

# PLAYERS OF LIFE

BUSINESS & PLEASURES

HECHO EN EL NORTE <  
5 productoras de Insumos  
Automotrices

TODOPODEROSO <  
PiniInfarina

ZOOM <  
Soluciones fáciles  
para tiempos difíciles

TRAVESÍA <  
Mónaco

## César Tiberio Jiménez

A máxima velocidad  
Empresario y Piloto Internacional de Carreras

NOVIEMBRE 2008 MONTERREY

\$30.00 MEX \$2.50 US \$3.50 CAN



7503007253309



ESPECIAL  
Automovilismo  
Los preferidos para el 2009



Monterrey Calz San Pedro 208 Norte Colonia del Valle Tel 83561632 zegna.com

Ermenegildo Zegna

**GREAT MINDS THINK ALIKE**





**emwa**<sup>®</sup>  
Joyereros desde 1949

Calzada del Valle 472 Ote. Col. Del Valle, Monterrey Tel. (818) 335-01-77  
Centro Comercial "Galería Valle Oriente", Col. Valle del Mirador, Monterrey Tel. (818) 486-01-08  
Centro Comercial "Plaza del Sol", Col. Las Haciendas, Chihuahua Tel. (614) 430 04 76  
Centro Comercial "Galerías Laguna", Col. Fresno, Torreón Tel. (871) 750 07 90

OYSTER PERPETUAL DATEJUST  
EN ORO BLANCO DE 18 QUILATES



**ROLEX**

ROLEX.COM

ATENCIÓN A CLIENTES: (55) 52.63.99.99



# ¿TU MINI NECESITA BUENAS MANOS? MINI SERVICE



## Sierra Motors

Fundadores esq. David A. Siqueiros  
Col. Valle Oriente  
66269 Garza Garcia N.L.  
Tel. 50.35.35.50

[www.bmwsierramotors.com.mx](http://www.bmwsierramotors.com.mx)

**MINI.COM.MX**





BMW  
Sierra Motors



[www.bmw.com.mx](http://www.bmw.com.mx)

El placer de conducir

## Sierra Motors.

La nueva cara del servicio.

### Sierra Motors

Fundadores esq. David A. Siqueiros 101  
Col. Valle Oriente  
66269 San Pedro, Garza García, N.L.  
Tel: (81) 50.35.35.50  
[www.bmwsierramotors.com.mx](http://www.bmwsierramotors.com.mx)





# CONTENIDO

ESPECIAL AUTOMOVILISMO



36

HISTORIAS DE ÉXITO

*César Tiberio Jiménez*

42

HECHO EN EL NORTE  
5 *productoras* DE INSUMOS



Los **+**esperados  
**MODELOS**  
2009

26

TODOPODEROSO  
Pininfarina

30

TRAVESÍA  
Mónaco

34

NUTRICIÓN  
Vitamina C

55

REPORTAJE ESPECIAL  
LOS *preferidos* PARA EL 2009

72

REPORTAJE ESPECIAL  
Las preferidas de la familia

12

FRANQUICIAS  
La franquicia y el automóvil

82

FINANZAS  
Análisis técnico: la otra opción

16

ESTILO  
Cool For  
Winter



86

ZOOM  
Soluciones fáciles

90

REPORTAJE ESPECIAL  
0-14 Niños



## DIRECCIÓN GENERAL

Maurice Collier de la Marliere S. / Alejandro Martínez Filizola  
maurice@grupomacom.com / alejandro.martinez@grupomacom.com

## GERENCIA EDITORIAL REGIONAL

Mariana de los Angeles Ramírez Estrada  
mariana.ramirez@grupomacom.com

## GERENCIA CREATIVA REGIONAL

Víctor H. Blankense P.  
victor.blankense@grupomacom.com

## GERENCIA DE DISEÑO REGIONAL

Israel Sinai Charur Méndez  
israel.charur@grupomacom.com

## ADMINISTRACIÓN REGIONAL

Cecilia Martínez Filizola  
cecilia.martinez@grupomacom.com  
Verónica González Román  
veronica.glz@grupomacom.com

## GERENTE EDITORIAL

Mariana Serna  
mariana.serna@grupomacom.com

## GERENTE DE DISEÑO

Jorge Rincón  
jorge.rincon@grupomacom.com

## GERENTE COMERCIAL

Polo Mayorga  
polo.mayorga@grupomacom.com

## ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Perla Grisela Macías Coronado  
perla.macias@grupomacom.com

## FOTOGRAFÍA

Ernesto González / Studio LC

## LOGÍSTICA

Ricardo Vega Flores

## ASESOR Y ANALISTA POLÍTICO

Gustavo Espinosa-Mireles Segura  
gustavo@grupomacom.com

## COLABORADORES

Armando Torres / Esteban De Givés / Gloria del Carmen Muñoz /  
Iván Quintana / René Díaz /  
Roberto del Carpio / Rubén Treviño

## VENTAS Y SUSCRIPCIONES MACOM Monterrey

Plaza Comercial Pabellón Vasco  
Vasconcelos No. 192 Pte. Local 10, 2do piso  
San Pedro, N.L.  
Tel. (81) 1522.0536/37  
ventas@playersoflife.com

## VENTAS Y SUSCRIPCIONES MACOM Torreón

Tels: (871) 192 34 34, (871) 712 34 56,  
(871) 192 47 68 y (871) 192 47 69  
Calz. Cuauhtémoc No. 999-B Nte. Col Centro  
C.P. 27000 Torreón, Coahuila, México  
ventas@playersoflife.com

## VENTAS Y SUSCRIPCIONES MACOM Chihuahua

Lateral Ortiz Mena No. 1607, Segundo piso  
Col. Mirador, C.P. 31238, Chihuahua, Chihuahua, México  
Tel. (614) 200 37 08/09  
ventas@playersoflife.com

PLAYERS of Life. Marca Registrada. Año 02 N° 24 Fecha de publicación  
1 de Noviembre de 2008. Revista mensual, editada y publicada por Grupo MACOM.  
Calz. Cuauhtémoc 999-B Nte., Col. Centro, C.P. 27000 Torreón, Coahuila, México.  
Editor Responsable: Víctor H. Blankense P. Certificado de Licitud, Título y Contenido:  
En proceso. Título de registro de marca: 1005840. Impresa en México. Grupo MACOM  
investiga sobre la seriedad de sus anunciantes, pero no se responsabiliza con las 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



En este mes tan importante para la historia de nuestro país, tuvimos la fortuna de entrevistar para portada e Historias de Éxito a César Tiberio Jiménez, empresario regiomontano, hijo de Filiberto Jiménez, creador del Autódromo de Monterrey. César ha participado en gran parte de la historia de las carreras y el automovilismo de nuestra ciudad, logrando muchos premios y satisfacciones. Además, se ha preocupado desde muy temprana edad por demostrar que el automovilismo en México es de los mejores del mundo; por esta razón promueve y genera pilotos, y al mismo tiempo busca contagiar no sólo a su familia, sino a todo el que pueda, de su gran pasión.

También les compartimos un contenido que combina con la esencia de la estética y los negocios, centrado en el Especial de Automóviles: Modelos Preferidos para el 2009 y Las Preferidas para Ellas, estos temas muestran los vehículos con que las grandes marcas generan expectativas en el mercado mexicano, y además incluyen datos relevantes acerca de las distintas marcas y sus índices de ventas; Hecho en el Norte da a conocer la presencia de cinco compañías de estatus global que se hallan instaladas en ciudades del norte de México, desde donde fabrican insumos que forman parte fundamental de la industria automotriz mundial; y finalmente un reportaje especial de Autos Blindados, en donde se aborda los aspectos tecnológicos y niveles de seguridad con que cuenta un auto equipado con este dispositivo.

Por supuesto, en las demás secciones que mes a mes integran PLAYERS of life, como en cada edición, hemos puesto nuestro máximo empeño para ofrecerles los contenidos de mayor calidad e interés, con el objetivo de que durante noviembre nuestra revista se convierta en una lectura inseparable de información y entretenimiento, ambas fuentes del balance perfecto en la existencia de todos los que saben vivir el juego de la vida. ♥

FE DE ERRATAS: en la edición del mes de octubre, en la sección Entre Regios, aparece una imagen en la nota sobre el nuevo estadio de Rayados, esta imagen es errónea, ya que se trata de un prototipo anterior que no se llevó a cabo.

Maurice Collier de la Marliere

Alejandro Martínez Filizola



# Los súper autos

## Velocidad, lujo y curiosidades

Aunque el automóvil fue creado a finales del siglo XIX, su capacidad para reinventarse no deja de sorprendernos aún en nuestros días.

### Para privilegiados >>

El Tramontana es quizá el más exclusivo del mundo de los súper coches. Este vehículo fabricado por Josep Rubau, alcanza una velocidad máxima de 260 km/h y está construido con fibra de carbono y aluminio de aviación. Sin embargo, lo más representativo no son los materiales con los que está hecho, sino que puede hacerse a la medida de cada cliente. Nunca habrá dos Tramontana iguales. Su costo es de 610 mil euros, que sin duda constituyen el precio de la exclusividad.



### << En las alturas

El Mustang fue el primero y tal vez el único auto que ha sido estacionado en la terraza de observación del Empire State en Nueva York. En octubre de 1965 los ingenieros de Ford desmontaron un Mustang Convertible del 66 y lo subieron en cuatro secciones hasta el piso 86. Hasta hoy, más de ocho millones de Mustang han sido vendidos y a lo largo de 17 años consecutivos, este modelo fue el automóvil deportivo de mayor venta en los Estados Unidos.

### A la vanguardia >>

Desde hace casi 100 años, para muchos expertos el Cadillac ha sido el auto más bonito fabricado en Detroit. La marca ha ido siempre a la cabeza en todos los terrenos, incluido el tecnológico. En 1912, Cadillac comenzó a poner luces eléctricas a sus coches y también se convirtió en el primer modelo en llevar motor de arranque eléctrico, lo que a la larga volvió obsoleto el uso de la manivela.



### << Máxima velocidad

El SSC Ultimate Aero es un automóvil súper deportivo producido por la compañía estadounidense Shelby Super Cars, desde el 2006 y hasta la fecha. Actualmente es el coche de producción masiva más rápido del mundo, con una velocidad máxima documentada de 413.83 km/h, la cual fue reportada durante las pruebas realizadas el 13 de febrero de 2007 en West Richland, Washington, Estados Unidos, y verificada por el libro Guinness de los récords.



### Alfombra voladora >>

El Mercedes F700 Concept es uno de los prototipos tecnológicamente más impactantes. Su motor DiesOtto de cuatro cilindros consume 5.3 litros por cada 100 kilómetros y emite sólo 127 gramos de dióxido de carbono por kilómetro. Además del motor, tiene otras novedades tecnológicas como el sistema de suspensión *pre-scan*, que analiza la carretera mediante dos sensores láser para adaptar los parámetros de la suspensión, por lo que al manejarlo se consigue el efecto que Mercedes denomina "alfombra voladora".





**MONT  
BLANC** 

El verdadero  
éxito reside  
en ayudar  
a los demás.

EL IMPULSO DE FUTUROS TALENTOS MUSICALES ES UNO DE LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE MONTBLANC Y DE NUESTRO EMBAJADOR, LANG LANG™. JUNTO AL MUNDIALMENTE FAMOSO PIANISTA, APOYAMOS SU FUNDACIÓN INTERNACIONAL DE MÚSICA.

LANG LANG™ PRESENTA EL RELOJ MONTBLANC STAR CHRONOGRAPH GMT CON MOVIMIENTO AUTOMÁTICO Y EXHIBIDOR DE 24 HORAS PARA UN SEGUNDO HUSO HORARIO. HECHO EN SUIZA POR MONTBLANC.





# México al volante

Cifras, indicadores y datos, hacen de esta sección una de las preferidas de nuestros lectores. En esta ocasión te damos un breve recorrido las vías terrestres de nuestro país.



**19**  
millones de vehículos circulan diariamente en el país.

La carretera Saltillo-Monterrey se ubica en la décima posición entre las más peligrosas, con

**546**  
accidentes al año.



En promedio se registran **500 mil** accidentes vehiculares anualmente en las carreteras nacionales.



Aproximadamente **27,000** personas fallecen en México a causa de accidentes automovilísticos.

La autopista Durango-Mazatlán será la obra de infraestructura más grande de la historia en México, con

**230** kilómetros de extensión, 63 túneles y el puente más largo de América



Viajando a **95** km/h, una distracción de dos segundos tiene como resultado que un conductor recorra 55 metros a ciegas, distancia mayor a la longitud de un campo de fútbol.



La ciudad de México es la entidad con mayor riesgo de robo de autos:

**15,171** vehículos sustraídos al año.



Durante el 2007 en la ciudad de México se levantaron **948,613** multas a automovilistas

La falla más común en los vehículos es la iluminación, con **41%**, seguida por la deficiencia en los frenos, con **16%**.



En promedio **30%** de los choques en el mundo ocurren en automóviles de color blanco.

El sábado es el día en que más accidentes vehiculares suceden: **20%** del total de la semana.



NO TE QUEDES  
CON LAS GANAS  
DE PROBAR

*Coca-Cola*

la vida es como te la tomas *light*



HOLA 01800-704 4400 línea gratuita información y reservas HAZ EJERCICIO. © 2008 The Coca-Cola Company. "Coca-Cola light" es una marca registrada propiedad de The Coca-Cola Company



# La franquicia y el automóvil

## Mismo origen, mismo destino

Hablar de marcas automotrices o referirse a sus modelos es parte del esquema cultural de nuestro tiempo, sin ellas no sabríamos entender a la sociedad en que vivimos.



Por Ing. René O. Díaz  
Asesor en Crecimiento  
Empresarial y Franquicias  
Gallastegui Armella

Cuando tengo la oportunidad de ver algún Gran Premio de Fórmula 1, viene a mi mente un principio de estrategia empresarial que funciona de manera impecable en la comercialización de automóviles: el “desarrollo y el posicionamiento de marca”. La industria automotriz es sin duda uno de los sectores que mejor desarrolla planes y estrategias al respecto, soportado por el desarrollo de nuevas unidades con tecnología de punta en todos los aspectos vitales, que comprenden el diseño, la fabricación y la incorporación de elementos de alta tecnología, ligando siempre los procesos de innovación con los de mercadeo de marca. Es así como podemos entender la manera en que las grandes empresas automotrices han sabido tener un alto perfil de recordación y posicionamiento como compañías y sus modelos, formando parte de nuestro lenguaje y expresión habitual; esta habilidad ha sido creada y perfeccionada desde sus inicios y junto con ella aspectos que la refuerzan, como lo es un canal de distribución exclusivo (concesionarios de empresa) que tiene elementos de la franquicia, como la estandarización de:

- La operación (comercialización, taller mecánico, oficina)
- La imagen (sala de exhibición, fachadas y anuncios, uniformes)
- El servicio (garantías, protocolos de atención cliente, posventa)

Así como una adecuada promoción y publicidad de los modelos del año según sus características y mercado objetivo, resaltando siempre el valor al usuario. Estos mismos principios los han adoptado otros sectores del ramo automotriz, como los negocios de reparación y mantenimiento, sobresaliendo en este rubro empresas internacionales como Midas, Grease Monkey y Spee Dee; en el sector cosmético tenemos compañías de origen nacional como Crash Collision Center y Master Design Automotive, que han mejorado la operatividad e imagen de los talleres de reparación de carrocerías; esta evolución ya alcanza últimamente a otros segmentos ligados al sector automotriz, como la comercialización de refacciones en unidades compactas y de fácil operación como Power Brake, y ni qué decir de la limpieza del automóvil en donde empresas como Sigma Auto Shampoo aseguran que en poco tiempo dejan tu automóvil reluciente, siempre cuidando al medio ambiente.

Ferrari, Lamborghini, Audi, Honda, BMW y tantas otras marcas exitosas en el mercado, son activos valiosos de las compañías que los han creado y han incrementado su valor como producto de la adecuada comercialización con un amplio sustento tecnológico y un modelo empresarial flexible y siempre atento a las necesidades de su mercado. Tomando los principios de la franquicia, como empresario puedes desarrollar marcas poderosas que en el largo plazo te diferencien de la competencia, convirtiéndote en el PLAYER empresarial de tu sector. ♥



René O. Díaz: Ingeniero Industrial (UIA); Maestro en Administración de Empresas (ITESM); Alta Dirección AD1 (IPADE) Director General y Socio de Gallastegui Armella Franquicias; Socio y miembro Consejo de Administración de Orbere Consulting México, Dire & Asociados.  
[editorial@playersoflife.com](mailto:editorial@playersoflife.com)

B A U M E & M E R C I E R & M E

Fotografía © Jim Wright

Ha llegado la HORA de marcar la diferencia. Descubra cómo Baume & Mercier y ASHTON KUTCHER colaboran con los programas para mejorar la educación de nuestros niños, la investigación para el tratamiento de la curación del cáncer, así como la protección del medio ambiente visitando nuestra página web: [www.baume-et-mercier.com](http://www.baume-et-mercier.com)

**BAUME & MERCIER**  
GENEVE • 1830

**GHIBERTI**   
arte milenario

GALERÍAS VALLE ORIENTE  
Av. Lázaro Cárdenas 1000 L-1141  
Monterrey, N.L. Tel: (81) 8486 0303  
[info@ghiberti.com.mx](mailto:info@ghiberti.com.mx)

PLAZA FIESTA SAN AGUSTÍN  
Batallón de San Patricio 1000 L-2432  
Sn. Pedro Garza García, N.L. Tel: (81) 8368 4811  
[www.ghiberti.com.mx](http://www.ghiberti.com.mx)



RIVIERA





# Madonna

## La Reyna del pop un trono difícil de alcanzar

Su extraordinario talento artístico, así como su habilidad para los negocios, la han colocado en la cúspide de la cual, desde hace varias décadas, no ha descendido. Su nombre completo es Madonna Louise Ciccone Fortin, nació el 16 de agosto de 1958 en Bay City, Michigan, y pasó su adolescencia en un suburbio de Detroit.

