

PLAYERS **OF LIFE**

BUSINESS & PLEASURES

Consultores
y el Entorno
FINANCIERO



Carlos Arreola Enríquez

Socio a cargo de la Región Noreste de PricewaterhouseCoopers



Jorge Alberto Villarreal

CEO Deloitte Región Norte



Víctor Soulé García

Socio Director Región Noreste Ernst & Young México

ABRIL 2010 MONTERREY

\$39.00 MEX \$2.50 US \$3.50 CAN



7503007253309

▶ **José Eleuterio González**

Líder y filántropo, recordado por muchos

▶ **Jorge Alberto Sánchez**

Con pasos firmes en el ascenso

▶ **Quórum financiero**

Los expertos opinan

▶ **Emanuel González**

Emprendedor de la Banca

PLAYERS

*emwa*60 años

Siempre en el mejor momento

Matríz Valle 8335 0177

Galerías 8348 9007

Galerías Valle Oriente 8486 0108

Paseo San Pedro 8378 5349

Aeropuerto 1088 8016

México León Puebla Toluca Chihuahua

Guadalajara Villahermosa Querétaro Hermosillo Acapulco Mérida

www.emwa.com.mx



H E A R T O F F U S I O N

HUBLOT GENEVE



Hublot sets sail with Alinghi to defend Switzerland in the 33rd America's Cup. A «Swiss Made» partnership founded on excellence, technology and passion. As the official watch of Alinghi, Defender of the 33rd America's Cup, the King Power Foudroyante All Black is the perfect embodiment of Hublot's fusion concept, combining ceramic, carbon, titanium and rubber in an elegant tone-on-tone style that exudes refined sophistication.



Matriz Valle 83350177 / www.emwa.com.mx

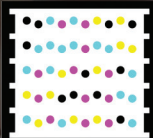
Hublot TV on: www.hublot.com



DLC TRADING • Distribuidor exclusivo para América Latina y México
info@dlctrading.com • Tel. (1) 305 858 0163 • www.dlctrading.com



¡VE MÁS INFO
EN TU MOVIL!



¡Toma una foto de la imagen
y navega a un sitio especial!

Descarga la aplicación
desde tu móvil
<http://gettag.mobi>

XTEEL

HASTA
12
SEER

Diseño y Eficiencia

Con un diseño vanguardista y la tecnología más novedosa, MIRAGE lanza el modelo XTEEL con acabados en **Acero Inoxidable** y filtros **ACT** (Absolut Cleaning Technology). El modelo XTEEL fue diseñado para ofrecer el mayor nivel de eficiencia con el menor esfuerzo.



**AHORRO
ABSOLUTO**
airesmirage.com

 **mirage**[®]



Estimados lectores, les envío un afectuoso saludo del equipo PLAYERS of life. Con la presente edición continuamos construyendo un interesante y cambiante 2010, compartiendo con ustedes, que son motivo y destino de todo nuestro esfuerzo, el firme objetivo de seguir marcando el paso como la revista líder en nuestro ámbito.

En esta edición les presentamos la temática Contexto Financiero, que aborda el papel de la Banca, Inversión y Servicios; además, podrán disfrutar de un selecto número de artículos, reportajes y entrevistas a personalidades y líderes de opinión, quienes comparten sus puntos de vista y perspectivas en temas de actualidad.

Sin duda pasamos por tiempos difíciles, pero nunca está de más acentuar lo positivo de nuestras vidas y entorno,

resaltando que también tenemos momentos privilegiados y estamos rodeados de personas valiosas e involucradas con la sociedad. En esta tónica, para la sección Historias de Éxito tuvimos el gusto de conversar con los Directores Generales de tres casas asesoras de gran relevancia mundial: Deloitte, Ernst & Young y PricewaterhouseCoopers, quienes nos acompañan en portada. Asimismo, disfrutamos de la convivencia con un pionero del deporte regio, reconocido internacionalmente, el ciclista Raúl Alcalá, ejemplo de entrega y esfuerzo. De igual manera, recordamos la invaluable trayectoria y legado de Don José Eleuterio González, mejor conocido como Gonzalitos, modelo de ser humano que hoy debemos retomar para seguir su huella.♥

