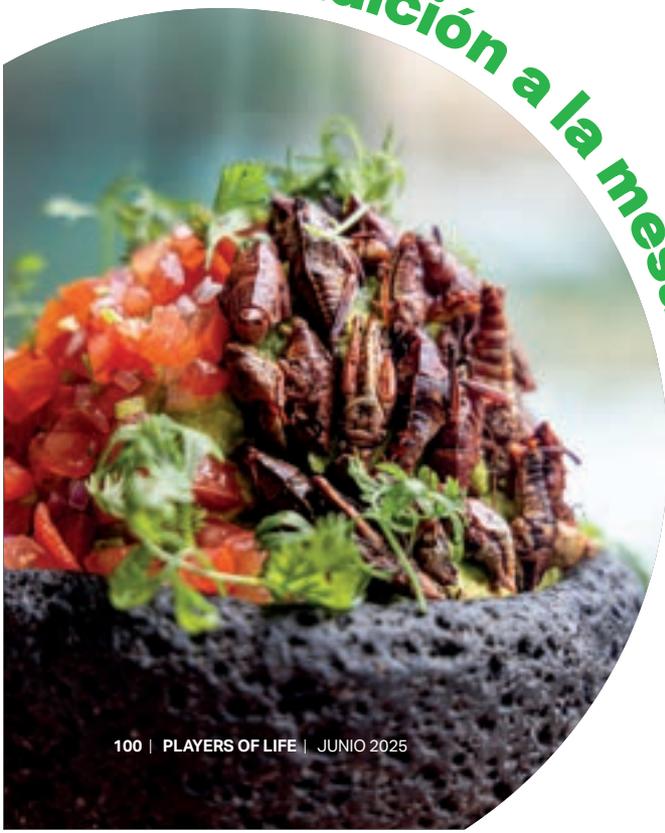
LA EMBAJADA

México en cada bocado

Desde 2012, este restaurante ha sido un punto de encuentro para quienes buscan lo mejor de la cocina mexicana contemporánea, con sabores auténticos y un ambiente que evoca la riqueza de nuestras raíces

**CATEGORÍA:
FAV 2024,
COMIDA
MEXICANA**

tradición a la mesa



Ubicado en Main Entrance, La Embajada es un lugar para compartir momentos y sabores, a través de una propuesta que honra la tradición culinaria de nuestro país con los platillos más representativos de las diferentes regiones

Escamoles, Gusanos de maguey, Cabrito al horno, Lengua de res, Tlayudas y Lechón son algunas de las delicias más icónicas que se pueden disfrutar en su terraza, con vistas tanto al Cerro de la Silla como a la Sierra Madre Oriental.

Y para acompañar estos manjares, la carta de cócteles, con y sin alcohol, tiene opciones que destacan por su creatividad y complementan la experiencia con un toque refrescante.



TODO SE ANTOJA

Para compartir y probar una variedad de guisos, se recomiendan las Cazuelas, con opciones como arroz norteño, asado de puerco, chicharrón regio en salsa verde, cochinita pibil y atropellado. De bebida, qué tal un cóctel María Bonita, a base de mezcal, y de postre, ¡churros recién hechos!