• El libro de los récords Guinness del 2000 la clasificó como la cantante más exitosa de todos los tiempos, ya que se estima que las ventas de sus discos superan los 120 millones de álbumes vendidos alrededor del mundo.

• En sus inicios trabajó en un Dunkin Donuts y Burger King, y posó desnuda para algunos fotógrafos.

• Para su última gira, que actualmente lleva a cabo e incluye México a finales de este mes, cuenta con un armario conformado por un total de tres mil 500 piezas de vestuario, y tan sólo los cristales de Swarovski incrustados en los trajes tienen un valor de 630 mil euros y las joyas de un millón 200 mil euros.

• Sólo bebe agua especialmente bendecida y gasta hasta 10 mil dólares para que se la hagan llegar hasta donde se encuentre.

• El álbum *Like a virgin* vendió 75 mil copias por día únicamente en América. El sencillo del mismo nombre había sido escrito originalmente como una balada.

• Entre 1984 y 1985 logró ventas por más de 14 millones de discos, convirtiéndose de esta manera en una de las artistas más exitosas de las últimas décadas.

• En la primera etapa de su actual gira recaudó 120 millones de dólares, un monto que supera los ingresos de todas sus actuaciones del anterior tour mundial.

• Ha logrado convertir a su hija Lourdes en la niña mejor vestida del mundo: sus amigos, los diseñadores Gaultier y Stella McCartney, han confeccionado algunos diseños que la afortunada jovencita ha portado en diversas ocasiones.

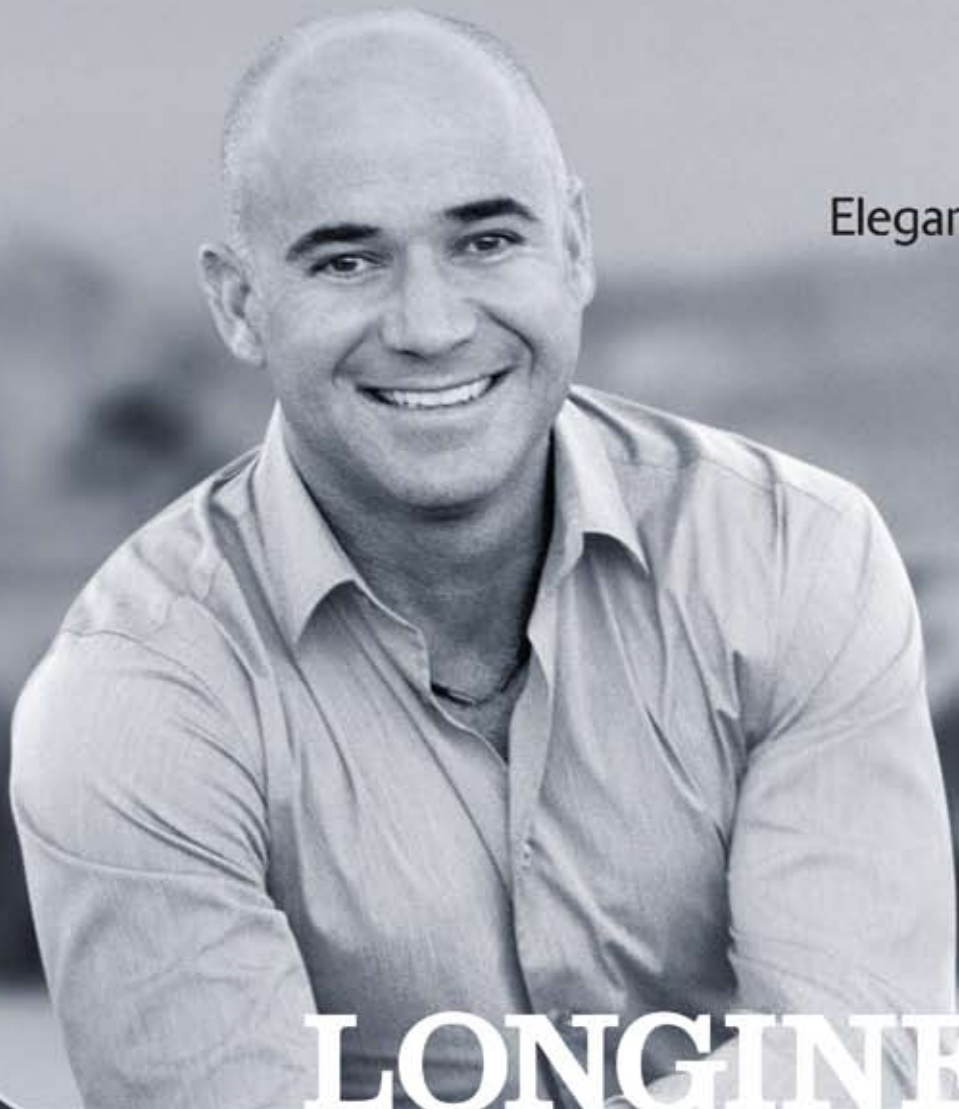
• La revista *Forbes* en el 2007 la enlistó en el tercer puesto del conteo de ingresos obtenidos por celebridades.

• En 2003 Madonna se colocó en el primer puesto del conteo de las 50 mujeres más grandes en la historia de los videos del canal musical VH1.

• Para el final de esta gira, Madonna firmó uno de los contratos más lucrativos de su carrera: por realizar dos shows en Dubai cobrará 25 millones de dólares.



VAN QUINTERA



Elegance is an attitude

Andre Agassi

# LONGINES®



**GHIBERTI**   
arte milenaria

GALERIAS VALLE ORIENTE, Tel. (81) 8486 0303.

Longines supports The Andre Agassi Charitable Foundation

The Longines Master Collection

www.longines.com



# COOL FOR WINTER

Disfruta de las opciones que PLAYERS of life te propone para este invierno y recibe al frío con el mejor *look*.



Chaqueta gris BURBERRY-GOLF



Suéter con rombos D&G



Chamarra en color verde TONY MELILLO



Maletín color café con detalles en dorado FERRAGAMO





Zapatos en color negro PRADA



Gabardina en color verde militar D&G



Cinturón color café FERRAGAMO

Cinturón color negro  
con hebilla plateada CARTIER



**Daum**  
SINCE 1878  
Art is the ultimate luxury



**Eternity**  
Diamonds

**Vase Amaryllis**  
Cristal turquoise, hauteur 38,5 cm,  
œuvre numérotée et signée Daum.

Paseo San Pedro  
Local 135 Tel. 81 00 92 11/12

Eternity Diamonds  
Calz. San Pedro #210 a Norte  
Col. del Valle, San Pedro  
66220 Garza García, N.L.  
Tel. 83 56 64 04

Galerias Monterrey  
Local 126 Tel. 83 47 62 21



# Perfect timing



Se acercan las fiestas decembrinas y con ellas las compras navideñas; si todavía no estás seguro de qué regalar, aquí te presentamos varias opciones de relojes para que amplíes tus posibilidades.

## AQUATIMER CHRONOGRAPH

### Cousteau Divers IWC

**Movimiento:** Automático.

**Material:** Caja de acero de 44 mm, fechador y brazaletes de caucho.

**Complicaciones:** Cronógrafo.  
Hermeticidad de 120 m.

**REVERSO SQUADRA  
HOMETIME BLACK**  
Jaeger LeCoultre

Movimiento: Automático.

Material: Caja en oro rosa, fechador y  
brazalete de caucho.

Hermeticidad de 50 m.



**MASTER EIGHT DAYS  
PERPETUAL SQ**  
Jaeger LeCoultre

Movimiento: Manual.

Material: Caja de platino de 41.5 mm y  
brazalete de piel.

Complicaciones: Calendario perpetuo,  
fases lunares y reserva de marcha de 8 días.

Hermeticidad de 50 m.

**EDICIÓN LIMITADA**



**MALTE TONNEAU  
CHRONOGRAPH**  
VACHERON CONSTANTIN

Movimiento: Automático.

Material: Caja en oro rosa de 40 mm,  
fechador y brazalete de piel.

Complicaciones: Cronógrafo.

Hermeticidad de 30 m.

Modelos disponibles en

**emwa**

Joyereros desde 1949





## OFFICINA DEL TEMPO

### Phantom

- Phantom 3H «
- Cuarzo «
- Caja PVD acero «
- Brazalete de gel antialérgico «
- Carátula en fibra de carbón «



## OFFICINA DEL TEMPO

- » Style crono
- » Doble huso horario
- » Acero rose plated PVD
- » Cuarzo
- » Date

## OFFICINA DEL TEMPO

- Neat chrono «
- Caja de acero «
- Correa de piel «
- Crono-Quarzo «
- Date «



Modelos disponibles en  
**GHIBERTI**  
arte milenario



**TechnoMarine**  
GENÈVE

[www.technomarine.com](http://www.technomarine.com)

**GHIBERTI**   
arte milenario

Plaza Fiesta San Agustín - (81) 8368 4811  
Galerías Valle Oriente - (81) 8486 0303





## SPEEDMASTER SOLAR IMPULSE Co-Axial GMT

**Movimiento:** Automático, cal. 3603, cronómetro, escape Co-Axial, rueda columnas, reserva 52 h.  
**Funciones:** Cronógrafo, GMT.  
**Caja:** Titanio.  
**Medidas:** 44.25mm.  
**Carátula:** Fibra de carbono.  
**Brazalete:** Titanio.



## SPEEDMASTER ALASKA PROJECT

**Movimiento:** Manual, cal. 1861, reserva 45 h.  
**Funciones:** Cronógrafo.  
**Caja:** Acero / caja de protección en aluminio rojo.  
**Medidas:** 42mm.  
**Carátula:** blanca.  
**Correa:** Velcro blanco.  
**Versiónes:** Velcro negro, brazalete de acero intercambiables.  
**EDICION LIMITADA A 1970 PIEZAS**

Modelos disponibles en  
**MARIO RAMOS**  
*Su joyero*



## MUSEUM COLLECTION N°8 Racend Timer

**Movimiento:** Manual, cal. 3201, cronómetro, escape Co-Axial, rueda de columnas, reserva 55 h.  
**Funciones:** Cronógrafo.  
**Caja:** Oro rosa 18Ct.  
**Medidas:** 39mm.  
**Carátula:** Plateada.  
**Correa:** Piel de cocodrilo.  
**EDICION LIMITADA A 1949 PIEZAS**



## SEAMASTER PLANET OCEAN CHRONO

**Movimiento:** Automático, cal. 3313, cronómetro, escape Co-Axial, rueda de columnas, reserva 52 h.  
**Funciones:** Cronógrafo, fecha.  
**Caja:** Oro rojo 18CT, sumergible 600m.  
**Medidas:** 45.50mm.  
**Carátula:** Laca negra.  
**Correa:** Piel de Cocodrilo.



**PROFESIÓN:PILOTO**

**OFICIO:ACTOR**

Todos conocen su faceta de actor, de estrella de la pantalla, pero John Travolta es igualmente un veterano piloto que cuenta con más de 5.000 horas de vuelo en su haber y está capacitado para volar con ocho clases de aviones, entre ellos el Boeing 747-400 Jumbo Jet. Todo cuanto encarna el espíritu de la aeronáutica le apasiona, y los relojes instrumentos Breitling no podían hacer excepción a la regla. Desde 1884, Breitling no ha dejado de participar en los momentos estelares de la conquista del aire. Sus cronógrafos cumplen con los más altos criterios en materia de precisión, robustez y funcionalidad, y todos van dotados de mecanismos certificados cronómetros por el COSC (Control Oficial Suizo de Cronómetros). Y es que nadie se convierte en proveedor oficial de la aviación por casualidad.

[WWW.BREITLING.COM](http://WWW.BREITLING.COM)



*Breitling Navitimer  
Un objeto de culto para cuantos sienten pasión por la aeronáutica.*

**MARIO RAMOS**  
*Su joyero*

Valle Oriente 8486.0016  
San Agustín 8363.8810  
San Pedro 8335.2358



**INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™**



# Battista

## *Prinicipina*

El hombre capaz de imaginar y diseñar

Creó autos de ensueño para los principales fabricantes del mundo. Ésta es la leyenda de quien entró a la historia del automóvil no para aportar inventos, sino para crear autos más bellos.

**H**ace más de tres cuartos de siglo, en el año de 1930, un desconocido fabricante de carrocerías para automóviles se instaló en la ciudad de Turín, al norte de Italia. Ahí fundó un curioso taller, en el que no fabricaba vehículos: los llevaba ya construidos para reformarlos con el único objetivo de hacerlos más confortables y hermosos. Sin embargo, la historia de ese hombre no comenzó ahí, sino muchos años antes. Nacido en Turín el 2 de noviembre de 1893, Battista Farina fue el décimo de once hermanos, por lo que le fue dado el apodo de Pinin (bebé de la familia). Su sobrenombre se hizo tan famoso que en 1961 el Gobierno italiano le autorizó el cambio de apellido a Pininfarina.

Desde niño, Battista Pininfarina sintió curiosidad por los novedosos automóviles, y a los 17 años, junto con uno de sus hermanos, formó la empresa Stabilimenti Farina, especialista en la construcción de carrocerías y algunas autopartes. En 1920 emigró a los Estados Unidos, donde trabajó algún tiempo para Henry Ford; poco después volvió a Italia y decidió aplicar todo lo que había aprendido.

Luego de colaborar con algunas casas de renombre en Italia, Pininfarina se independizó en 1930 para instalarse en Turín. Allí montó su propio taller al que nombró Carrozzeria Pinin Farina, en él se dedicaba exclusivamente a la creación de chasis, dejando para los grandes fabricantes la parte interna. Su labor consistía en hacer más hermosos los vehículos. No tocaba el motor ni los componentes principales, solamente trabajaba las líneas de la carrocería, los interiores y con el tiempo, la aerodinámica.

## **La Segunda Guerra Mundial y el despegue**

Los autos trabajados y remodelados por Pininfarina pronto se destacaron del resto y el éxito comenzó a premiarlo con más y más automovilistas que deseaban un vehículo preparado por él.

La buena calidad de sus obras hizo que el negocio creciera rápidamente, y hacia fines de los años treinta se ubicaba como uno de los principales carroceros de Europa, donde ya era ampliamente conocido y tenía decenas de pedidos para rediseñar automóviles. Pero la Segunda Guerra Mundial detuvo todo progreso y la belleza pasó a ser un elemento ajeno a los vehículos militares. Las instalaciones de Pinin vieron mermada su producción, sin embargo, no se fue al paro por completo. Cuando la situación volvió a la normalidad, Battista tuvo que soportar uno de los momentos más difíciles de su vida: su fábrica fue prácticamente destruida a raíz de un incendio. En 1947 Carrozzeria Pinin Farina reabrió sus puertas y comenzó a trabajar febrilmente para cumplir con los innumerables pedidos que se le habían acumulado.

A inicios de los años cincuenta logró diseñar y fabricar carrocerías para el importante mercado automotor estadounidense. Fueron momentos decisivos para Pininfarina, pues los fabricantes de autos europeos y norteamericanos le empezaron a encarar vehículos completos.

Entre sus primeros clientes relevantes están el italiano Alfa Romeo, para quien diseñó el Giuletta Spider, y el francés Peugeot, para el que construyó el modelo 403. Pero tiempo después entablaría una





unión que lo marcaría de por vida: Ferrari. La relación fue tan fructífera que hasta el día de hoy la casa Pininfarina diseña varios de los mejores modelos de la marca del *cavallino rampante*.

### Diseño que destaca

En la década de los cincuenta, Pininfarina afianzó su relación con Ferrari, formando una estrecha alianza de colaboración. Con el tiempo, la firma creada por Enzo Ferrari se convirtió en el principal cliente y proveedor de tecnología de Battista. El primer auto producido con la casa Maranello fue el 212 Inter en 1952. Durante ese lapso Carrozzeria Pinin Farina le dio extraordinarios modelos al mundo, como el famoso Ferrari 250 Testarossa o el Lancia Aurelia.

En 1961, cuando el apodo y apellido de Battista se unieron, también fue creado el nuevo nombre de la compañía: Pininfarina S.p.A. Tras este cambio, Battista Pininfarina dejó el mando de la empresa a su hijo Sergio y a su yerno Renzo Carli, quienes lograron un contrato de colaboración con Chevrolet, surgiendo así el fabuloso Corvette.

Cinco años más tarde, el 3 de abril de 1966, fallece este gigante del diseño automotor. Su hijo Sergio se convirtió automáticamente en el Presidente de la empresa. Entonces, el Jaguar XJS, el Ferrari Daytona y el FIAT 130 Coupé salen a la luz a finales de los años sesenta, transformándose en verdaderas

joyas labradas por la casa Pininfarina.

En esa época la carrocería inaugura sus centros de estudios, investigación, cálculo y diseño, con capacidad para crear no sólo chasises, sino fabricar autos completos con materiales propios. Esto tuvo como resultado que la empresa nuevamente cambiara de nombre en 1979, esta vez por Industrie Pininfarina S.p.A.

Actualmente la colaboración de la compañía se extiende a firmas tan importantes como Cadillac, FIAT, Lancia, Alfa Romeo, Peugeot, Rolls-Royce, Bentley, Jaguar, Honda, Audi, GM, Mitsubishi y obviamente Ferrari, de ésta última produce joyas entre las que se cuentan: F40, Testarossa, 456 GT, 355 Berlinetta, F50, 550 Maranello, 550 Barchetta y 360 Modena.