Arturo Villarreal Torres

Alejandro Martínez Filizola

DIRECCIÓN GENERAL

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

GERENCIA EDITORIAL REGIONAL

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

GERENCIA CREATIVA REGIONAL

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

GERENCIA DE DISEÑO REGIONAL

Alejandra Aguilar Vilardell
alejandra.aguilar@grupomacom.com

GERENCIA COMERCIAL REGIONAL

Javier Sada Díaz Flores
javier.sada@grupomacom.com

ADMINISTRACIÓN REGIONAL

Mónica Álvarez Carrillo
monica.alvarez@grupomacom.com

DIRECTOR EJECUTIVO

Arturo Villarreal Torres
arturo.villarreal@playersoflife.com

DIRECTOR CREATIVO

Mauricio Durán Ancira
mauricio.duran@playersoflife.com

GERENTE EDITORIAL

Elva Nohemí González Castillo
elva.gonzalez@playersoflife.com

GERENTE DE DISEÑO

José Martínez Borrego
jose.martinez@grupomacom.com

GERENTE COMERCIAL

Alonso González
alonso.gonzalez@playersoflife.com

ASISTENTE EDITORIAL

Maite Valadez
maite.valadez@playersoflife.com

EJECUTIVO DE VENTAS

Francisco Yturria
francisco.yturria@playersoflife.com

LOGÍSTICA

Ricardo Vega Flores

COLABORADORES

Víctor Félix Morales / Mauricio Durán Ancira / Armando Torres / Javier Prieto
Esteban de Givés / Marcelo Barreiro / Iván Ikuri / René Díaz
Ramón Camposeco Álvarez / Jacinto Faya Viesca / Tatiana Clouthier / David Pérez

FOTOGRAFÍAS DE PORTADA

Ramiro Valenzuela

VENTAS Y SUSCRIPCIONES MACOM Torreón

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

VENTAS Y SUSCRIPCIONES MACOM Monterrey

Tels: (81) 8262-8092 / 93 y 1522-0536 / 37
IZA Business Center Plaza O2 Vasconcelos
Av. Vasconcelos 150 ote. Col. del Valle, San Pedro Garza García, NL, México.

VENTAS Y SUSCRIPCIONES MACOM Chihuahua

Lateral Ortiz Mena #1607- 2º Piso
Colonia Residencial Campestre
31238 Tel. (614) 200 37 08 / 09
Chihuahua, Chihuahua, México

PLAYERS of life. Marca Registrada. Año 3 No. 41. Fecha de publicación: 1 de abril de 2010.
Revista mensual, editada y publicada por Grupo MACOM. Clzda. Cuauhtémoc No. 999-B Nte. Col. Centro, C.P. 27000 Torreón, Coahuila, México. Editor responsable: Victor 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



Carmona Impresores
(871) 707-4200
ventas@carmonaimpresores.com.mx
01800-228-2276
01800-228-2676

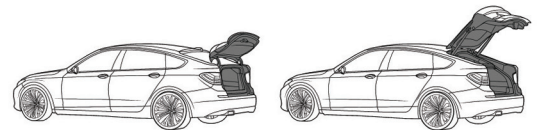


Nuevo BMW Serie 5 GT
www.bmw.com.mx

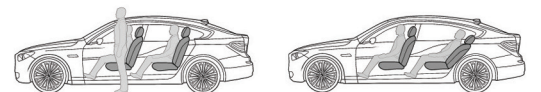


WHEN WAS THE LAST TIME YOU EXPERIENCED SOMETHING FOR THE FIRST TIME?