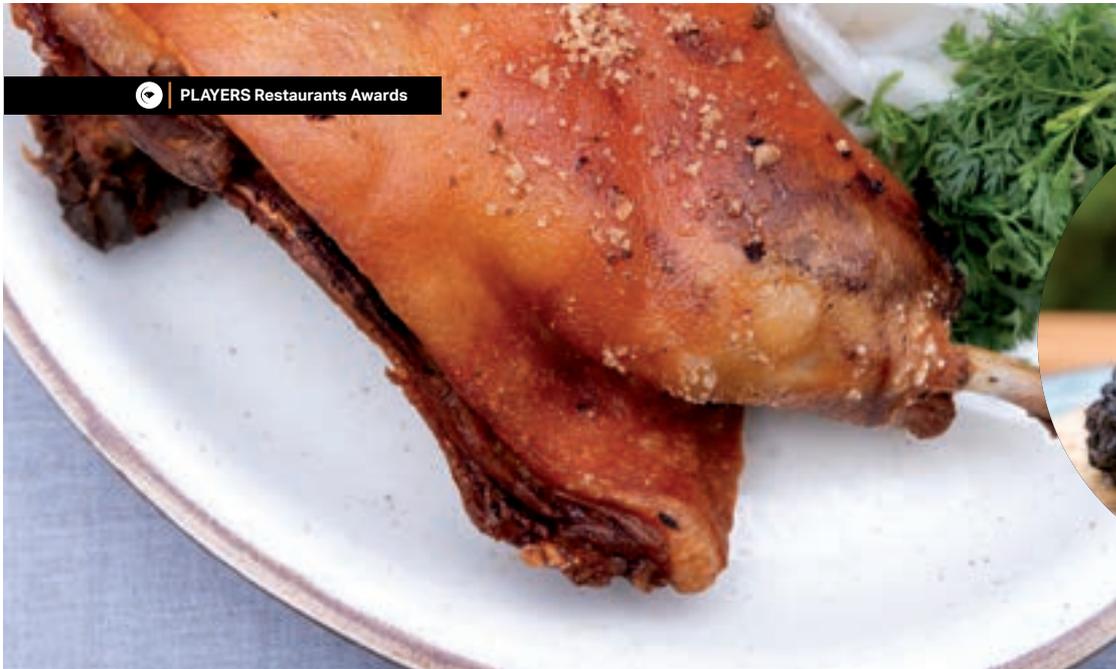
Terralta

UNA COMUNIDAD DE ALTURA



terralta.mx

*Carr. Monterrey - Saltillo, Km. 52.5,
García Nuevo León*



EXPERIENCIA QUE TRASCIENDE

Para compartir y celebrar la riqueza de la cocina mexicana, cuentan con un espacio interior, así como una terraza, un privado y un expendio con variedad de productos gastronómicos.

COMETA

Brilla con luz propia

Desde su apertura en 2017, Cometa ha deslumbrado a los paladares con una reinterpretación contemporánea de la gastronomía mexicana

CATEGORÍA:
A MUST 2024,
COMIDA
MEXICANA

conexión con el comensal



Ubicado en el casco urbano de San Pedro, Cometa es una declaración de amor a la cocina nacional. Fundado por Rodrigo Rivera-Rio, este espacio ha logrado posicionarse como un punto de referencia para quienes buscan una experiencia gastronómica auténtica y, al mismo tiempo, innovadora.

La carta celebra lo mejor de México, con una selección de entradas vibrantes, platos fuertes llenos de carácter y postres memorables. Entre los imperdibles del menú se encuentran el Betabel en encacahuatado rosa, el Arroz meloso a la poblana, los Tacos de trompo de ribeye y el icónico Flan de elote. La experiencia se completa con coctelería de autor y una cuidadosa selección de vinos.



CADA PLATILLO, UNA HISTORIA

La visión de Rodrigo Rivera-Rio no se limita a ofrecer buena comida, sino que busca emocionar y crear una conexión con el comensal. Su cocina ha enamorado a quienes valoran la autenticidad y la innovación en la mesa.



En Monterrey
Protegerte
es nuestra **PASIÓN**

Asegúrate en elpotosi.com.mx

800 480 3100



LA MEJOR COMPAÑÍA

Además de refrescos de la marca Chaparritas, uno de los distintivos de su menú es el agua de maracuyá, que es 100% natural.

FLACOS BURGERS

Toque artesanal que conquista

Ubicado en un pequeño local sobre la Avenida Vasconcelos, este restaurante ha ganado seguidores por su propuesta genuina de hamburguesas artesanales, hechas con ingredientes de calidad y gran inspiración

**CATEGORÍA:
A MUST 2024,
BURGERS**

con todo el corazón



Flacos Burgers se ha convertido en uno de los *hospots* más comentados en la escena gastronómica regia por su menú compacto, pero bien ejecutado. Hay que probarlas para darse cuenta que aquí no se escatima en ingredientes de la mejor calidad: desde carne Angus hasta aderezos caseros.

Y para acompañar las hamburguesas, qué mejor que unas papas a la francesa, cortadas al momento y fritas en aceite con romero. Pueden ser naturales, con tajín o con parmesano. Con manjares así, ¿cómo no regresar?



DE BUENA ESCUELA

Al frente de Flacos Burgers está nada menos que el Chef Juan Carlos Santana, quien trabajó por años en el galardonado restaurante Pangea. ¡Indiscutiblemente se percibe el rigor y sabor de la alta cocina!

eme.pe:
Enfatiza tu Marca.

HABLAMOS DE EME.PE

Cuando elevar ideas
y enfatizar marcas generan
grandes resultados.

*Whatsapp
business* 

+52 81 8252 7405





TOQUE REFRESCANTE

También se lucen con las bebidas, como la Jamaica Bajo Cero, que lleva mezcal verde, miel, jamaica, chapulín, agua mineral, agua tónica y paleta de chamoy, en una copa escarchada con chile en polvo.