Hace más de cuatro décadas que Battista Pininfarina murió, sin embargo la compañía que fundó continúa realizando maravillosos modelos. Creó una escuela que ha hecho de Pininfarina S.p.A. una de las más importantes casas de diseño en la historia del automóvil, si no es que la más relevante.▼

### Pininfarina S.p.A. en números

- > 78 años de historia
- > 14 subsidiarias en siete países
- > Tres mil 549 empleados
- > Un millón 200 mil autos producidos de 1950 a 2007
- > 700 mil autos convertibles creados
- > Cerca de 200 modelos diseñados en los últimos 20 años
- > 70 premios internacionales de diseño en los últimos 10 años
- > 576.3 millones de euros por operaciones en 2007





# IOS PREMIER

BOUTIQUE BUSINESS CENTER

By   
IOS OFFICES™

**IOS PREMIER LE OFRECE UN NUEVO CONCEPTO DE OFICINAS EQUIPADAS EN RENTA, EN UN AMBIENTE DE LUJO Y EXCLUSIVIDAD, FRENTE AL CLUB CAMPESTRE.**

Optimice su tiempo con nuestra excelente ubicación y atención personalizada. Disponga de una oficina con todos los servicios necesarios para trabajar, sin inversión inicial ni plazos forzosos. Permita seducirse por nuestras modernas oficinas con elegantes acabados, diseño contemporáneo y el mejor servicio en su clase.

## SUITES CORPORATIVAS DE LUJO

Descubra la refrescante mezcla entre productividad, elegancia y estilo contemporáneo de nuestras icónicas oficinas equipadas con mobiliario exclusivo de la prestigiada marca Herman Miller y tecnología de punta.

## ATENCIÓN Y SERVICIO INSUPERABLE

Permita que IOS PREMIER le sorprenda con el extraordinario servicio de atención personalizada. Nuestro atento Staff, altamente capacitado, se encuentra a su disposición para complacer a la perfección todos sus requerimientos.

## BUSINESS LOUNGE

Área abierta, con mobiliario único y diseño minimalista, exclusiva para usted. Goce de un ambiente casual con todo lo necesario para llevar a cabo una reunión informal en un magnífico escenario, elegante y privado.

## AMENITIES

Viva la experiencia de IOS PREMIER, al disfrutar de café gourmet, catering ejecutivo, internet inalámbrico, salas de juntas privadas, control de accesos, personal de servicio con atención exclusiva para usted y muchos servicios más.



# Mónaco

Principado de lujo

Refugio predilecto del glamour, las noches de casino y la Fórmula 1.



El escaparate preferido de los magnates, las estrellas de cine, los deportistas famosos y las familias reales, es sin duda la tierra de los casinos: Mónaco.

Es el segundo país más pequeño del mundo, con tan sólo dos kilómetros de extensión, está constituido por dos relieves —el Mar Mediterráneo y los Alpes—; en este paraíso de ensueño viven dos princesas y es gobernado por el príncipe Alberto II.

Uno de los lugares obligatorios para visitar es el Gran Casino de Montecarlo, diseñado en 1863 por el arquitecto Charles Garnier, creador también, entre otras muchas grandes obras, de la Ópera de París. Entre salas fastuosas, derroches de oro y mármol, así como el imperial toque de elegancia en sus pisos, este edificio muestra que el lujo del país gira en la ruleta desde hace un par de siglos, cuando antecesores de los Grimaldi entendieron que en este terruño nacía el turismo hacia la Costa Azul y decidieron armar una sala de juego sin escatimar su costo, dando inicio a la historia del destino soñado por cualquier viajero.

### Glamour junto al mar

Tanto dentro del casino como en todas las calles de Mónaco, frente al Hotel de París, al Café de París y en cualquier rincón, pareciera rodarse la película con mayor inversión basada en el tema de la riqueza. Ya dentro

del Principado, mientras los viajeros conocen más, el lujo los va atrapando irremediablemente: joyas, yates, hoteles cinco estrellas, automóviles deportivos, hombres vistiendo smoking y mujeres con elegantes atuendos, son elementos básicos de las postales que su mente fotografía.

Pero sin duda, Mónaco no es Las Vegas. La piedra y el mar le dan el toque aristocrático que convierte al paraíso del juego en un sitio glamoroso. Detrás de todo este brillo, el Principado guarda una extensa historia repartida en sus cuatro distritos: Mónaco-Ville, la ciudad vieja; La Condamine, área del puerto; Montecarlo, parte residencial, y Fontvieille, una zona nueva, construida en tierras frente al mar.

Uno de los grandes atractivos es el Palacio Príncipesco, que cuenta con 200 suntuosas habitaciones. En esta construcción color arena, además de observar sus grandes salones, a las 11:55am se puede ver el cambio de guardia de los soldados vestidos de blanco; un detalle por considerar es que si la bandera ha sido izada, significa que el príncipe se encuentra en el palacio.

Otro espacio interesante de visitar es el Museo de los Recuerdos Napoleónicos y Colección de Archivos Históricos del Palacio y el Museo Historial de los Príncipes de Mónaco (Museo de Cera). También hay en Mónaco algunas colecciones originales, resultado de

caprichos de gente con dinero. Un ejemplo de esto es el Museo Nacional de Mónaco de Muñecas y Maniqués de Antaño, una villa majestuosa en la avenida Grace Kelly, donde se exponen muñecas del siglo XIX. Otra curiosa muestra es la Exposición de la Colección de Coches Antiguos de S.A.S. del príncipe de Mónaco: más de 100 autos propiedad del príncipe Rainiero exhibidos en las Terrazas de Fontvieille.

### Yates y princesas

La atracción principal del barrio de Fontvieille fue creada por una princesa sacada de una película: se trata del Jardín de Rosas de la Princesa Grace, un gigantesco parque con más de 150 variedades de rosas.

No es casualidad que en Mónaco haya tantas atracciones naturales. En esta zona el mar azul y la vegetación sobre las piedras son tan o más hermosos que las joyas que portan las mujeres que caminan en la ciudad y que pueden comprarse en las tiendas de la avenida de las Bellas Artes.

El centro comercial de Mónaco es la región de Condamine, situada alrededor del Puerto de Hércules, un embarcadero listo para atracar 550 yates de los tantos que navegan por la Costa Azul. En Hércules, la densidad de barcos es tal, que el azul del mar se vuelve prácticamente blanco.

En tierra, el mercado municipal de la Plaza





de Armas es uno de los lugares más pintorescos y atractivos de este barrio. Allí se encuentra la calle Princesse Caroline, una vía peatonal repleta de tiendas y pequeños restaurantes que desemboca en el Quai Albert 1er, punto de partida del Gran Premio de Mónaco, el vistoso juego de este paraíso. Se trata de uno de los circuitos más antiguos de la Fórmula 1. Fue organizado por primera vez en 1929 y a partir de 1955 se disputa año con año. La carrera se lleva a cabo en las calles de Montecarlo, con gran cantidad de subidas y bajadas, esquinas cerradas y estrechas vías, por lo que probablemente es la pista más agotadora para los pilotos y sus vehículos. Este año el ganador fue el británico Lewis Hamilton, perteneciente a la escudería McLaren-Mercedes.

Esta tierra se ha convertido en uno de los principales destinos turísticos de Europa. Su lengua oficial es el francés, aunque el italiano y el inglés también son muy comunes entre su población. La unidad monetaria es el euro, al igual que en la mayoría de los países del continente, sin embargo aún hay monedas monegascas en circulación.♥



¿Dónde hospedarse?



**Hôtel Hermitage**  
\$1,370 USD  
Jr. Suite / vista al mar  
Square Beaumarchais, Montecarlo  
MC 98000, Mónaco  
Tel. +377 98 06 25 25  
Fax +377 98 06 26 26  
[www.fr.hotelhermitagemontecarlo.com](http://www.fr.hotelhermitagemontecarlo.com)



**Hôtel de Paris**  
\$1,670 USD  
Jr. Suite / vista al mar  
Place du Casino, Montecarlo  
MC 98000, Mónaco  
Tel. +377 98 06 25 25  
Fax +377 98 06 26 26  
[www.montecarloresort.com](http://www.montecarloresort.com)



**Monte Carlo Bay Hotel & Resort**  
\$925 USD  
40, Avenue Princesse Grace, Montecarlo  
MC 98000, Mónaco  
Telf. +377 98 06 25 25  
Fax +377 98 06 26 26  
[www.montecarlobay.com](http://www.montecarlobay.com)





vuela con **alma**

la aerolínea  
de México con  
mayor  
cobertura  
nacional



COMPRA EN:  
**alma.com.mx**  
**01800 800 alma**  
2 5 6 2

CONSULTA A TU AGENCIA DE VIAJES

vuela con **alma**  
de México



# La reina

de esta temporada  
Vitamina C

El requerimiento diario de este nutriente se puede cubrir con facilidad incluyendo en la dieta una ración de ensalada y una o dos frutas ricas en esta vitamina.

Por Lic. Gloria del Carmen Muñoz Ramírez  
Nutrióloga

Con la entrada de la temporada invernal aumenta el riesgo de padecer infecciones en las vías respiratorias, por tanto, debemos cuidar nuestra alimentación para no tener deficiencia de ningún nutriente, en especial de vitamina C, que es esencial, lo cual significa que no puede ser sintetizada por nuestro organismo, así que los excesos en su ingesta son rápidamente eliminados por la orina, lo que hace que se acumule poca cantidad y por ello, es indispensable ingerirla diariamente. El requerimiento recomendado para adultos en un día son 60 miligramos, y puede cubrirse fácilmente incluyendo en la dieta una ración de ensalada y una o dos frutas ricas en esta vitamina.

## Funciones de la vitamina C

\*Interviene en la síntesis del colágeno, encargado de mantener la cohesión entre los tejidos reticulares.

\*Facilita la absorción intestinal del hierro.

\*Al igual que la E, la vitamina C es un agente antioxidante.

\*En caso de heridas, acelera la capacidad regenerativa de los tejidos.

\*Potencia los mecanismos de defensa del organismo.

## Cómo aprovechar al máximo el contenido de vitamina C

\*Consumir la fruta troceada en el menor tiempo posible, porque se oxida fácilmente con el aire.

\*Ingerir crudas las frutas que la contienen, ya que es muy sensible a la cocción, con la cual pueden darse pérdidas hasta de 70%.

\*Es la más inestable de todas las vitaminas en relación a los procesos de manipulación.

\*No resiste el paso del tiempo.

\*Se destruye por desecación.

Existe gran controversia en las investigaciones científicas respecto de que la vitamina C cura el resfriado común, algunas de ellas sugieren que tomar suplementos de este nutriente a las primeras manifestaciones de los síntomas o después de una probable exposición al virus, acorta el resfriado o incluso lo evita. Otros estudios muestran que tales suplementos no tienen un impacto en la gravedad o duración del resfriado, pero sí disminuyen significativamente la frecuencia de este problema en las personas. Cabe señalar que en estos casos la vitamina C ayuda únicamente si la persona tiene bajos niveles del nutriente, así que la probabilidad de éxito es individual.▼

## Contenido de vitamina C en algunos alimentos (mg/100 g)

- > Guayaba 273 mg
- > Pimientos 131 mg
- > Kiwi 94 mg
- > Papaya 82 mg
- > Coles de Bruselas 110 mg
- > Limón 50 mg
- > Coliflor 50 mg
- > Espinaca 40 mg
- > Fresa 60 mg
- > Naranja 50 mg
- > Brócoli 110 mg





## La Mejor Cocina de Mariscos de la Costa del Pacífico

Un nuevo integrante de la familia en USA

### San Diego

Av. Ignacio Morones Prieto  
2414. Tel. 8347 2301/05

Av. Eugenio Garza Sada 3752.  
Local 32A. Tel.1100 1220

Av. Manuel L. Barragán  
550-2. Tel.8332 1500/01

Culiacán Mazatlán Tijuana Mexicali Cd. Juárez Guadalajara Cd. de México Monterrey Toluca





A blue classic car is shown in the lower-left foreground, parked on a paved road. The background features a vast field of tall, golden-yellow grass under a bright blue sky filled with scattered white clouds. The overall scene is bright and open, suggesting a rural or racing environment.

# CÉSAR TIBERIO JIMENEZ

## A máxima velocidad

“Es enajenante estar en la pista, el ruido, los motores y sentir que vibras; si quieres ir rápido, súbete a una montaña rusa, aquí lo importante es dominar la velocidad, eso es lo bonito”.

Por Mariana Serna / Fotos Studio LC





El Automovilismo tiene una gran historia en nuestra ciudad, y Tiberio Jiménez tuvo el honor de participar en ella prácticamente desde sus inicios. Su padre, don Filiberto Jiménez, fue uno de los principales promotores de este deporte y crea para los regiomontanos el Autódromo de Monterrey. En una interesante entrevista llena de nostalgia, César nos platica sobre su gran pasión.

**¿En qué año crea tu padre el Autódromo de Monterrey y cómo nace la idea?**

El autódromo nace el 27 de septiembre en 1970. A los 16 años mi padre empieza a promover carreras y se van creando grupos, entonces agarra una cabeza de cada grupo y crea el Autoclub Monterrey, en 1968. Ya creado el grupo, se da cuenta de que falta

un autódromo en la ciudad y empieza a buscar terrenos para construir, el Sr. Daniel Jara fue el diseñador de la pista y se construyó en Apodaca, frente al Aeropuerto del Norte, en total son 72 hectáreas. Hay una anécdota muy padre del día que se inauguró la pista; llegó Echeverría a Monterrey al Aeropuerto del Norte e imagínate: el camino de entrada al autódromo era de tierra, desde el campo militar es puro terreno hasta llegar al autódromo. Pues la gente se cruzaba por las veredas para entrar, llega el presidente y ve toda la gente y cree que es para recibirlo, pero le explican que la gente va a un evento en el autódromo. Entonces Echeverría pidió que lo llevaran y tuvieron que inventar un camino para poder meter al presidente, canceló su evento político en la ciudad y lo hizo ahí, porque pues ya tenía prácticamente a todos presentes.

**¿Qué influencia tuvo tu padre en el mundo de las carreras de autos?**

Muchísima, fue el primero en el país en hacer carreras de arrancones; en 1970 fue el primero también en México en hacer carreras de resistencia, empezó con las 3 horas nocturnas. El primero que hace un Campeonato Nacional en forma fue mi padre, también realizó las 12 horas y las primeras 24 horas en el país.

**¿Cómo ayuda esta influencia a la sociedad regiomontana en general?**

Primero a no correr en las calles, sino que tienen un lugar especial para hacer lo que les gusta; en segundo lugar, te haces más consciente porque aprendes a manejar la velocidad y también entiendes y dominas el peligro. Por último, pues que es un centro de espectáculos que le proporciona a la gente entretenimiento.



**¿Qué premios obtuvo tu padre en las carreras?**

En su época nunca quedó campeón porque no existía un campeonato, de hecho en las carreras donde el empezó, a los 14 años, eras el ganador pero sólo del fin de semana, no ganabas puntos ni nada. Corrió pre-estelar al gran premio de México, en 1968 y también corrió en la Fórmula 1, la carrera más importante en la que participó. Aquí en la ciudad ganó muchas carreras de todo tipo, tenía muchos trofeos, pero la mayoría se perdieron con el huracán Gilberto, sus fotos y los récords de la pista. También corrió en Texas, él iba por refacciones y de pura casualidad encontró un autódromo cerca de McAllen, sin decirle nada a mi mamá se fue un día antes y se dio cuenta que los carros rozaban mucho la pared, entonces le puso al carro unos valeros por afuera

para que el carro deslizara más y así ganó; aunque después lo prohibieron porque era muy eficiente.

**¿Cuál es el vehículo que más admira tu padre y por qué?**

Nunca me lo ha dicho, pero siempre hemos coincidido en que el mejor *sport car*, te lo da Porsche. El amor de su vida fue un Chevrolet '57, le dolió mucho deshacerse de el y de joven tuvo todos los Mustang.

**¿Cuál crees que es el legado más grande que dejará don Filiberto Jiménez?**

El Autódromo, porque hizo que la gente fuera consiente de no correr en las calles, él siempre decía: "Ha nacido un centro de espectáculos donde los jóvenes podrán gastar su adrenalina al máximo en un lugar seguro viviendo una sana competencia. No corren en

las calles corren en el autódromo" y "Siempre pensé que el autódromo era un lugar de espectáculo para los regiomontanos por eso nunca será llamado familia Jiménez o Tiberio Jiménez ya que es un autódromo hecho para monterrey". Además, siempre fue una fuente de trabajo, siempre decía que tienes que ayudar a alguien para que te vaya bien.

**¿Cómo nace tu gusto por el automovilismo?**

Pues es que el Autódromo es como nuestro rancho, era nuestra casa de campo, desde que tengo uso de razón estoy ahí, mi papá nunca fue deportista, el fútbol siempre le cayó muy mal, todo era carros. Aunque no quisieras, formabas parte de los carros de una u otra manera, por ejemplo los sándwiches que se vendían en el autódromo, se hacían en mi casa y nosotros le ayudábamos



### Frase motivacional

“Haz un segundo esfuerzo” y “Si estas acostumbrado a hacer siempre lo mismo, siempre vas a recibir lo mismo”

### El mejor consejo

De mis amigos, que sea más político.

El que yo doy: Sé tu mismo.

### Retos

Me encantan, me gusta mucho trabajar y todo se puede en la vida.

### Libro inspirador

El alquimista y Juan Salvador Gaviota.

### Dios

Busco que no se me ofrezca algo para estar con Él; prefiero la calidad a la cantidad.



a mi mamá a hacerlos. También llegamos a estar en las taquillas cobrando las entradas. Mi papá nos contagió su gusto y al mismo tiempo pues mi hermano mayor corría y yo lo admiraba muchísimo.