Estar en el mar abierto viendo de cerca una de las más increíbles criaturas de la naturaleza, evoca una sensación de libertad e inspiración que es la esencia del nuevo BMW Serie 5 Gran Turismo. Dentro de su impecable silueta de Coupé, se encuentra un cómodo y amplio interior, con acabados de exquisitos materiales. Esto provoca un ambiente de quietud y lujo; mientras que su cajuela variable y su inteligente puerta trasera de dos piezas, generan un nuevo nivel de funcionalidad. Elegante y dinámico, pero cómodo y relajado, el nuevo BMW Serie 5 Gran Turismo está hecho para llevarte más allá de lo ordinario. Conoce más en www.bmw.com.mx



Intelligent two-piece tailgate delivers flexible solutions for loading.



Comfortable first class seating offers more room for thought.

THE NEW BMW 5 SERIES GRAN TURISMO. THE FIRST OF ITS KIND.

BMW EfficientDynamics 
 Less emissions. More driving pleasure.

Sierra Motors
 Fundadores esq. David A. Siqueiros 101
 Col. Valle Oriente
 66269 San Pedro, Garza García, N.L.
 Tel: (81) 50.35.35.50

Galería Gonzalitos
 Gonzalitos Sur 501
 Col. Jardín Obispado
 64050 Monterrey, N.L.
 Tel: (01-81) 88.650.100

Galería Valle
 Calzada del Valle 320 Ote.
 Col. Del Valle
 66220 San Pedro Garza García, N.L.
 Tel: (01-81) 100.18.800

Galería Saltillo
 Carretera Saltillo - Monterrey km. 7.2
 25080 Saltillo, Coah.
 Tel: (01-844) 450.06.00





CONTENIDO Abril 2010



50 HISTORIAS DE ÉXITO
Víctor Soulé García
Carlos Arreola Enríquez
Jorge Alberto Villarreal

CONTEXTO FINANCIERO

Debe/Haber

- 35** Deloitte
- 36** Ernst & Young
- 37** PricewaterhouseCoopers
- 38** Basham
- 40** IDN

Inversiones y Bolsa

- 44** Actinver
- 45** Monex Grupo Financiero
- 46** BASE Casa de Bolsa
- 47** Skandia

Red Bancaria

- 42** Banorte, Armando Melgar

48 QUÓRUM

Opinión de expertos con amplia trayectoria en finanzas empresariales



16 FINISH

Raúl Alcalá, ejemplo de entrega y constancia



62

PLAYER DEL AYER

José Eleuterio González, "Gonzalitos"



64

AS BAJO LA MANGA

Emanuel González, innova al frente de Banx



66

EJECUTIVOS EN ASCENSO

Jorge Alberto Sánchez, BASE Casa de Bolsa

27 TRAVESÍA
Conoce tres ciudades de Nuevo México

30 TODOPODEROSO
Marck Zuckerberg, creador de Facebook

74 LIDERAZGO
Autoconocimiento para crecer

76 COACHING
¿Líder o jefe?

LEGIS **80**
Ángulo social del IETU

FRANQUICIAS **82**
Enseñanzas en un taxi

PUNTO DE VISTA **88**
Diferencia entre opinión y realidad

MÉXICO HOY **90**
Pueblo Biciclero

* Montblanc® INGRID BERGMAN™ 2009 THE FAMILY OF INGRID BERGMAN™ BY CH. MONTBLANC Meisterstück Meisterstück THE FAMILY OF INGRID BERGMAN™ (WWW.INGRIDBERGMAN.COM)



INOLVIDABLE. | “No tengo arrepentimientos. No hubiera vivido mi vida de esta manera si me hubiera preocupado por lo que decía la gente”. Las firmes creencias sobre sus decisiones cambiaron el glamour de Hollywood para siempre. Su belleza natural y talento hicieron de ella un icono femenino atemporal del cine. Montblanc rinde homenaje a una estrella poco convencional, una mujer íntegra con una elegancia sofisticada.