THE FOOD BOX

Explosión de sabor

The Food Box ha cautivado a los comensales con su propuesta de hamburguesas de especialidad, con ingredientes frescos y sabores poco convencionales, además de una atención amigable

CATEGORÍA:
FAV 2024,
BURGERS

más allá de lo convencional



Esta cadena de restaurantes nació en Monterrey en el 2013 y hoy cuenta con sucursales en Ciudad de México, Saltillo y más allá de las fronteras, en San Diego, California. Su frase: “*So much more than just a burger*”... ¡y vaya que sí!

Y es que en su menú, los comensales pueden encontrar desde una *smashed cheeseburger* hasta una hamburguesa con guacamole y chicharrón de la Ramos. O bien, una *burger* con mermelada de chile serrano y jengibre, y una catsup rústica de tomate cherry.

Imperdibles todas sus hamburguesas, pero las más icónicas son Calvin, Supergeon, Lewis y King James. ¿Algo más? Sí que lo hay: tienen variedad de *fries* y entradas para compartir, además de buffalo boneless y chicken tenders, entre otros platillos.



EXPERIENCIA INTEGRAL

La carne Certified Angus, el pan recién horneado a diario y un servicio cálido y cercano conforman una experiencia integral. Aquí, comer bien no solo es cuestión de sabor, sino de sentirse bienvenido en todo momento.

Apple tv+ en Totalplay®



Contrata y recibe

**Apple TV+
de cortesía**

*Por 1 año**



**Internet
Simétrico**

*Sin costo adicional**

¡Cámbiate ya! • 800 330 1111

VIGENCIA DEL 1 AL 30 DE JUNIO DE 2025. TOTAL PLAY TELECOMUNICACIONES S.A.P.I. DE C.V. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. TARIFAS REGISTRADAS ANTE IFT. *CONSULTA TERMINOS Y CONDICIONES EN TOTALPLAY.COM.MX/PROMOCIONES



Dorothy Assad de Zablah, Eugenia de Hoyos, Lorenía Canavati y Guillermo de Hoyos



Carolina Canavati y Gracie Canavati

55 AÑOS DE TRADICIÓN Y SABOR

JOKER TORTAS & BURGERS CELEBRÓ SU 55 ANIVERSARIO CON LA REINAUGURACIÓN DE SU SUCURSAL VALLE, MARCANDO EL INICIO DE UNA SERIE DE EVENTOS Y ACTIVIDADES ESPECIALES



Entre amigos, familia, aliados y personalidades de la escena gastronómica, Joker Tortas & Burgers inició sus festejos de aniversario el pasado 5 de mayo, con la reapertura de la sucursal Valle. Y es que, por más de 55 años, el restaurante ha acompañado a generaciones de regios con lo mejor de su cocina, una que toca el corazón.

La misión que Jorge Pedro Canavati inició al traer el estilo americano de hamburguesas a Monterrey hoy se refleja las tres sucursales que existen. Joker ya se ha consolidado como parte de la comunidad local e incluso convertido en un espacio de confort para muchos.



Alejandro Camargo, Lupita Sada de Camargo, Ana Viesca de Garza y Mariana Garza Viesca



Martha Herrera



Victoria Künhe de Morales



Daniela Garza, Paloma Cuesta, Ivonne González y Mau Cisneros

Lorenia Canavati, directora general de Joker Tortas & Burgers, encabezó el evento de reapertura, cuya remodelación corrió a cargo del estudio de arquitectura e interiorismo Uno + Uno Taller.

También estuvo presente Jesús González, director territorial de Banregio en Nuevo León, institución aliada en este nuevo capítulo de la marca.

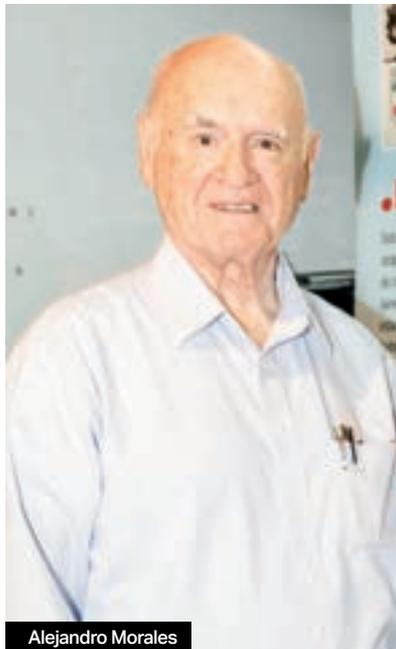
Joker Tortas & Burgers estará revelando una serie de sorpresas en su menú y sucursales en los próximos meses, entre ellas se esperan colaboraciones con reconocidos chefs y *foodies* regiomontanos, además de muchas otras novedades pensadas para su comunidad.