### ¿Cuál es la mejor experiencia que has tenido?

Necesitaría un fin de semana con puente, tengo muchas. Pero creo que el haber hecho la fiesta de los 35 años del autódromo. A mi me gusta escribir anécdotas, tengo una colección muy grande de autógrafos de pilotos nacionales y fue la primera vez que yo exhibí gran parte de eso. Toda la logística del evento la hice yo, inauguramos la pista *motocross*, hicimos una carrera de *go karts* y una fecha nacional de cuarto de milla. Trajimos ex pilotos nacionales que tenían 30 años de no venir a Monterrey, restauré todo el carro de mi hermano, un Mazda que hacía mucho ruido y siempre le ganaba a los Porsche. Y por supuesto, también competir en Europa, llegar al Grand Prix, que aunque es una carrera muy difícil, es gratificante porque es donde han corrido los mejores, es impresionante.

### ¿Qué premios has obtenido a lo largo de tu carrera?

Novato del año en la *go karts* en 1985 en ARCArt, el primer año que empecé a correr la categoría sport 1600 CanAm, eran 12 carreras al año y a mitad del año deshicieron la categoría porque de las seis que iban, gané seis, de hecho en la última carrera calificué 20 segundos delante del segundo. Después pasé a la Fórmula K, en la que tuve muchos triunfos pero no quedé campeón. En 1992 gané el campeonato de Fórmula 3; ese mismo año en Monterrey fui el primer piloto en la historia de México en promediar arriba de los 200 km/hr. Gané las 24 horas de México y ahorita voy en segundo lugar del campeonato de resistencia en la categoría GT2 y sé que voy a quedar campeón.

### ¿Qué opina sobre la contaminación ambiental y del hecho de que muchas marcas estén perfeccionando sus motores?

Está perfecto, deberíamos de usar carros diesel, nada más que en nuestro país tenemos una cultura en pañales. Usar esos carros ayu-

daría bastante al medio ambiente, además de que te rinde casi el doble. Ojalá Pemex, que es una de las mejores compañías mundiales, hiciera la gasolina en México y con uno sólo de los mil cerebros que se fugan cada año, podrían mejorar y fabricar la gasolina.

### ¿Cuál es su opinión sobre la introducción de tantas marcas al mercado mexicano últimamente?

Excelente, porque nos baja los precios, eso es lo mejor. A mi me tocó de adolescente que sólo existían Ford, Chevrolet, Chrysler, Nissan o VW, no había de otra. Ahora tienes muchísimas opciones y eso te permite escoger a tu gusto además de ahorrar.

### ¿Qué sigue en la vida de César Tibério Jiménez?

Hacer otro disco de blues; quiero quedar campeón, el próximo año regreso al campeonato de carreras de resistencia en categoría GT2. En lo personal, quiero seguir promoviendo y generando pilotos. Por otro lado, crecer empresarialmente para dejarle una mejor satisfacción a mi familia. Hacer mas amigos, definitivamente es de mi principales objetivos. ♥

**NUEVA**



MÁS LIGERA



TODO CON MEDIDA

[www.gmodelo.com](http://www.gmodelo.com)

083300201C2137



# 5 productoras de insumos para la industria automotriz mundial

La región norte de nuestro país ha cobrado una importante fuerza como sitio apto para la instalación de empresas nacionales y extranjeras, y las del ramo automotriz son una muestra de ello. Por esta razón, en el especial dedicado a los Automóviles vimos como imprescindible presentar datos relevantes acerca de cinco compañías fabricantes de autopartes que participan en el mercado internacional con elementos automotrices que orgullosamente portan el sello de Hecho en el Norte.

## Cifras de la Industria Nacional de Autopartes, AC

- > Esta asociación agrupa a mil 94 productores de autopartes en todo el país
- > Para el 2006 reporta ventas por 21 mil 121 millones de dólares y exportaciones que sumaron 15 mil 218 millones de dólares
- > El valor de la producción al primer semestre de 2008 fue de 16 mil 336 millones de dólares, que representa un crecimiento anual de 10% respecto del mismo periodo del 2007







Fundada en 1979, Nemak se ha convertido en una empresa líder a nivel mundial en la producción de cabezas y monoblocks de aluminio de alta tecnología para motores de gasolina y diesel. El éxito de esta compañía se debe a la excelente calidad que tienen sus productos, además de una gran inversión enfocada hacia las innovaciones tecnológicas para llegar a ser la mejor del ramo industrial en que se desarrolla. Con cerca de 15 mil tra-

bajadores, destaca fundamentalmente por dos elementos: ser proveedora del mejor servicio y su capacidad de abastecimiento global. Esto se logra gracias a que cuentan con 29 plantas en 13 países.

En nuestro país son ocho las plantas de Nemak, las cuales se encuentran instaladas en Monclova, Monterrey y Saltillo. La empresa tiene clientes de alto renombre que reconocen su gran calidad como: AISIN, Audi, AW, BMW, Bri-

lliance, Chery Automobile, Chrysler, Cummins, Daimler, DFM, Fiat, Ford, GM, Getrag, Holden, Hyundai, International, Isuzu, Iveco, Jaguar, Kia, Lamborghini, Magneti Marelli, Mercury Marine, Mitsubishi Motors, Nissan, NV, Opel, Mazda, Peugeot, Porsche, Rege, Renault, Rotax, Scania, Skoda Auto, Smart, SsangYong, Suzuki, Toyota, Tritec Motors, Volvo y VW.

La capacidad de producción anual de Nemak es aproximadamente de 40 millones de





**Premios obtenidos en la última década**

**2008**

GM- Supplier of the year

**2007**

Brilliance- Best Overseas Supplier

Ford Brazil- Quality Q1

**2005**

Daimler Chrysler- Supplier of the year

Ford- Quality Q1

GM- QSTP

**2004**

GM- QSTP

Daimler Chrysler- Supplier of the year recognition

Volkswagen Group- Logistics

**2002**

GM- Commodity Award Powertrain

Ford Australia- Best Supplier

**2001**

Porsche- AG Supplier Award

Volkswagen Group- Award Product Quality



unidades equivalentes de cabezas para motor, monoblocks, partes de transmisión y otros componentes de aluminio de alta tecnología. Manteniendo una alianza con Ford (7%), las ventas en el 2007 sobrepasaron los tres billones de dólares. Éste año fue de suma importancia para la empresa, ya que en el primer semestre concretó varias compras: arrancó con

cuatro plantas de Hydro Aluminum, siguió con otras seis de TK Aluminum y con Castech de GISSA, de Juan Carlos López Villarreal. Fueron operaciones por mil 100 millones de dólares que se financiaron con una inyección de capital de más de 600 millones de dólares y un crédito puente por 550 millones de dólares. ♥



# Johnson Controls



**D**e origen Estadounidense, esta empresa cuenta con más de mil 300 plantas alrededor del mundo, con un total de 140 mil empleados. Su fundación se remota al año de 1885 en Milwaukee, Wisconsin, por Warren Seymour Johnson, inventor del primer termostato ambiental eléctrico. Actualmente es presidida y dirigida por Stephen A. Roell. La lista de sus clientes está integrada por más de 45 firmas automotrices de las más importantes de los cinco continentes, entre las que se encuentran BMW, Audi, Bentley, Aston Martin, Alfa Romeo, Jaguar, Lancia, Maybach, Rolls Royce y Mercedes-Benz, por mencionar algunas.

En México es una de las empresas automotrices más lucrativas al norte del país, colocándose desde hace algunos años entre los primeros lugares de producción a nivel nacional. Cuenta con nueve plantas a lo largo de la República mexicana, en los Estados de Baja California Norte, Chihuahua, Coahuila, Jalisco, Nuevo León, Puebla, Quintana Roo, Sonora y Tlaxcala.

Los insumos que produce son: Automotive Experience, líder mundial en sistemas de interiores para automóviles y camiones ligeros (los sistemas incluyen asientos, techos, puertas, paneles de instrumentos, almacenamiento y electrónica) y Power Solutions,

el mayor fabricante mundial de baterías de plomo-ácido para automóviles y creador de procesos químicos avanzados para baterías.

El ejercicio fiscal 2007 sumó su año número 61 consecutivo de aumento de ventas, el número 17 de incremento de beneficios y el 32 de crecimiento de dividendos. Johnson Controls se encuentra dividida en tres negocios: Building Efficiency, Power Solutions y Automotive Experience. La suma de sus ingresos totales para el 2007 fue de 34.6 mil millones de dólares, de los cuales poco más del 50% (17.6 mil millones de dólares provienen de Automotive Experience).



**Gran parte del éxito de la empresa se debe a que la constante innovación que ofrece se adapta a la perfección a los procesos de producción de los fabricantes a quienes atiende:**

- » Modelo Slim Seat, para los asientos delanteros, amplía el espacio interior de la cabina gracias al fino respaldo de los asientos ultra delgados. Entre las prestaciones de seguridad y confort cabe destacar su reposacabezas activo y un excelente apoyo lumbar, además de la nueva espuma de los asientos, que amortigua las vibraciones a fin de lograr mayor comodidad.
- » El estilo añadido, donde los temas de la vida urbana y natural se reflejan en los materiales, los colores y los efectos de iluminación del interior.
- » Batería híbrida Plug-in (sistema de carga por enchufe): gracias a esta tecnología la empresa colabora con el medio ambiente, ya que la batería de litio garantiza la reducción de emisiones y una disminución considerable para el uso de combustibles fósiles.
- » Sistema de aire acondicionado por pantalla táctil con gráficos en movimiento: esta tecnología componente permite eliminar

más de 20 botones mecánicos, haciendo su manejo más práctico.

- » Función de acceso pasivo: por medio de este sistema, la puerta se abre automáticamente cuando el conductor se acerca con la llave al vehículo; y una vez dentro del automóvil, para arrancar el motor basta con tocar el botón de arranque.
- » Superficies resistentes a las ralladuras: las superficies obtenidas mediante los procesos PP Thin Film (fina lámina esencialmente de polipropileno) y RIM (moldeo por inyección reactiva) son de alta calidad y aumentan la resistencia a las ralladuras de los componentes.
- » Tablero de mandos híbrido: este sistema combina tecnología análoga y digital, el tablero de mandos análogo puede mostrar imágenes digitales y aumentar la cantidad de información que ve el conductor; además, admite la combinación análoga, análoga/digital o lectura puramente digital, lo que brinda máxima flexibilidad a los fabricantes.
- » Nueva generación de baterías de ión-litio: su tamaño es 30% menor que las anteriormente utilizadas y pesan 50% menos que las de níquel-cadmio; son totalmente adecuadas para vehículos híbridos.

Johnson Controls cuenta con más de 300 proveedores, los cuales representan más de 50 categorías de productos y servicios. La iniciativa de hacer negocios con minorías está dirigido por un Vicepresidente Corporativo que informa al Director General y CEO, y por un equipo de diversidad de proveedores encabezado por un Director de Desarrollo de Negocios. La iniciativa está integrada en las estrategias corporativas del negocio. El proceso de diversidad de proveedores acepta una minoría certificada y negocios infrutilizados históricamente, propiedad de mujeres.

Entre los reconocimientos otorgados a esta compañía, destaca el entregado en 2006 por el Embajador de los Estados Unidos en México, Antonio O. Garza: Premio a la Excelencia Corporativa, en representación del Departamento de Estado, por las excelentes prácticas empresariales y responsabilidad corporativa que la distinguen. ♥







Con la apertura de su primer taller, Multimatic Investments Limited, dedicado a la fabricación de herramientas en 1957, Frank Stronach, originario de Weiz, Austria, puso los cimientos de lo que luego se convertiría en Magna International, de la cual actualmente continúa siendo Director Ejecutivo y Director del Consejo. Para 1969 la compañía canadiense ya había crecido y comenzado a dedicarse a la fabricación de algunos insumos automotrices, hasta formar cuatro divisiones que operaban bajo el nom-

bre de Magna Electronics Corporation Limited, las cuales continuaron una acelerada expansión que a partir de 1973 se consolidó en la multinacional que hoy cuenta con 241 divisiones de manufactura y 62 centros de desarrollo e ingeniería de productos en 23 países.

Es uno de los proveedores de componentes y sistemas automotrices más diversificados y técnicamente avanzados del mundo, abarcando el diseño y manufactura de diversos sistemas: interiores automotrices, cinturones

de seguridad, cierre de puertas, chasis, espejos, exteriores, techos y electrónicos, así como el ensamblaje de vehículos completos para fabricantes de equipos originales de automóviles conocidos como OEMs por sus siglas en inglés (*original equipment manufacturers*).

Magna International ha ubicado su centro de operaciones en Canadá (Aurora, Ontario), país en el que tiene 58 plantas; asimismo cuenta con filiales en Estados Unidos (51 plantas), México (21), Brasil (2) Europa (87), Sudáfrica (3) y Asia (19). Uno de los factores



que hacen sobresalir a la empresa es el constante esfuerzo por desarrollar nuevas tecnologías y métodos de producción, lo cual se refleja en la calidad de sus productos y sus precios competitivos.

En 2001 fusionó tres de sus principales grupos de negocios (Magna Interiors, Magna Seating y Atoma Closure System) bajo la identidad de Inter Automotive, y junto con la subsidiaria de una compañía japonesa, Namba USA Corporation, crearon Bloomington-Normal Seating Company, en el formato de *joint venture* tan usual en la industria automotriz, para manufacturar módulos de asientos destinados a Mitsubishi/Daimler-Chrysler en EU.

Durante el 2007 los ingresos de la multinacional sumaron 26.2 millardos de dólares estadounidenses, y a través de su filial Magna Steyr en Austria, es la mayor empresa de construcción de vehículos "por contrato", con un listado de clientes que incluyen a más de 70 marcas, entre las que destacan BMW AG, Mercedes-Benz, Chrysler LLC y Saab de General Motors.

En México el número de empleados de la compañía es mayor a 11 mil. Además, para el 2010 se planea la construcción de tres nuevos complejos industriales, los cuales se encuentran inscritos en el programa de inversión de la empresa a corto y mediano plazo, que en el ejercicio 2008 a punto de finalizar

fluctuó entre 875 y 925 millones de dólares. Por otro lado, la facturación al término del año se ubicará entre 24 mil 900 y 26 mil 200 millones de dólares, de los cuales tres mil 900 serán producto de las ventas de vehículos ensamblados.

Magna International ha sido reconocida por sus productos innovadores y tecnología avanzada, aspecto que ha constituido parte fundamental de su crecimiento. En el transcurso de su historia, ha recibido numerosos reconocimientos por calidad, garantía, entrega, así como por su excelente desarrollo, entre muchos más. Como ejemplo cabe mencionar los siguientes:

- >Proveedor del Año de GM
- >Premio a la Excelencia en el Diseño por Daimler Chrysler
- >Quality Master Award por Nissan
- >Gold World Excellence por Ford
- >Reconocimiento a la Calidad por Honda



Continúa enfocándose en el incremento de los niveles de calidad, mano de obra, ejecución y pruebas, que es su llave del éxito. Sin duda la filosofía de esta organización canadiense se centra en tres conceptos: imaginación, ingenio e innovación. Junto con Lear Corporation y Johnson Controls concentra 91% de los 9.2 billones de dólares por ventas anuales derivadas de la división industrial de asientos para automóviles a nivel mundial.♥





Esta empresa estadounidense cuenta con 91 años de existencia. Fue fundada en 1917 como American Metal Products, en Detroit, Michigan. En aquella época sus empleados sumaban 18 laborando en una sola planta, y sus clientes eran Ford Motor Company y General Motors Corporation. En la década de los 30 trabajó también para Chrysler e International Harvester. Los años cuarenta constituyeron su momento de expansión, pues para entonces la compañía tenía 12 clientes, siete manufacturers y cinco proveedores de

partes automotrices, y aproximadamente 900 empleados.

Durante la segunda guerra mundial produjo partes para aeronaves y terminado el conflicto armado, en 1954 llega a Canadá mediante la adquisición de General Spring Products of Ontario. Los años sesenta marcaron el momento en que la empresa se hizo presente en Europa, comprando la No-Sag Sprong Company en 1963, cuando ya contaba con 22 nuevas plantas en Norteamérica, Canadá, Europa y Latinoamérica. Al año siguiente cambió

su nombre a Lear Siegler, Inc., convirtiéndose en el proveedor independiente más grande de EU en ensamblaje de asientos automotrices. Los últimos 10 años han sido de relevante crecimiento para Lear, con 18 grandes adquisiciones, incluyendo la inversión de dos billones por la estratégica compra de United Technologies Automotive en 1999 y de Grote & Hartmann en 2004.

Hoy Lear Corporation prácticamente tiene presencia en los cinco continentes. Genera un total de 900 mil empleos, con plantas en Chi-



na, Alemania, Marruecos, Rusia y Vietnam, por mencionar algunos países. Respecto a América Latina, esta enorme compañía cuyo Presidente y Director Ejecutivo es el señor Robert E. Rossiter, se encuentra instalada en Argentina, Brasil, Honduras, Venezuela y México.

En nuestro país maneja tres segmentos de negocios: división de interiores (que fabrica toldos, viseras y paneles de puertas), división de asientos (lleva a cabo la costura, tapizado y herrería de asientos) y división de sistemas eléctricos (manufactura arneses para interiores de autos). Cuenta con alrededor de 45 plantas, de las cuales la mayoría son maquiladoras. A principios de 2006 la compañía empleaba a cerca de 40 mil empleados en 13 ciudades de nueve Estados de la República mexicana: Chihuahua

(Ciudad Juárez y Chihuahua, en las que se localizan 19 y 14 plantas, respectivamente), Coahuila (Ramos Arizpe, Arteaga, Saltillo y Piedras Negras), Puebla (Puebla), Nuevo León (Santa Catarina), Guanajuato (Silao), Distrito Federal (Tláhuac), Estado de México (Toluca y Cuautitlán) y Sonora (Hermosillo).

Es precisamente la planta ubicada en Hermosillo la que destaca por su nivel de productividad. Inició sus operaciones en 1985 con un monto de inversión de 10 millones de dólares. En ella se producen específicamente asientos para autos, reportando al 2005 una producción de 294 mil unidades, con un cuerpo laboral de 300 empleados, cuya tendencia es crecer 200%, convirtiéndose en una importante fuente de trabajo en la región norte



del país. Estos datos inciden en la proyección global económica de la empresa, que para el 2007 tuvo ventas netas por 16 billones de dólares. Entre las innovaciones tecnológicas con que cuenta Lear Corporation de Hermosillo en su ámbito productivo, se encuentran asientos *articulating performance seat*, marcos de magnesio ligero, sistemas de protección de impacto lateral y asientos integrados para infantes, entre otros. ♥



A lo largo de su historia Lear Corporation ha obtenido un importante número de premios que ponen en evidencia su peso dentro de la industria de partes automotrices. Además de ocupar el puesto 157 de una clasificación de 500 empresas relevantes elaborada por la revista *Fortune*, entre los más recientes reconocimientos destacan:

#### 2008

##### Premio Grupo Volkswagen

Proveedor del año General Motors (también otorgado en 2007)

Excelencia ambiental en transportación (E2T) Sociedad de Ingenieros Automotrices

#### 2007

##### Sociedad de Ingenieros Plásticos "Innovación en uso de plásticos del año"

Proveedor destacado Porsche  
Excelencia en Calidad Toyota





**G**rupo Industrial Saltillo (GIS) es una empresa fundada en la década de los 20 del siglo pasado, por don Isidro López Zertuche y sus hermanos Carlos y Ricardo, como una fábrica de artículos y metal laminado llamada Isidro López y Hnos, S. en N.C., popularmente conocida como "El Aluminio". En 1928 empezó a fabricar artículos para proveer a la misma ferretera, por primera vez se produjeron con herramientas rudimentarias tubos y codos para estufas y calentadores, así como finas y baños de lámina y artículos de aluminio.

El personal era un empleado y cinco operarios. Se compró más maquinaria para aumentar la producción, ya que los artículos de aluminio tuvieron gran aceptación, lo que permitió que pronto se ampliara la línea de producción. Siendo parte de GIS, Cifunsa Blocks y Cabezas inició su incursión en la industria automotriz en 1964, como respuesta a la oportunidad de producir blocks y cabezas para motores de gasolina y diesel. Al poco tiempo realizó negociaciones de largo plazo con diversos clientes para darle continuidad a la exitosa

producción de estos insumos automotrices. Cifunsa es una empresa nacional dedicada a la manufactura y comercialización de productos para el sector de la construcción, y a la par ha tomado un gran auge en el área de la fundición de motores y autopartes, como blocks y cabezas de hierro para motores a diesel y gasolina, y autopartes en hierro gris y nodular. GIS demuestra su organización dinámica, flexible y su alta tecnología de punta, aprovecha el liderazgo de sus productos en los



mercados en que participa para satisfacer las necesidades de sus clientes y consumidores, que se encuentran distribuidos alrededor del planeta. Cifunsa es reconocida como una de las empresas de fundiciones independiente más grandes del mundo. Actualmente, su esfuerzo se orienta principalmente al norte del continente, lo cual les permite exportar más de 90% de su producción hacia importantes clientes, como Chrysler, General Motors, Toyota, Volkswagen, Ford, Caterpillar, John Deree y Detroit Diesel.

Durante el 2007 esta compañía mostró un aumento en su productividad y eficiencia operativa. Cuenta con dos unidades de producción ubicadas en la República mexicana: una en Saltillo, Coahuila y otra en Irapuato, Guanajuato, las cuales están dedicadas a la fundición de autopartes para sistemas de suspensión, transmisión y frenos para la

industria automotriz; frenos para ferrocarril y partes para electrodomésticos. Además, cuenta con una planta dedicada al maquinado de partes fundidas que también está instalada en Saltillo.

Grupo Industrial Saltillo ha efectuado una de las alianzas más trascendentes en el mercado, al pactar una coinversión con Caterpillar para la fundición de hierro de blocks y cabezas para diesel, Technocast. Este negocio inició operaciones en el año 2007, ubicando la planta en Ramos Arizpe, Coahuila. La principal función de la empresa es abastecer las necesidades de las plantas de motores de Caterpillar en Estados Unidos, a donde se exporta 100% de la producción anual. La instalación de la planta representó una inversión de 157 millones de dólares, contando con tecnología de punta y sistemas de manufactura de clase mundial, logrando

hacer así de Technocast una de las fundidoras más modernas del mundo.

Para Technocast el 2007 fue un año muy fructífero, ya que las ventas representaron un ingreso de 222 millones de pesos y al cierre del 2008, el objetivo continúa siendo lograr la eficiencia y mejora operativa, alcanzando los niveles de ocupación de la capacidad instalada. El excelente desempeño de las plantas de la empresa sin duda es el principal objetivo de la compañía, lo cual las ha llevado a obtener contratos de gran importancia con clientes como TRW y Metal Dyne para autopartes, así como con Stucki para la industria ferroviaria.

Unos de los más sobresalientes reconocimientos obtenidos gracias al resultado de la eficiencia operativa son:

- > Premio de Proveedor del Año otorgado por Arvin Meritor durante el año 2007
- > Reconocimiento a la Planta Productiva con mayor eficiencia

En **energética** 2008, los más grandes retos serán continuar promoviendo la mejora continua como una forma de vida soportada en Lean Seis Sigma y equipos naturales de trabajo; buscar la obtención de contratos para maximizar la utilización de la capacidad instalada, ya que en México existe un mercado de maquinadores y ensambladores en expansión, que están trasladando operaciones desde Estados Unidos y otras partes del mundo a nuestro país, y así conseguir la transferencia de los aumentos en las materias primas vía precio. ♦





# COLECCIONISMO A GRAN ESCALA

autos con historia



Para muchas personas, un auto es más que sólo una manera de transportarse. El avance tecnológico y estético a través de los años, hacen del automovilismo un arte. En la ciudad de Monterrey se encuentra el Museo del Auto, inaugurado el 13 de julio de 1990 en honor a don Humberto Lobo Villarreal, regiomontano aficionado a los automóviles antiguos, con el único objetivo de fomentar en el público el gusto por estas máquinas.

sesenta y tres vehículos reciben al visitante dentro del museo: clásicos, antiguos y de colección; se puede apreciar el ingenio de los vehículos de principios de siglo pasado, lo práctico de los años veinte, la elegancia de los treinta, los adelantos técnicos de los cuarenta, la sofisticación de los cincuenta y la potencia de los sesenta.










Hay personas que son tan fanáticas de los vehículos antiguos, que han logrado colecciones impresionantes de hasta 200 carros. Por supuesto, se trata de un *hobbie* nada económico, ya que el sólo hecho de conseguir el automóvil representa una gran inversión, además por supuesto de la suma necesaria para la restauración, que corre a cargo de equipos de mecánicos sumamente especializados en antigüedades, que garantizan que quedarán como nuevos.

Entre los modelos más codiciados por los coleccionistas se encuentran: Porsche Spyder 550 A (1953), Mercedes-Benz 300 SL (1954), Chevrolet Corvette (1956), Ford Mustang Shleby Cobra GT500 (1967), Lamborghini Countach (1980), DeLorean DMC-12 (1982) y Ferrari Testarossa (1985). ♥



# Los esperados MODELOS 2009

Desde su aparición a finales del siglo XIX los autos nos han fascinado. El escenario actual de esta industria nos sitúa ante los embates de la crisis energética y los descontroles financieros globales; sin embargo, como ocurre año con año, las expectativas del mercado consumidor centran su atención en los nuevos modelos con que las marcas automotrices emprenderán su carrera competitiva. Por ello, te presentamos este contenido especial, que además de datos y cifras, contiene imágenes que explican la razón de que estas máquinas siempre nos cautiven.

	<b>Cifras de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, AC</b>
	De enero-agosto de 2008 el total de vehículos vendidos es de 683 mil 747.
	Referente a la comercialización de los segmentos automotrices, estableciendo una comparativa 2004-2008, se observa:
	Subcompactos, descenso porcentual de 32%
	Compactos, tendencia alcista regular en 2007 y en 2008 relativa estabilidad con 159 mil 703 vehículos comercializados
	Lujo, incremento de cuatro mil 170 unidades comercializadas
	Deportivos, siendo el segmento que menos unidades comercializa, ha presentado un incremento porcentual de 11.2%
	Uso múltiple (van, mini van, SUV, crossover y todo terreno), segmento con el mayor crecimiento en el periodo referido, comercializando 61% más unidades
	En el segmento de los subcompactos Tsuru y Chevy fueron los modelos más adquiridos por los mexicanos, con 6% cada uno; seguidos por los compactos Jetta (4%), Pointer (chasis largo) y Tilda (3% cada uno).





» BMW Group México comenzó sus operaciones en 1994, ubicándose rápidamente como una de las marcas más importantes en el mercado nacional

» En el 2007 alcanzó el liderazgo del segmento Premium con 11 mil 112 vehículos vendidos de las marcas BMW, MINI y BMW Motorrad

» Cuenta con más de 50 proveedores en nuestro país, con una inversión indirecta superior a los 80 millones de dólares, generando más de tres mil 800 empleos indirectos desde 1995

» Sus estrategias se enfocan en mantenerse como líder mundial de su segmento, incrementando para este año sus ganancias netas respecto del 2007, año en que alcanzaron la cifra récord de tres mil 130 millones de euros

## 325 IA

SERIE 325 IA COUPÉ



**Precio:** 48,500 (USD)

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,488-1,739

**Peso:** 1,525 kg

**Tipo de motor:** 6 cilindros en línea

**Rendimiento (l/km):** 12.9/100

**Aceleración (0-100 km/h/seg):** 7.6 seg

**Transmisión:** automática 6 vel., Steptronic

**Potencia (hp@rpm):** 218@6,500

**Tracción:** trasera

**Sistema de frenos:** discos delanteros ventilados, discos traseros y ABS

## X6 XDRIVE

35 I



**Precio:** 72,500 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,877-1,983

**Peso:** 2,145 kg

**Tipo de motor:** 6 cilindros en línea, 4 válvulas por cilindro

**Rendimiento (l/km):** 14.9/100

**Aceleración (0-100 km/h/seg):** 6.7 seg

**Transmisión:** automática 6 vel., Steptronic

**Potencia (hp@rpm):** 306@5,800

**Tracción:** integral

**Sistema de frenos:** discos delanteros ventilados y discos traseros, ABS, EBD

# Temptatn



## 1ntensidad Condensada. Nuevo BMW Serie 1 Coupé.

Ven a conocer una nueva serie llena de tentación.

### Sierra Motors

Fundadores esq. David A. Siqueiros 101  
Col. Valle Oriente  
66269 San Pedro, Garza García, N.L.  
Tel: (81) 50.35.35.50  
[www.bmwsierramotors.com.mx](http://www.bmwsierramotors.com.mx)

Nuevo BMW  
Serie 1 Coupé



[www.bmw.com.mx](http://www.bmw.com.mx)

El placer de conducir



# HUMMER®

»En 1979 el Ejército de Estados Unidos solicitó a los mayores fabricantes automotrices el desarrollo de un vehículo todo terreno para la guerra

»Cuando el Hummer H1 fue lanzado al mercado, sólo unos pocos tuvieron la capacidad económica para adquirirlo, pues su precio fluctuaba entre 107 mil y 133 mil dólares

»Una de las corporaciones más grandes del mundo, General Motors, vio el potencial de la Hummer y por ello, a finales de 1999, adquirió la firma

»Fue en el 2003 cuando General Motors decide traer a nuestro país la marca Hummer, iniciando su incursión en el mercado con el modelo H2; sin embargo la H3 SUV ha resultado en mayor éxito de ventas, logrando comercializar entre enero y agosto de 2008 791 unidades

## H2 SUV



**Precio:** 76,950 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en m):** 4.821-2.062

**Peso:** 1,651 kg

**Tipo de motor:** 6.2 litros, Vortec V8

**Aceleración (0-100km/h):** 8 seg

**Transmisión:** automática Hidra-Matic® 6 vel.

**Potencia (hp@rpm):** 393@5,700

**Tracción:** individual por rueda con TCS

**Sistema de frenos:** ABS de 4 canales y Sistema de Proporción Dinámico Trasero

## H3 ADVENTURE



**Precio:** 41,400 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en m):** 4.778-1.895

**Peso:** 2,131 kg

**Tipo de motor:** Vortec V8 SFI

**Aceleración (0-100km/h):** 8 seg

**Transmisión:** automática 4 vel.

**Potencia (hp@rpm):** 300@5,200

**Tracción:** individual por rueda

**Sistema de frenos:** ABS en las 4 ruedas



Cadillac®

» La separación de la sociedad formada por W. Murphy y Ford produjo el nacimiento de Cadillac. Murphy reorganizó su empresa con el nombre de Cadillac-Automobile-Co, asociándose dos años más tarde con Henry Leland

» En 1903 fue comercializado el primer vehículo, el Runabout Model A, que obtuvo amplia aceptación, ya que sólo en la primera exposición se vendieron dos mil 200 unidades

» Desde 1909 hasta hoy, la marca Cadillac pertenece a General Motors, que la adquirió cuando tenía varios años operando con el nombre de Cadillac Motor Car Company

» El reto actual de la marca en México es entrar cada vez más al mercado nacional del segmento de lujo con diseños más cercanos a los consumidores mexicanos; ha obtenido un considerable éxito en la modalidad de las SUV con el modelo Escalade

## CTS PREMIUM



**Precio:** 47,000 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en m):** 4.865-1.842

**Peso:** 1,757 kg

**Tipo de motor:** 3.6 litros, VVT, V6, SIDI

**Transmisión:** automática 6 vel.

**Potencia (hp@rpm):** 304@6,400

**Tracción:** trasera RWD

**Sistema de frenos:** de potencia y discos ventilados en las 4 ruedas, ABS

## ESCALADE SUV AWD



**Precio:** 76,280 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en m):** 5.144-2.007

**Peso:** 1,311 kg

**Tipo de motor:** 6.2 litros, Vortec, V8 VVT

**Transmisión:** automática 6 vel. HD

**Potencia (hp@rpm):** 403@5,700

**Tracción:** sistema de tracción continua en las 4 ruedas AWD

**Sistema de frenos:** ABS en las 4 ruedas





- » Esta compañía caracterizada por su innovación, desarrollo tecnológico y calidad de sus productos, cuenta con 77 años en el mercado
- » En México se estableció en el 2005, logrando un importante crecimiento en un breve lapso, ya que hoy tiene 25 agencias y a partir de abril de 2009, sumará ocho nuevos distribuidores en el país
- » Mazda Motor de México comercializó 16 mil 604 vehículos durante el 2007
- » La versión sedán del Mazda 3 continúa como el producto líder de la marca; mientras que en la gama de los *crossovers*, con las ventas del CX-7 y el CX-9 México constituye el segundo mercado mundial más importante para la marca

## GRAND TOURING 6S



**Precio:** \$318,700  
**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,950-1,840  
**Peso:** 1,609 kg  
**Tipo de motor:** 3.7 litros, DOHC V6  
**Transmisión:** automática-manual inteligente Sport AT 6 vel.  
**Potencia (hp@rpm):** 272@6,250  
**Tracción:** delantera  
**Sistema de frenos:** discos ventilados delanteros, sólidos traseros, ABS, EBD

## CX-9 GRAND TOURING AWD



**Precio:** \$442,900  
**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 5,074-1,936  
**Peso:** 2,744 kg  
**Tipo de motor:** 3.7 litros, V6, DOHC, 24 válvulas  
**Transmisión:** automática-manual Sport AT 6 vel.  
**Potencia (hp@rpm):** 274@6,250  
**Tracción:** AWD en las 4 ruedas con ATSC  
**Sistema de frenos:** discos ventilados en las 4 ruedas, ABS, EBD





**NUEVO MAZDA6**  
SOFISTICADAMENTE DEPORTIVO



- Motor V6 3.7L con 272 hp o motor 2.5L de 4 cilindros con 170 hp
- Sistema de audio BOSE® AM/FM/6CDs/MP3 con 10 bocinas\*
- Sistema de monitoreo de punto ciego\*\*
- Botón de encendido automático\*

Descubre el nuevo MAZDA 6 y vive la emoción de manejar un sedán japonés verdaderamente deportivo. Conoce su espacio interior y la cajuela más amplia en su categoría.

Desde **\$235,000<sup>(1)</sup>**

Mazda Cumbres: Av. Paseo de los Leones 101-B, Monterrey, N.L. Tel.: 8073-0000

01 800 01 MAZDA (62932)

MAZDA.COM.MX

Las fotografías que se muestran son sólo para efectos ilustrativos. Accesorios Originales se venden por separado. (1) Precio de contado en Moneda Nacional, válido para la República Mexicana, sujeto a cambio sin previo aviso, aplica a MAZDA6 i Sport modelo 2009 con transmisión manual. Incluye IVA e ISAN. \*Versiones i Grand Touring y s Grand Touring. \*\*Versión s Grand Touring.