Mauricio González, Alberto Garza y Victoria González



Edmundo Rodríguez



Alejandro Morales



Erika González Brunell

ABREN VENTANAS AL ARTE

Con gran éxito se realizó la Gala Ventanas de La Superior, organizado por el patronato que preside Bárbara Herrera. El evento se realizó el miércoles 14 de mayo, en el patio central de la institución. ♦



Bárbara Herrera



Alan Wapinski y Alberto Villarreal



Graciela Tancredi y Karla Flores



Alfonso González y Betty Schwartz



Susana Altamirano y Manuel Lasheras

FINAMO

CRÉDITOS EMPRESARIALES
Y ARRENDAMIENTO

CON TU GARANTÍA INMOBILIARIA

Puedes obtener un crédito desde

\$1 MDP hasta \$150 MDP

Nuestro servicio es ágil y sencillo

CONOCE NUESTROS PRODUCTOS

Crédito Constructor

Enfocado en la urbanización, construcción y desarrollo de vivienda o comercial, un crédito a la medida de tus necesidades.

- > Plazo desde 24 a 48 meses
- > Monto de \$10 MDP a \$150 MDP
- > Amortización de capital al vencimiento del contrato
- > Liberaciones parciales de garantía, de acuerdo a las ventas o necesidades específicas

Crédito Simple

- > Crédito Revolvente

Arrendamiento

- > Arrendamiento Puro
- > Sale and Lease Back

El respaldo financiero que tu empresa necesita



15
AÑOS DE
EXPERIENCIA
NOS RESPALDAN

  **667 390 8411**

   @finamomx

 marketing@finamo.mx

www.finamo.mx



Madelon Sarquis y Mina Villarreal



Claudia Zamudio y Alexandra Rodríguez

EN BUSCA DEL REGALO PERFECTO

El Gift Market Spring Edition se realizó con éxito el 6 y 7 de mayo, en las instalaciones del Instituto Nuevo Amanecer. Ahí, los asistentes tuvieron la oportunidad de encontrar “el regalo perfecto”, entre decenas de emprendedores locales. ♦



Bernarda Viramontes y Adriana Farfán



Claudia Noyola y Susana González



Nelly Fernández



¡CON UN SOLO **CLIC** DESDE TU
CELULAR O COMPUTADORA!

 **clixmedia.mx**
TU EXPERIENCIA PUBLICITARIA



YOUR VISION EVERYWHERE

**BRINDAMOS PUBLICIDAD PREMIUM
A PYMES Y STARTUPS EN PANTALLAS
DIGITALES DE NUEVO LEÓN.**

clixmedia.mx

 info@clixmedia.mx
 www.clixmedia.mx
 [@clixmedia.mx](https://www.instagram.com/clixmedia.mx)



María Zulema Uribe Pendas realizó el corte de listón

SOTHEBY'S ESTRENA OFICINAS

El pasado miércoles 30 de abril, Monterrey Sotheby's International Realty celebró la inauguración de sus nuevas oficinas, ubicadas sobre Calzada del Valle, en San Pedro. ♦



Deyanira Tarno, Alejandra Vidal y Bárbara Livas



Alejandra Cano y Dalia González



Swiss Hospital
SMG

DE TU
SALUD
NOS ENCARGAMOS
NOSOTROS

40% desc. **TACS Y
RESONANCIAS**

\$10,000
**ANGIOTAC
CORONARIO**

30% desc. **CHECK UP MASCULINO,
ULTRASONIDOS SIMPLE
Y DOPPLER**

Promociones aplican solo a pacientes externos.

Precios incluyen IVA.

☎ 81 8850 7700 / IMAGENOLOGÍA EXT. 2080 / CHECK UP EXT. 2034 www.swisshospital.mx [f /SwissHospital](https://www.facebook.com/SwissHospital) [@ /swisshospitalmty](https://www.instagram.com/swisshospitalmty)

📍 Blvd. Gustavo Díaz Ordaz #300 Col. Miravalle, 64660, Monterrey, N. L.