# Mercedes-Benz

» Desde hace más de 100 años, es sinónimo de innovación en el mundo de los automóviles. Su historia inició en 1900 con la entrega del primer Mercedes por parte de la Daimler-Motoren-Gesellschaft (DMG), desembocando en la fundación de la DaimlerChrysler AG, a finales del siglo XX

» Hoy en día los autos Mercedes-Benz son los más anhelados del mercado Premium, por su deportividad, lujo y exclusividad, características que le reportan utilidades por cuatro mil 753 millones de euros

» En México cerró el 2007 cinco mil 753 unidades vendidas, que representaron .6% del mercado nacional de autos

» Para este año las expectativas de venta proyectan superar los seis mil vehículos

## C280 ELEGANCE



**Precio:** 47,000 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,581-1,770

**Peso:** 1,575 kg

**Tipo de motor:** V6

**Rendimiento (l/km):** 13.7/100

**Aceleración (0-100 km/h/seg):** 7.2 seg

**Transmisión:** automática 7 vel., 7G-Tronic

**Potencia (hp@rpm):** 231@6,000

**Tracción:** trasera

**Sistema de frenos:** Adaptive Brake con ABS, ASR, función frenos secos y apoyo al arranque en pendientes

## GLK 350 SPORT



**Precio:** 56,500 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,528-1,840

**Peso:** 1,830 kg

**Tipo de motor:** V6

**Rendimiento (l/km):** 10.4/100

**Aceleración (0-100 km/h/seg):** 6.7 seg.

**Transmisión:** automática 7 vel., 7G-Tronic

**Potencia (hp@rpm):** 272@6,000

**Tracción:** total

**Sistema de frenos:** Adaptive Brake con ABS, ASR y apoyo al arranque en pendientes



- » En abril de 1948 se presentó la primera Land Rover producida en serie, durante el festejo del Salón Automotriz de Ámsterdam. Después de 11 años, se habían fabricado 250 mil unidades
- » 1987 es el año en que salen a la venta las primeras Range Rover de especificación local en Estados Unidos
- » BMW adquiere el Rover Group en 1994
- » Land Rover llegó a México en 1996, abriéndose paso exitosamente en el mercado con el pequeño todo terreno 4x4 Freelander. A raíz de la adquisición de la firma por parte de Ford, sus vehículos comenzaron a venderse en los centros de servicio temporales

## LR3



**Precio:** 64,700 USD  
**Dimensiones (largo-ancho total en m):** 4.846-2.190  
**Peso:** 2,629 kg  
**Tipo de motor:** V8  
**Aceleración (0-100km/h):** 8.6 seg  
**Transmisión:** automática secuencial  
**Potencia (hp@rpm):** 300@5,500  
**Tracción:** integral permanente en las 4 ruedas con ETC  
**Sistema de frenos:** frontal y trasero con discos ventilados de 337 y 350 mm

## RANGE ROVER SPORT



**Precio:** 75,800 USD  
**Dimensiones (largo-ancho total en m):** 4.768-2.170  
**Peso:** 2,629 kg  
**Tipo de motor:** V8  
**Aceleración (0-100km/h):** 8.9 seg  
**Transmisión:** automática 6 vel.  
**Potencia (hp@rpm):** 300@5,500  
**Tracción:** integral permanente en las 4 ruedas con ETC  
**Sistema de frenos:** ABS y discos ventilados





»Porsche Latin America, Inc. es subsidiaria de Porsche AG. Su oficina, responsable de la región latinoamericana, se encuentra en Miami desde el año 2000

»En nuestro país cuenta con una red de concesionarios establecidos en la ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Puebla, Torreón, Mérida y Cancún

»Para el año fiscal 2007-2008, Porsche facturó 7.46 mil millones de euros, lo que significó un aumento de 1.3% en comparación con el año anterior

»El modelo que le ha brindado este incremento es la Cayenne, que acrecentó sus ventas 34%, equivalente a una cifra provisional de 45 mil 478 automóviles, que representa un nuevo récord de ventas para la compañía

## 911 CARRERA 4 Coupé



**Precio:** 101,500 USD

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,427-1,852

**Peso:** 1,525 kg

**Tipo de motor:** 6 cilindros Boxer

**Rendimiento (l/km):** 15.9/100

**Aceleración (0-100 km/h/seg):** 5.0 seg

**Transmisión:** manual 6 vel.

**Potencia (hp@rpm):** 345@6,500

**Tracción:** integral

**Sistema de frenos:** ABS, discos autoventilados en las 4 ruedas

### Tecnología: Doppel-kupplung (PDK)

En el 2009 Porsche incluye en sus modelos de la serie 911 una innovación tecnológica que evidencia la supremacía vanguardista de la marca, que brinda al conductor un efecto insuperable. Se trata de un cambio de marcha en milisegundos, sin interrupción de la fuerza de tracción, con modalidad de cambio manual y automático, que proporciona las siguientes ventajas:

- »Valores de aceleración de gran superioridad
- »Incremento de la sensación de conducción deportiva y dinámica por la agilidad del vehículo
- »Cambio de velocidades que cubre las expectativas de confort o alta deportividad
- »Mayor respuesta del motor y menor peso del sistema
- »Reducción de consumo de combustible de hasta 13% y de emisión de CO<sup>2</sup> de hasta 15%
- »Controles de rápida respuesta: volante y palanca de cambios selectora con pulsadores deslizantes

VALLAS

**J&B**

**START A PARTY?**

CUANDO EMPIEZAS LA FIESTA HAZLO CON RESPONSABILIDAD



PRODUCTO DE DIAGEO MÉXICO

S.S.A. No. 07330020940769

www.jandb.com.mx Evita el EXCESO.

# VALLAS DONDE VAYAS®

D.F. • Monterrey • Guadalajara • Tijuana • Ensenada •  
Hermosillo • Cd. Juárez • Saltillo • San Luis Potosí • Pachuca •  
Puebla • Veracruz • Mérida • Cancún • Torreón • Acapulco •  
Morelia • Aguascalientes • León

Somos los creadores y líderes del medio más impactante para llegar directo a la mente de sus consumidores. Presencia en las zonas más exclusivas y principales arterias, exposición las 24 hrs, cobertura peatonal y vehicular. En Vallas y Gigantografías de México, sabemos y entendemos lo que quiere su público, porque estamos donde está la gente.

Informes y contrataciones: Monterrey (81) 8123-1689  
Tijuana (664) 684-0034

GPO  
VALLAS®

[gpovallas.com](http://gpovallas.com)





# TOYOTA

» Toyota Motor Co. Ltd. fue fundada en 1937 por Hiichiro Toyoda como una rama de Toyoda Automatic Loom Works, fabricante de máquinas de coser

» Actualmente es el mayor fabricante de vehículos del mundo, con 9.2 millones de unidades

» En México inició operaciones en el 2002 y a casi seis años se ha colocado en el sexto lugar de ventas, con 66 mil 208 automóviles

» Al finalizar el 2008 la expectativa es un crecimiento de 25% en ventas (75 mil unidades), éxito que esperan sumar a la exportación de cajas para camioneta y pick-ups Tacoma a Estados Unidos, producidas en su planta de Tijuana

## CAMRY XLE V6 CYL



**Precio:** \$325,300

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):** 4,805-1,820

**Peso:** 1,595 kg

**Tipo de motor:** V6

**Transmisión:** automática 6 vel. secuenciales con Súper ECT-i

**Potencia (hp@rpm):** 268@6,200

**Tracción:** delantera

**Sistema de frenos:** discos autoventilados delanteros, discos sólidos traseros, ABS, EBD, BA

## FJ CRUISER



**Precio:** \$380,200

**Dimensiones (largo-ancho total en mm):**

Largo - 4670

Ancho - 1905

**Peso:** 1,948 kg

**Tipo de motor:** V6

**Transmisión:** automática secuencial 5 vel.

**Potencia (hp@rpm):** 239@5,200

**Tracción:** En las 4 ruedas

**Sistema de frenos:** ABS, EBD, BA



## Toyota Monterrey,

una empresa con más de 6 años de experiencia.

Una empresa con visión automotriz, nace en el 2002 como parte de UNITED AUTO GROUP, consorcio internacional compuesto por más de 298 agencias automotrices a nivel mundial.

Es reconocido como el primer distribuidor TOYOTA en el estado de Nuevo León, y segundo a nivel nacional, alcanzando siempre los primeros lugares en ventas a nivel nacional.

Comprometidos por la satisfacción total de sus clientes han sido certificados como una empresa TSM, motivo por el cual Toyota Monterrey se siente orgulloso de contar con personal altamente capacitado en todos sus departamentos.

Hoy en día, se reconocen como una empresa socialmente responsable, su interés es más allá de la venta de automóviles, su objetivo es fomentar a sus colaboradores y a sus clientes un compromiso por solucionar conflictos sociales y mejorar nuestra calidad de vida para el bienestar de todos.

[www.toyotamonterrey.com.mx](http://www.toyotamonterrey.com.mx)



Av. Lázaro Cárdenas 2272 Ote. Col. Valle Oriente, Garza García N.L.

8133 6600



---

# PREPÁRATE PARA LA NUEVA EXPERIENCIA

---



**POSTERMEDIA**  
**.COM.MX**

(81) 8865 3700 | 01 800 522 1229

[info@postermedia.com.mx](mailto:info@postermedia.com.mx)

POSTERMEDIA



alimenta  
tu  
imagen



Las preferidas

# por ellas

Vans, minivans y SUV

Este segmento del mercado que la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, AC (AMDA) clasifica en sus índices de ventas como de Usos Múltiples, ha presentado un importante crecimiento en este año, pues se trata de vehículos enfocados al uso familiar que cubren trayectos citadinos y viajes por carretera, brindando comodidad y sobre todo, seguridad. Es por estas razones que se han convertido en los más buscados por el público consumidor femenino, así que considerando dicha tendencia, aquí te presentamos los cinco modelos más vendidos durante el 2008 y que seguramente también lo serán en el 2009.



**DODGE**

# Journey

Este modelo hace su aparición en el 2009, buscando el goce de viajes sin límite y enfrentando caminos en los que quien conduce demuestre su espíritu de libertad, demostrado en su fascia delantera, sus grandes faros de halógeno cuadrangulares y la característica parrilla cruciforme de Dodge. Es muy atractivo viajar en el elegante y confortable interior bitono, con asientos estándar para cinco o siete pasajeros. Cuenta con un espacioso compartimiento bajo el piso de la segunda fila y el de carga del cuarto trasero. Los detalles son el atractivo que resaltan de inmediato al tomar el volante, entre ellos se encuentra: control de los asientos calefactables, linterna LED extraíble, tecnología Bluetooth con sistema telefónico disponible, radio satelital SIRIRUS, conectores dobles multimedia disponibles y corriente de 115V. Los tripulantes pueden relajarse y activar sus videojuegos, videos o música, o disfrutar con el sistema DVD de entretenimiento.

Estacionarse es sumamente sencillo con la cámara de asistencia de reversa ParkView. De la misma forma, se evitan los embotellamientos y la lentitud del tráfico gracias al GPS con información actualizada de tráfico. La seguridad es prioritaria para Dodge y la Journey protege a la familia con multitud de dispositivos: seis bolsas de aire estándar delanteras y laterales del asiento y tipo cortina resguardan a las tres filas de pasajeros; la seguridad de la estructura de acero se hace patente en las múltiples zonas de deformación delanteras y las barras laterales en las puertas; y en cuanto a la protección antirrobo, el llavero de control remoto es clave, con su función de entrada sin llave a control remoto que permite acceder al vehículo de forma más segura, con las luces encendidas, controlando las puertas y el portón trasero, ya que el Sentry Key es el único sistema con el que puede iniciarse un viaje en la Journey.♥



## Datos Fundamentales

- Ventas acumuladas 2008: 6,905 unidades
- Precio (base): \$339,000
- Dimensiones (largo-ancho total en m): 4.887-1.836
- Peso: 1,811 kg
- Tipo de motor: V6, 191 lbs-pie de torsión
- Transmisión: automática 4 vel.
- Potencia (hp@rpm): 173@6,000
- Tracción: permanente en las 4 ruedas
- Sistema de frenos: ABS y asistencia para frenado de emergencia



# Odyssey



La nueva Honda Odyssey 2009 ha sido diseñada con una atractiva línea aerodinámica, que comienza con un frente lleno de actitud y remata con un diseño trasero novedoso y diferente. Sus interiores han sido creados pensando en las mujeres que pasan el día manejando, llevando y trayendo a los niños de la escuela, las clases extra, las fiestas... sin contar los viajes familiares y todo lo que ello implica. Honda lo sabe y por eso ha dotado el interior de la Odyssey 2009 con una comodidad y capacidad sorprendentes. Al igual que sus demás versiones, la Odyssey LX ofrece la mayor potencia en una minivan, ya que su motor VTEC de 3.5 litros, seis cilindros y 24 válvulas, es capaz de generar 244 caballos de fuerza, al mismo tiempo que brinda un torque de 240 libras-pie, lo que se traduce en un desempeño de alta eficiencia y poderío.

Los esfuerzos de Honda para crear vehículos de calidad están dotados con la mejor tecnología para proteger a sus pasajeros. Así que

la seguridad es uno de los aspectos más cuidados en este modelo. Su sistema de bolsas de aire actúa en caso de colisión o volcadura mediante sensores. Los asientos delanteros cuentan con bolsas de aire frontales, laterales y tipo cortina. Si el asiento del copiloto es ocupado por un niño, el Sistema de Detección de Posición del Ocupante (OPDS) impide que la bolsa de aire lateral se despliegue, evitando lastimarlo. La Ingeniería de Compatibilidad Avanzada (ACE) incorpora barras frontales que absorben y dispersan la fuerza de un posible impacto sobre una superficie mayor, procurando seguridad a los pasajeros, otros vehículos y los peatones.

Entre sus accesorios, cuenta con conector i-Link, cubierta de piel para el volante, bandeja de carga, caja de seis CD en el tablero, paneles con acabado en madera, canastilla para rack superior, aditamento para bicicleta, faros de niebla, sensores de reversa y viseras para puertas.▼

## Datos Fundamentales

- Ventas acumuladas 2008: 2,726 unidades
- Precio (base): \$337,000
- Dimensiones (largo-ancho total en m): 5.130 - 1.960
- Peso: 1,985 kg
- Tipo de motor: 3.5 litros, V6
- Transmisión: automática 5 vel.
- Potencia (hp@rpm): 234@5,750
- Tracción: delantera
- Sistema de frenos: ABS en las 4 ruedas



# Sienna



La Sienna de Toyota se mantiene como una de las elecciones más inteligentes en transporte para la familia activa, convirtiéndose en un vehículo atractivo, cómodo y funcional. Si las minivan ofrecen más espacio interior que cualquier otro vehículo, podría decirse que este modelo es el mejor de su especie. Por dentro, es grande y espaciosa, pero no da la sensación de ser voluminosa al manejarla, y es fácil de estacionar. De vista lateral su perfil es limpio y la ranura de las puertas corredizas se encuentra ingeniosamente oculta. Los postes negros de las ventanas y las extensiones sobre el parabrisas inclinado de manera pronunciada, le dan una apariencia elegante, haciendo que luzca de mayor tamaño. Sin embargo, la impresión general de fortaleza se atenúa por los proporcionalmente pequeños arcos de las ruedas, uno de los aspectos más agradables de este modelo.

Con una longitud superior a cinco metros y una distancia entre ejes de más de tres metros, la Sienna es casi tan larga (aunque no tan alta y pesada) como una SUV full size. No hay nada mini en esta van. Algo característico en ella es su manejo suave, de buena respuesta y silencioso, gracias a su potente motor V6 de 3.5 litros. Además, es más eficiente con el combustible que otras SUV comparables en espacio y carga.

En sólo unos minutos, puede abatir sus asientos con capacidad para siete pasajeros y convertirse en un amplio transporte de carga, con espacio para cargar hasta cuatro mil 216 kilogramos. La versión CE se encuentra equipada con canastilla portaequipaje, puertas laterales y compuerta trasera con mecanismo de seguridad para impedir su apertura total.▼

## Datos Fundamentales

- Ventas acumuladas 2008: 2,866 unidades
- Precio (base): \$320,400
- Dimensiones (largo-ancho total en m): 5,105-1.962
- Peso: 1,895 kg
- Tipo de motor: 3,5 litros, V6
- Transmisión: automática 5 vel. con ECT-1
- Potencia (hp@rpm): 266@6,200
- Tracción: delantera con control de estabilidad (VSC)
- Sistema de frenos: ABS con distribución y asistencia de frenado







# Uplander

El diseño único de la Uplander Extendida 1SF 2009 ha sido creado para brindar una minivan dispuesta a transportar sin importar los obstáculos. Ése es el carácter que distingue a este modelo, y así lo refleja en cualquier lugar. Cada línea de su diseño con sabor deportivo demuestra una personalidad activa y llena de decisión. Es la única en su tipo que cuenta con la apariencia fresca y atractiva de una camioneta utilitaria (SUV), aunada a la comodidad, seguridad, flexibilidad y maniobrabilidad que sólo una minivan es capaz de ofrecer. Todas las versiones de este modelo cuentan con motor de 3.9 litros SFI V6, que desarrolla una potencia de 240 caballos de fuerza y un torque de 240 libras-pie. Además, posee transmisión electrónica automática de cuatro velocidades.

Viajar en la Uplander es una experiencia de placer y confort por sus amplios espacios, alto nivel de equipamiento y múltiples sistemas de

seguridad. Su equipamiento estándar, entre otras características, incluye espejos exteriores eléctricos, antiempañantes y plegables manualmente; faros de halógeno, rines de aluminio de 17 pulgadas, aire acondicionado dual con controles electrónicos, estéreo con reproductor para seis CD, conexión de radio para iPod/MP3. Además, la tercera fila de asientos es abatible, dejando una superficie plana que permite incrementar el área de carga, con puertas laterales deslizables. En cuanto a seguridad, Chevrolet ha cuidado hasta el más mínimo detalle: bolsas de aire laterales para conductor y pasajero, y delanteras de doble etapa para conductor y pasajero, con sistema de detección de pasajero que desactiva la bolsa de aire frontal del lado del copiloto, reduciendo la fuerza de explosión si el ocupante es pequeño (una mujer o niño) y la desactiva por completo si es una silla para bebé.♥



## Datos Fundamentales

- Ventas acumuladas 2008: 1,877 unidades
- Precio (base): \$316,000
- Dimensiones (largo-ancho total en m): 4.849-1.830
- Peso: 2,650 kg
- Tipo de motor: 3.9 litros, SFI V6
- Transmisión: automática 4 vel.
- Potencia (hp@rpm): 240@6,000
- Tracción: delantera
- Sistema de frenos: ABS en las cuatro ruedas

# Grand Vitara GLS



La Suzuki Grand Vitara cumple 20 años y se presenta con una nueva versión. La Grand Vitara 2009 pertenece al segmento de las SUV Compactas, y estará disponible en versiones de tres y cinco puertas. Interior y exteriormente ha sufrido un ligero rediseño en el que se aprecian pequeños cambios en la parte frontal y espejos exteriores integrados a una nueva puerta. En el interior incorpora detalles en madera, cromo y mejoras generales en el diseño; también se han revisado los controles del aire acondicionado y se han optimizado las funciones del tablero, incluyendo una pantalla multifunción. Entre su equipamiento incorpora ESP, llantas de aleación de 17 pulgadas para la versión de tres puertas y de 18 pulgadas para la de cinco puertas, que también cuenta con quemacocos eléctrico,

reproductor de CD con capacidad para seis discos compactos, con compatibilidad para reproducir MP3 y asientos de cuero.

Es un vehículo que transmite confianza a quien lo conduce, porque pisa bien en todo tipo de carretera y sus reacciones son progresivas y seguras. La tracción es permanente en las cuatro ruedas, con un diferencial central bloqueable. El bloqueo sirve para que puedan hacer fuerza las ruedas de eje con más agarre. También tiene reductora. La combinación de los dos elementos con el control de tracción permite transitar por sitios donde es posible que otros todo terreno similares se queden atascados. La Grand Vitara permite desplazarse con mucha soltura y sin perder la sonrisa, gracias a este nuevo motor de la familia PSA (Common rail, intercooler) que llega para escribir otra historia.♥



## Datos Fundamentales

- Ventas acumuladas 2008: 1,875 unidades
- Precio (base): \$300,000
- Dimensiones (largo-ancho total en m): 4.500-1.810
- Peso: 2,100 kg
- Tipo de motor: 3.2 litros, V6 VVT
- Transmisión: automática 5 vel.
- Potencia (hp@rpm): 221@6,000
- Tracción: 4 mode 4x4
- Sistema de frenos: ABS y distribución electrónica de frenado



# LO MÁS RELEVANTE

## DE LOS NEGOCIOS EN MONTERREY...

Por Armando Torres



75  
*Aniversario*

## UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

La Universidad Autónoma de Nuevo León -entre gritos, porras, música de mariachi y las tradicionales mañanitas- llegó a su aniversario número 75 con la familia universitaria en pleno, en acto cien por ciento festivo que encabezó el Rector José Antonio González Treviño. El lugar tenía que ser el más indicado para organizar una fiesta de tal magnitud: la Explanada de Ciudad Universitaria, donde se ubica la Torre de Rectoría, congregó a poco más de 15 mil estudiantes en representación de los 125 mil compañeros que están inscritos en esta institución educativa.

El rector comentó "lo estamos viviendo con mucha alegría, recordando la creación de esta Universidad en 1933 cuando inició con mil 800 estudiantes y en este 2008 le estamos dando oportunidad a 125 mil jóvenes de formarse en programas de buena calidad y esto

la convierte en una gran celebración", dijo emocionado el ejecutivo de la UANL.

Además se realizó la ceremonia solemne de la cancelación del primer día de edición de la estampilla "75 aniversario de la UANL", en donde Alfredo Albarrán de la Mora, titular de la Dirección General de Correos de México, entregó al rector una carpeta con una hoja recuerdo con 6 estampillas internas que conmemoran este aniversario. En una actividad más de la agenda de festejos de los 75 años que cumple la Máxima Casa de Estudios, se dio la campanada que hizo oficial el inicio del tradicional Sorteo de la Lotería Nacional, en su edición 2176.

Monterrey, N.L.

## PRESENTAN NUEVO TRATAMIENTO MÉDICO



Ahora es posible ofrecer a los pacientes con esófago de Barrett (EB) y cáncer Gastroesofágico una nueva alternativa de tratamiento que les permitirá, sin duda alguna, recuperar su calidad de vida, esto gracias a la introducción en el país de la terapia Fotodinámica (TFD) con porfímero sódico. Asistimos a la conferencia de prensa presidida por la Dra. Angélica Hernández, Jefe del Servicio de Endoscopia del INCAN; Dr. Sergio Sobrino, Médico Ascrito al Servicio de Endoscopia del INCAN y del Dr. Francisco Larios, Director Médico de Carnot Laboratorios. La terapia Fotodinámica es la combinación de Photofrin (porfímero sódico), un medicamento fotosensible, y luz láser que de manera no invasora, ofrece muy buenos resultados en los pacientes con esófago de Barrett (EB).

Esta terapia que ahora se inicia en México se aplicará en el Instituto Nacional de Cancerología, lo que permitirá proporcionar un nuevo recurso terapéutico adecuado a los pacientes que ahí son

atendidos. El esófago de Barrett es una condición en la cual las células normales que revisten el esófago, son sustituidas por otras que son anormales. Cuando estas células sufren el estímulo del reflujo de ácido gástrico aumenta el riesgo de su transformación en cáncer. Cien de cada mil pacientes con reflujo gastroesofágico tienen esófago de Barrett. De estos, uno desarrolla lesiones precancerosas conocidas como displasia de alto grado. Esto quiere decir que sufrir de esófago de Barrett aumenta el riesgo de tener cáncer esofágico. Los sitios donde se aplicará la terapia fotodinámica son el Instituto Nacional de Cancerología y el Hospital Ángeles del Pedregal en esta etapa. La terapia tiene aplicación en esófago de Barrett, cáncer gastroesofágico, vías biliares, cáncer de pulmón, cáncer de vías urinarias y vejiga.

México, D.F



# COMPROMETIDA VITRO CON DESARROLLO SUSTENTABLE

\*Otorgó donativos por más de 1 millón de dólares a 27 instituciones sin fines de lucro.



La visión sustentable de Vitro, sus acciones en pro del medio ambiente y su apoyo social y comunitario, le han valido ser reconocida como una Empresa Socialmente Responsable por el Centro Mexicano para la Filantropía A.C. "Continuaremos comprometidos a seguir avanzando en nuestros incansables esfuerzos de promover y consolidar un desarrollo sustentable por un mundo más transparente", afirmó Federico Sada González, Director General de Vitro.

El Informe de Desarrollo Sustentable del gigante del vidrio en México, destaca que uno de los aspectos más relevantes dentro del esquema de sustentabilidad de esa compañía, es sin duda, el cuidado del entorno, para ello esa gran empresa regiomontana diseñó e implementó el Sistema Ambiental Vitro (SAV), que les ha permitido realizar grandes esfuerzos en pro del medio ambiente. Además, en el período de 2002 al 2007, ese grupo logró disminuir el consumo de energía y agua en un 21.5% y 40%, respectivamente, destaca el Informe de Responsabilidad Social de esa compañía regiomontana.

Uno de los programas más exitosos de Vitro ha sido el de reciclaje. Como resultado de esa iniciativa en 2007 lograron reciclar más de 125

mil 946 toneladas de vidrio. En Vitro entienden al gobierno corporativo como la forma más eficiente y transparente de administrar y operar la compañía. Si bien la ley exige que el consejo de administración sea integrado por al menos 25% de consejeros independientes, en Vitro más del 60% de sus consejeros cumplen con ese requisito.

En 2007, casi la totalidad de los empleados de Vitro tomaron el curso para conocer y cumplir con el Código de Conducta de Negocios y Ética Profesional. Como parte de la transparencia que predicen en Vitro, el año pasado se realizaron 60 auditorías a empresas subsidiarias de ese grupo industrial.

Asimismo, Vitro se ha preocupado siempre por el desarrollo integral de sus más de 24 mil 442 trabajadores, que en 2007 recibieron 1.2 millones de horas hombre de capacitación. En apoyo a su fuerza laboral, Vitro benefició cerca de 500 mil empleados y familiares, a través de visitas a los centros de esparcimiento Vitro Club y Vitro Parque El Manzano.

Monterrey, N.L.



CASA GRANDE®

Operadora de Hoteles



## 20% de Desc.\*

*En grupos y convenciones durante Diciembre 2008 y Enero 2009*

Firmando contrato a partir del 01 de Octubre y hasta el 15 de Noviembre de 2008 reciba un 20% de descuento en renta de habitaciones y servicios de café.

Además obtenga la renta en cortesía de un salón durante su evento.

\*Válido para grupos y convenciones mayores de 10 habitaciones. Aplica solo para nuevas cotizaciones. La renta del salón en cortesía será en base al número de personas hospedadas y no incluye consumos.

**Radisson**

HOTELES CASA GRANDE  
Cd. Juárez y Monterrey Valle  
Reservaciones  
01 800 343-6344



CASA GRANDE®

Hoteles business plus®  
Chihuahua y Delicias  
Reservaciones  
01 800 711-4222

**Microtel**  
Inns & Suites®

Chihuahua, Culiacán y Cd. Juárez  
Reservaciones  
01 800 505-7070

Microtel Inns and Suites Toluca  
*Apertura Dic. del 2008*



# Análisis técnico

La otra opción

Por Roberto del Carpio  
Experto en Inversiones



Se trata de un medio que implica más práctica y dedicación por parte de los inversionistas, elementos que lo convierten en un reto inspirador que dará resultados muy benéficos.

En la pasada edición de PLAYERS of life hablamos de este interesante tema, tratando de discernir cuál es la mejor opción entre un análisis fundamental y uno técnico. A continuación te presentaré uno de mis análisis favoritos a la hora de elegir la compañía en la cual deseo invertir.

### Análisis técnico

Este tipo de análisis es uno de los más completos para lograr un panorama muy amplio acerca del comportamiento de las acciones de determinada empresa. Antes de revisar un gráfico o *chart* específico, es imprescindible comenzar por entender algunos parámetros fundamentales para un análisis técnico:

- Por medio de él podemos identificar el sentimiento y las emociones de los inversionistas que han comprado dicha acción.
- El movimiento de las empresas en la Bolsa de Valores siempre es cíclico, y por consiguiente, presenta patrones de comportamiento que al repetirse nos dan el momento justo de aprovecharlos para ganar dinero.
- Los patrones no son más que un reflejo de la avaricia y miedo de los inversionistas.
- Muchos inversionistas cometen el error de basarse únicamente en el análisis fundamental, y realmente éste no es útil para comenzar a constituir una lista de compañías candidatas.
- Efectuar un análisis técnico completo posibilita definir la empresa idónea para realizar una inversión.
- Este recurso es de mucha utilidad para determinar la tendencia del mercado, el rumbo de los principales índices, y con base en ello, decidir la transacción.



## Parámetros que deben considerarse

Podremos especificar un patrón de comportamiento en la compañía a invertir, lo cual nos ayudará a obtener la mayor ganancia posible; o simplemente, si el patrón no se repite, también puede contribuir a abandonar la transacción y minimizar la pérdida, para buscar una mejor oportunidad que genere más utilidades:

*Volumen*, indica la cantidad de acciones que han sido transadas en un lapso concreto (puede ser de horas, un día, una semana, un mes, un año, etc.) Este periodo depende principalmente de la configuración del *chart*, ya que tenemos la libertad de formularlo a nuestro gusto. Recuerda que en función del plazo desees mantenerte en una transacción, tendrás que configurar el *chart* adecuadamente. Desde mi

experiencia te recomiendo que optes por lapsos de tres y seis meses. *Soporte*, el comportamiento de una acción de cualquier empresa es 100% cíclico, es decir, sube y baja constantemente. Dichos ciclos pueden apreciarse en cualquier parámetro de tiempo: si visualizas un gráfico o *chart* en un periodo de unas cuantas horas, verás cómo el precio de la acción sube y baja constantemente, formando máximos y mínimos en su comportamiento. Al punto más bajo (o más cercano al inferior) se le llama *soporte*.

*Resistencia*, al igual que el soporte, el comportamiento de la acción sigue un patrón de alzas y bajas; precisamente al punto más elevado se le denomina *resistencia*.



## Barras indicadoras

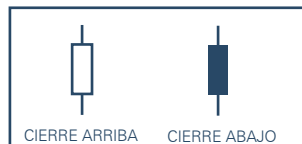
Con referencia a las barras, existen más variables: de línea, de vela y de barra. En lo personal utilizo la de barra, pues me brinda muchísima información visual al analizar mi *chart*, indicándome los precios de apertura, máximo y mínimo del día, y el de cierre, que es el más importante. A la ascendente se le llama barra en "S" debido a su forma, y a la de cierre por debajo de la apertura se le llama barra "Z". En una tendencia alcista tendremos muchas barras en "S" y en una descendente, en su mayoría nos encontraremos ante barras en "Z".

Como comentario adicional: cuando tenemos una tendencia a la alza, conviene no revisar sólo las barras en "S", pues resulta fundamental tener presente que el mercado es fluctuante y oscilatorio, aunque en la mayor parte de los casos dispondremos de este tipo de barras. Por otro lado, en una tendencia a la baja, casi todas las barras serán en "Z", sin descartar las en "S" en el transcurso de su camino al final de la tendencia.

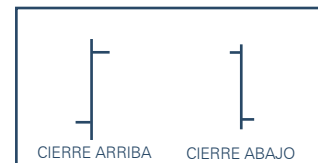
### INDICADOR DE LÍNEA



### INDICADOR DE VELA



### INDICADOR DE BARRA



Con lo anterior podemos darnos una idea de cuáles son los principales parámetros en un análisis técnico. Si se ha despertado tu interés por aprender y practicar la configuración de un *chart* o gráfico, ingresa a [www.bigcharts.com](http://www.bigcharts.com) donde podrás comenzar tus ensayos sin costo. En la próxima edición te platicaré acerca de algunas estrategias básicas para lograr altos rendimientos en tus transacciones.♥

Contacto con el colaborador: [editorial@playersoflife.com](mailto:editorial@playersoflife.com)

**¡ah, Chihuahua!**<sup>®</sup>

*Cuna de la Revolución*

**Cd. Juárez**  
Convenciones y congresos  
sin fronteras



### Hoteles en Cd. Juárez

Hoteles * ****	Hoteles ****	Hoteles ***
tarifas desde:	tarifas desde:	tarifas desde:
\$ 839.00	\$ 672.00	\$ 425.00

Aprovecha las tarifas de fin de semana pagando una noche con la tarifa comercial. Tarifas por persona, por noche en base a ocupación doble, incluye impuestos. RESERVACIONES en 01 800 201 5589 Tarifas válidas hasta el 31 de Diciembre de 2008

Ciudad Juárez ofrece al visitante un destino con servicios de clase mundial para sus congresos y convenciones. Disfruta a Juárez y a su hermana ciudad de El Paso, Tx. ¡Ven y realiza tus negocios y eventos en la mejor frontera de México!

Catedral. Fotografía Alfonso Fernández

01 800 201 5589

[www.visitajuarez.com](http://www.visitajuarez.com)

[www.ah-chihuahua.com](http://www.ah-chihuahua.com)

**México**

[www.visitmexico.com](http://www.visitmexico.com)

*¡Experimenta tus sentidos!*



# Soluciones fáciles para tiempos difíciles\*

## EL HURACÁN ECONÓMICO



Por Rubén Treviño

**El correo electrónico bien manejado e intencionado: bendita forma de comunicarnos.**

\*Dedicado a los Sembradores de Amistad

Las alertas del amigo ante las nuevas formas de los asaltantes, la advertencia sobre medicamentos con un componente muy dañino que se ha prohibido en el extranjero y ahora con la sorpresiva llegada del embate económico donde no supimos cómo ni por qué, pero ya estamos bien sumergidos en un ambiente de molestia y confusión en el que no podemos hacer nada en lo macroeconómico, pero mucho en lo personal. Tiempos difíciles, medidores del temple, de oportunidades según los mega millonarios Slim y Buffet, y tiempos de compartir la sabiduría.

¿Cómo clasificamos la situación?: ¿crisis-depresión-burbuja-desaceleramiento?, el término es lo de menos, lo importante es el impacto en el país. Recientemente me tocó vivir la experiencia de Ike, el huracán que impactó a Houston con tornados y vientos de 100 millas por hora. Las medidas preventivas ante los cortes de luz por más de una semana, la falta de agua, las fallas en teléfonos fijos y celulares y el desabastecimiento de gasolina fueron información muy valiosa y reconfortante al enfrentar la realidad.

Uso esta analogía para compararlo con Wall Street, el huracán del que nadie nos advirtió, pero que ha afectado nuestra economía y seguramente lo hará en nuestra cartera sin que estuviésemos ni preparados

ni advertidos de sus posibles consecuencias. Retomando el tema del apoyo comunitario y el más apreciado, el del verdadero amigo, deseo compartir algunos puntos que el buen Sergio Mata nos hizo favor de reenviar a un numeroso grupo de personas.

- 1. Estos serán tiempos difíciles; por eso haz un esfuerzo para ajustar tu gasto a lo básico.
- 2. Si vives en el Distrito Federal y no tienes ingresos, inscríbete al Seguro del Desempleo y al Programa de atención médica y medicamentos gratuitos.
- 3. Esmérate en tu trabajo, porque habrá más competencia y despidos.
- 4. Ahorra en tus consumos de luz, agua, gas, gasolina y otros.
- 5. Si necesitas comprar aparatos electrodomésticos verifica los precios en el teléfono de la PROFECO: 5568-8722.
- 6. Aprovecha siempre que puedas los descuentos por pagos en efectivo y por adelantado de agua y predial.
- 7. Paga tu recibo de luz, teléfono, cable y otros servicios, en las oficinas y no en los bancos para ahorrar el cobro de comisiones.
- 8. No pagues tu recibo de luz, agua y teléfono si te llega muy alto, hasta exigir una aclaración. Reclama y defiende tus ingresos.