Precio aplicable para pacientes externos y ambulatorios. CONSULTA A TU MÉDICO. Promoción sujeta a disponibilidad. Aplican restricciones. Precio sujeto a cambio sin previo aviso. No. COFEPRI: 213301201A0756. Responsable Sanitario, Cédula Profesional 6331973 Título profesional expedido por Instituto Politécnico Nacional. Consulta restricciones al 81 8850 7700. **Vigencia 30 de junio de 2025.**



Rosa María Oliver, Graciela Maldonado y Montserrat Oliver



Patricia Sandoval de Pizano y Roberta Levy



Gaby Espinoza y Vanesa Villarreal de Martínez



Paty Rodríguez de Coronado y Marcela Rodríguez de Ferrigno



Ana Vega y Berenice Muñoz

BRILLANTE APOYO

Madrinas de San Pedro convocó a un brunch el viernes 9 de mayo, en el Centro Cultural Plaza Fátima, para presentar la nueva colección de la casa de joyería Henri Moissan. Parte de lo recaudado se destinó al programa Vamos Seguras, que ha graduado a más de 100 mujeres sobrevivientes de violencia familiar. ♦

H 99.7 FM MONTERREY

LA ESTACIÓN DE NOTICIAS
MÁS RELEVANTE DE LA REGIÓN



SOMOS LA H QUE SÍ SUENA EN MONTERREY



EL HERALDO





Eudelio Garza Mercado y Connie Dávalos



Balbina Garza y Nina Garza

EN EL ESTRENO DE CHICAGO

El 21 de mayo se realizó la red carpet de Chicago The Musical, la puesta en escena que se presentó por breve temporada en Showcenter Complex, directamente desde Broadway. ♦



Nancy Guzmán



Renata Elizondo y Montse Chávez



Maricarmen Martínez

PLAYERS
RESTAURANT
AWARDS



presentado por:

VINOTECA

EVERYBODY WANTS IT
BUT JUST
A FEW CAN
HAVE IT

¡PREPÁRATE!

MUY PRONTO CONOCERÁS A LOS
TOP RESTAURANTS 2025



telcel

Sigma



CASA MADERO

Big Green Egg

Coca-Cola
ZERO

MANOS DE CALACA

OpenTable

THE WESTIN
MONTREUX VALLE

numa

TANGAMANGA

Nochebuena

aasasoft

mosere

GOLF CON CAUSA

Con el propósito de recaudar fondos para ofrecer cirugías oftalmológicas a personas en situación vulnerable, la Fundación TecSalud realizó el 12 de mayo la tercera edición del Torneo de Golf con Causa. El evento reunió a médicos voluntarios, egresados del Tecnológico de Monterrey, colaboradores de TecSalud y jugadores provenientes de distintos estados del país. ▼



Raúl Perales, Rodrigo García, Arturo Martínez, Ernesto Cantú y Rafael Aburto



Camilo Martínez, Carlos García, David Conteras, Carlos Martínez y Rodrigo Arroyo



Rolando Rodríguez, Mario Carrillo, Jorge Cañamar, Jorge Hinojosa y Víctor Elizondo



Alejandro Garcia, Alejandro Garcia, Fernando Darwish, Jorge Flores y Paul Darwish



Luis Sobrevilla, Manuel Durán, Ricardo Estrada, Javier Pescador y José Flores



EDIFICIO DE OFICINAS
CON LOCALES COMERCIALES
EN VENTA

Exclusivo espacio comercial en San Pedro



OCUPACIÓN
94%



**OFICINAS
Y COMERCIO**
5 Niveles



METRAJE
15,018 m²

CONOCE MÁS:



 **55 4188 7901**

 **localesyoficinas@vitant.mx**

EXQUISITA CELEBRACIÓN

Para conmemorar el centenario de la DOCa Rioja, el 7 de mayo se realizó una experiencia exclusiva de cata-maridaje, guiada por David Zárate, sommelier y Rioja Wine Educator, con un menú creado por el Chef Alberto Senties. El evento se realizó en Invino Cava & Copeo.♥



Alberto Senties y David Zárate



Agustín Zorrilla y Andrés Parás



Gerardo Elizondo y Gualberto Elizondo



Adriana Carrillo y Ángel Montemayor



David García y Horacio Algaba



SALUD

MINISTERIO DE CALIDAD
PARA TODAS LAS PERSONAS



Más de
64,900
atenciones médicas
gratuitas



Con la **cobertura universal**
contra el **cáncer infantil**

JOKER®



55 AÑOS
SON UN
BUEN
PRINCIPIO

VALLE: 81-8335-5030

MORELOS: 81-8342-2127

BRISAS: 81-8349-5400

   @JokerTortasMty