■9. No aceptes cargos indebidos en tarjetas de crédito. Cuida que los pagos de tus abonos por compra de automóviles en el banco no contengan cargos injustificados y siempre pide aclaraciones.

■10. No contrates créditos para consumo, porque los intereses son muy altos y van a subir más.

■11. No contrates créditos a tasa variable, si lo necesitas contrata a tasa fija.

■12. No adquieras deudas en dólares.

■13. Aún si no tienes ingresos, pero estás registrado como contribuyente, debes presentar tu declaración en ceros, para evitar multas abusivas.

■14. Compra en los mercados o tianguis, con tus marchantes, porque ellos y los campesinos mexicanos necesitan de tu ayuda.

■15. Compra tus productos a granel, y en la medida de lo posible, que no sean productos industrializados.

■16. Prepara tus alimentos y el desayuno de tus hijos para la escuela; que no consuman comida chatarra, no sólo por salud, sino porque son productos más caros.

■17. Compra tu pan en la panadería.

■18. Haz agua de fruta de temporada, es más saludable y apoyas a los campesinos mexicanos. Si compras bebidas industrializadas, dale la preferencia al Boing, que es un



producto de buena calidad, elaborado por los trabajadores de la Cooperativa Pascual.

■19. Compra en las camionetas de productos agrícolas.

■20. Consume café mexicano.

■21. Obtén tus medicinas en las boticas pequeñas o farmacias nacionales. Compra en mercados populares, los artesanos y pequeños empresarios necesitan de tu ayuda.

■23. Si puedes dale trabajo a pintores, carpinteros, herreros, plomeros, jardineros y otros.

■24. Si viajas por recreación o turismo, trata de que sea a destinos nacionales y da preferencia a negocios de mexicanos.

■25. Favorece a las fondas y a los restaurantes nacionales.

■26. Si compras un auto, beneficia a las empresas que fabrican en nuestro país; así apoyas el empleo de trabajadores mexicanos.

■27. Da la bienvenida a los amigos de tus hi-

jos en casa para sus reuniones, con el fin de que tengan más seguridad y gasten menos.

■28. Maneja con cuidado y tolerancia.

■29. Reúnete más con tus seres queridos; da más tiempo a la comunicación y a la convivencia con tus hijos, revalora la importancia de la lectura, la conversación y el apoyo mutuo con familiares, amigos y vecinos.

■30. Y ten presente que la felicidad depende de estar bien con la conciencia, con uno mismo y con el prójimo; no sólo se alcanza a través de bienes materiales.

En medio de este huracán financiero del que nadie nos advirtió, han faltado la sensatez y visión de nuestros "líderes". Parece ser que cada quien está jalando hacia su molino y que no existe un sentimiento de apoyo y solidaridad para quienes resultarán verdaderamente impactados por esta situación. Al

igual que sucede con los fenómenos naturales, quienes más pierden son los que menos tienen... ironías de la vida. Tiempos complejos, tiempos de actuar, de reaccionar creativamente y con un nuevo ánimo, de apoyar a los que enfrentarán dificultades y que menos entienden de estos temas para tratar de usar nuestra sabiduría como verdaderos Players. Un buen Player impacta, emociona y agradece el apoyo de su afición.

*By the way:* las 30 recomendaciones no son ni de Slim ni de Buffet, fueron elaboradas y difundidas por López Obrador. No nos quejemos si siendo locales nos ganan los Indios o los Jaguares. Si seguimos así, nos quedan pocos años de recreo. Es tiempo de actuar, de prevenir los efectos de lo que puede ser el siguiente huracán del que difícilmente nos repondremos si no atendemos a la fiel afición. ♥

Rubén Treviño M. es especialista en mercadotecnia internacional del Tec de Monterrey y Egade; Director general de RT&A- R.Treviño y Asociados, empresa de Mercadotecnia Creativa y Estratégica. Interactúa con Rubén [editorial@playersoflife.com](mailto:editorial@playersoflife.com)



# EMPRESAS FAMILIARES

de generación en generación



¿Cómo lograr que el sueño de nuestro padre o abuelo continúe a largo plazo, siendo un éxito para las demás generaciones?

Por Esteban De Gyvés



Las empresas familiares tienen una mortalidad muy grande: sólo una de cada 10 continúa en la tercera generación; y su esperanza de vida es de 25 años, en contraste con los 50 años de las empresas no familiares. Esto ocurre cuando las relaciones entre los miembros de la familia y la empresa no están adecuadamente equilibradas. No comprender que empresa y familia son sistemas diferentes, con fines y formas de operar distintos, es el principal origen del desequilibrio.

Esta confusión termina restando competitividad, no genera valor y por lo tanto, se pone en riesgo la perdurabilidad de la empresa. Las decisiones de la familia con respecto a ésta tienen siempre una motivación positiva, es decir, buscan lo mejor para el negocio y el bienestar de la familia; sin embargo, cuando no se ha analizado y evaluado en forma integral el impacto de estas decisiones, sus resultados pueden ser contraproducentes para ambos. Un reciente estudio presenta la siguiente estadística con respecto a las causas de fracaso en estas organizaciones: 20% demandas financieras, 10% no tiene sucesor con éxito, 10% falta de capital para el crecimiento sin perder el control y 60% relaciones familiares no equilibradas con la empresa.

### ¿Qué hacer para evitar convertirse en parte de las estadísticas?

1. Prevenir
2. Comprender que empresa y familia son dos instituciones diferentes, con objetivos e intereses distintos.
3. Transmitir a los descendientes los valores que hicieron posible y distinguen a la empresa: laboriosidad, sacrificio, calidad, austeridad, atención al cliente, etc.
4. Evaluar y formalizar los órganos de gobierno que se puedan necesitar, para tomar decisiones en conjunto.
5. Definir los procesos que usualmente son origen de conflicto.
6. Desarrollar y mantener procesos y canales de comunicación con los familiares.
7. Formalizar los acuerdos e incluirlos en el protocolo de la familia.

Se debe empezar lo antes posible, pues el tiempo es el factor más crítico. Para tener una buena empresa familiar, primero necesitamos una buena empresa, por esto los esfuerzos de los apoyos deben estar enfocados a una prioridad: que la empresa tenga éxito económico y permanezca así en el largo plazo, a través de las generaciones, manteniendo y creando empleos. Otra estrategia es la de convertirse en una empresa multi-negocio, sólo que hay que cuidar no caer en negocios que en lugar de generar sinergia, se estorben unos a otros. Estas estrategias son todo un reto para el fundador de la compañía, ya que por lo general manifiesta aversión a perder

el control, lo que se traduce en no querer tomar riesgos, no querer socios y no contratar créditos, provocando que la empresa continúe con su esquema de mono-negocio y se retrase la sucesión, lo que impide la llegada de nuevas ideas.

El proceso de sucesión es considerado como la prueba de fuego para una empresa familiar exitosa. Después de todo el esfuerzo realizado para manejar satisfactoriamente la empresa y para mantener a la familia unida, el proceso realmente importante se da cuando la cabeza de la familia y de la empresa se retira para dar paso a la nueva generación. A la luz de lo anterior, es recomendable tomar en cuenta un enfoque preventivo. A lo largo de muchos años el empresario o el sucesor se han esforzado enormemente para crear y hacer crecer su empresa de familia. Sólo ellos saben el esfuerzo que han hecho para poner en marcha "su sueño".

Sobrevivir y crecer es una tarea planificable. Hacer frente a los riesgos requiere mucho más que voluntad o suerte. Fundamentalmente, la solución requerida es la anticipación. Pensar en las cosas por hacer, en las decisiones por tomar y en que la responsabilidad de la suma de estas decisiones recaerá en la actual generación y debe ser realizada por ella. ♥



# 0-14 Niños

Niños lectores



## Un lector formado desde la infancia, es portador de beneficios para la sociedad.

Todos los grandes proyectos nacen de un sueño, y 0-14 Niños no es la excepción. Éste fue un sueño del señor Alfonso Castillo, un gran emprendedor que inicia su carrera con la muy conocida casa editorial que lleva su apellido. Es con el Premio Nacional de Literatura Infantil y Juvenil, implementado por él mismo, que se da cuenta de que existen en nuestro país muchos creadores de literatura en esta área.

Al retirarse en el 2005, el señor Castillo comienza a viajar por todo el mundo, analizando cómo leen los niños en cada país. Es bien sabido que en México el índice de lectura promedio es de 2.9 libros por persona al año, que al ser comparado con el de naciones como España, con 8.6 libros, resulta muy pobre. Es entonces que detecta en México un área de oportunidad: logrando que los niños tomen el gusto por la lectura, podrán acrecentarse los índices y al mismo tiempo, cambiar las jerarquías valorales de la sociedad, tan depreciadas actualmente.

“Mi intención es que haya una nueva generación de niños que tengan los valores de la lectura; para este México en el que vivimos, con tanta violencia e inseguridad, la medicina es la lectura. Si el niño lee desde temprana edad, seguramente no va a ser un secuestrador ni un asesino o drogadicto”, comenta Alfonso Castillo.

Es así como nace 0-14 Niños, su nombre se refiere a las edades del público al que corresponden los libros con los que cuenta, y que son precisamente de esos años determinantes para desarrollar el gusto por la lectura. Todo esto con la esperanza de dotar al país de generaciones comprometidas con su



desarrollo y ofreciéndole al niño un mundo donde se sienta como en casa, protegido y con la seguridad de que podrá acercarse a los libros sin ser reprendido o coartado.

La respuesta obtenida ha sido fenomenal: los niños tienen su propio espacio y se divierten mucho. Además son atendidos especialmente, como lectores potenciales. El personal está capacitado para brindar un trato adecuado a los infantes, explicándoles que pueden ver los libros y tener un contacto directo con ellos, y al mismo tiempo, haciéndole saber que son objetos valiosos y que por ello, deben cuidarse.

Desde que inició la librería existen talleres de Cuentacuentos y visitas guiadas para los colegios, en las que se les explica a los asistentes el programa 0-14, se les enseña el proceso de publicación de un libro, se narra un cuento y por último, se les deja libres para que busquen su libro preferido. Los talleres de Cuentacuentos se llevan a cabo los sábados y domingos, con cuatro horarios: de 12:00 a 13:00, 13:00 a 14:00, 17:00 a 18:00 y 18:00 a 19:00 horas.

Alfonso Castillo ve un futuro promisorio para 0-14, planea crear una franquicia de su concepto en aproximadamente 18 meses, y está convencido de que quienes la encabecen deberán tener una probada calidad moral: "Yo tengo un compromiso moral y eso me llena el corazón; la literatura debe ser difundida por placer, no por obligación; es por esto que he traído las obras más bonitas, construí para los niños una casa y les proporciono los mejores muebles: los libros", finalizó el señor Castillo. ♥







Descubriendo la pieza

## DAUM EN ETERNITY DIAMONDS

El pasado jueves 16 de octubre se llevó a cabo la demostración de las nuevas líneas de piezas de arte en cristal de la marca DAUM. Un grupo selecto de clientes pudo apreciar las técnicas de elaboración de cada pieza, empezando por el dibujo que plasma el artista para después convertirlo en una figura de cera; ya terminado, se crea un molde en base de yeso para posteriormente elaborar cada obra.

Cada una de ellas es única, en cada molde se colocan pequeños fragmentos de cristal de diferentes colores en un horno, a 1,200 grados centígrados durante 3 horas. Después se deja secar el yeso durante un lapso de 3 semanas para posteriormente romperlo y descubrir una obra de arte. Los invitados pudieron disfrutar de una completa exhibición y al mismo tiempo deleitarse con un excelente catering acompañados de una variedad de vinos. ♥



Guillermo Valdez y Cecilia Valdez



David Treviño, Blanca González de Treviño, Cynthia Sednawi y Jorge Dornelles



Laura Espinoza y Antonio Gochicoa



Santa Catarina, N.L.  
(52) 81 - 8999-69-51  
info@photostudiolc.com

Los Angeles, CA:  
(310) 855-3514 Office  
(310) 729-7601 Mobile

Photo Studio LC™  
[www.photostudiolc.com](http://www.photostudiolc.com)







Mauricio Raigosa, Fernando Gutiérrez, Titi González, Thelma González y Cristy Pineda

## PINEDA COVALIN

El 10 de Octubre tuvo lugar la reapertura de la tienda Pineda Covalin ubicada en la Plaza 401. Los invitados acudieron al lugar alrededor de las 8 de la noche y pudieron disfrutar de exclusivos diseños que recuerdan a nuestros antepasados y las raíces propias de nuestra cultura. Motivos prehispánicos y tradiciones plasmadas en corbatas, mascaradas, chalinas, bufandas, pañuelos, lentes, bolsas, zapatos, joyería, muebles y hasta ponchos y huipiles. ♥



Gilberto Fernández, Javier Lamas y Luis López



Ana Coello y Guillermo Nájera



Armando Carrilo y Lorena Morales



Eduardo Rivas y Ricardo Covalin



# Si regalo un libro...

regalo sabiduría

regalo conocimiento

regalo valores

regalo diversión

regalo aprendizaje

regalo fantasía

regalo historias

regalo imaginación

regalo arte

regalo aventuras

regalo emociones

regalo compañía

regalo educación

Por eso y mucho más **un libro**  
es el **mejor regalo**

Para los hijos, sobrinos, ahijados, vecinos, primitos...  
En piñatas, meriendas, cumpleaños, aniversarios, graduaciones, comuniones, nacimientos y,  
por supuesto en **Navidad regala un libro.**

Atención personalizada por el  
**Sr. Alfonso Castillo Burgos**

0-14 Niños se localiza en Plaza Fiesta San Agustín,  
local 2415-A y 2416 (planta Alta, arriba de Zara).  
Teléfonos. (81) 8363 8107 y 8363 5338.  
[www.014.com.mx](http://www.014.com.mx)

**0-14**  
**Niños**  
Crece con nosotros



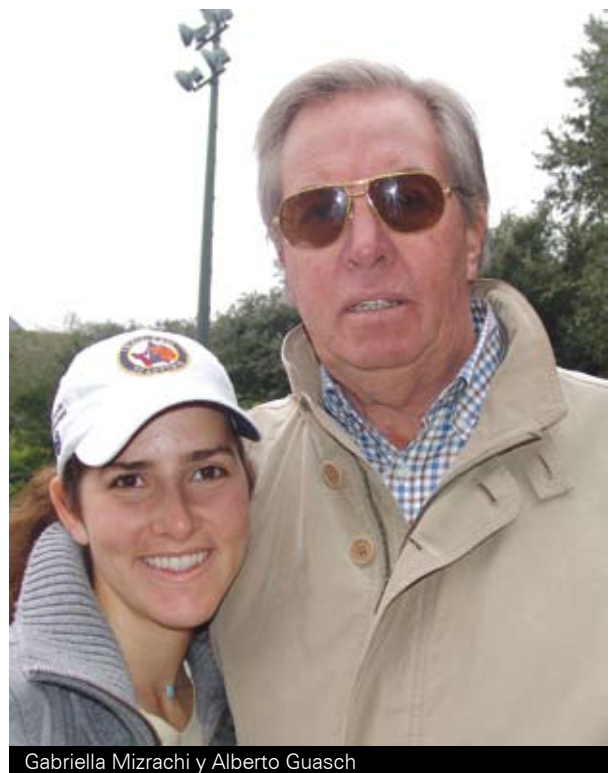


## AMBIENTE DE COMPETENCIA EN EL HÍPICO LA SILLA

El pasado jueves 23 de octubre a las 10:00 am, PLAYERS of Life visitó las instalaciones del Hípico La Silla donde tuvo lugar otra de las magníficas competencias que se han venido dando desde el pasado 16 del mismo mes. Se dieron cita importantes jinetes de más de 18 países, los cuales se disputarán grandes premios dentro de los concursos CSI 2\* / CSIYJ – A /CSICH - A. ♡



Josefina Barragán y Javier Fernández



Gabiella Mizrachi y Alberto Guasch





Alma Rosa y Carlos Hernández



Pierre Vaitle, Rudy Code, Yannic Favedrin y Thierry Lamber





Marú, Pepe y Ale Hernández Velázquez



Lourdes Ortiz, Celso Ariani y Orlando Pichavo



Ernesto Canseco, Wipepke Lageweg y Manuel Rodríguez



Gloria Abud, Genoveva Carranzas e Ileana Ruiz



Ansuet Servando, Eduardo Góngora, Velia Góngora, Luisa Ballina, Patricia Backer





Iliana Ballesteros y Jorge Ballesteros



Cecilia Laborde y Pilar Barroza



Laura Márquez y Patricio Haghenbeck



Ana Isabel Morales y Paola Bellini



# FERRARI & MASERATI MONTERREY

El 9 de octubre de este año se llevó a cabo la apertura de la nueva casa Ferrari & Maserati ubicada en Vasconcelos No. 150, en la Plaza O2. Los clientes e invitados especiales se dieron cita alrededor de las 8:00 p.m para admirar las nuevas instalaciones llenas de glamour. El evento terminó alrededor de las 12:00 p.m. ▼



Roberto Gutiérrez Elizondo y Roberto Gutiérrez Ancira



Gustavo García y Estrella Manriquez



Jesús Cantú e Imelda Muñiz



Carlos Pacheco, Ricky Cid y Diego Serna



Estés donde estés®



 **QualityPost**®

*Nadie te va a querer más*