— *La Edición Ingrid Bergman “La Donna”. Un refinado capuchón en laca estilo madre-perla, mostrando la firma de Ingrid Bergman y una amatista en forma de gota sobre el clip. MONTBLANC. A STORY TO TELL.*

**MONT
BLANC** 



DONDE LOS VALORES SE IMPONEN

Ya sea por su antigüedad, el número de acciones que manejan o el volumen de sus transacciones, a continuación te presentamos las cinco principales bolsas de valores en el mundo.



Bolsa de Valores de Ámsterdam

Es considerada como la más antigua del orbe. Fue fundada en 1602 por la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (Verenigde Oostindische Compagnie) para hacer tratos con sus acciones y bonos. Posteriormente se le renombró como Amsterdam Bourse y fue la primera en negociar formalmente con activos financieros.



Bolsa de Tokio

Es la segunda más grande del planeta y se encuentra destinada a la negociación exclusiva de las acciones y valores convertibles o que otorguen derecho de adquisición o suscripción. Posee un capital de 11 mil 500 millones de yenes, dos millones 300 mil acciones, dos mil 302 compañías adscritas y 737 empleados.



New York Stock Exchange

La Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés), constituye el mayor mercado de valores del mundo en volumen monetario y el primero en cantidad de empresas adscritas. El capital de las compañías listadas en la NYSE es cinco veces mayor que las del NASDAQ, y cuenta con un volumen anual de transacciones de 21 billones de dólares.



Bolsa de Londres

London Stock Exchange (LSE) es la bolsa de valores más importante de Europa. En ella cotizan más de dos mil compañías, tanto del Reino Unido como internacionales. La plataforma tecnológica de negociación de la Bolsa de Londres se denomina SEQUENCE. Soporta los sistemas SETS, SEAQ International y SEAT PLUS.



NASDAQ

National Association of Securities Dealers Automated Quotation (NASDAQ) es la bolsa de valores electrónica automatizada más grande de Estados Unidos. Con más de tres mil 800 compañías y corporaciones, tiene mayor volumen de intercambio por hora que cualquier otra bolsa en el mundo. Lista a más de siete mil acciones de pequeña y mediana capitalización.





MOMO DESIGN



GHIBERTI 
arte milenario

Plaza Fiesta San Agustín

T.8368-4811

Galerías Valle Oriente

T.8486-0303

Plaza Fiesta Anahuac

T.8332-2644

DID U?

NUMERALIA

3445 989 LA BANCA MEXICANA

Hay **10 mil 658** instituciones bancarias en el país, con un promedio de 10.2 sucursales por cada 100 mil habitantes.

32 mil 761 cajeros automáticos están diseminados en territorio nacional; 21 mil 757 ubicados fuera de sucursales bancarias.

Sólo **25%** de las familias mexicanas tienen acceso a servicios bancarios, lo que coloca al país por debajo del promedio latinoamericano de 36%.

319 millones 942 mil 873 es el número de operaciones realizadas por cajeros automáticos en 2009.

132 mil 327 millones de pesos es el importe de las operaciones efectuadas el año pasado en TPVs (Terminales Punto de Venta).

Suman **10 millones 637 mil 939** los usuarios de banca por internet.

70% de las solicitudes para tarjeta de crédito son rechazadas por los bancos mexicanos.

Existen **22 millones 281 mil 320** tarjetas de crédito vigentes, mientras que el número de tarjetas de débito es de 62 millones 497 mil 587.

Hoy **19%** de las operaciones bancarias se efectúan por internet.

15 mil 697 millones de pesos fue el total de la cartera irrecuperable al cuarto trimestre de 2009.

3 millones 878 mil 693 operaciones fueron llevadas a cabo por clientes extranjeros en cajeros automáticos mexicanos.

En el país hay **74 millones** de cuentas de captación.



- Para empresas que requieren soluciones probadas y de fácil implementación, contamos con un catálogo de productos estándar.
- Para las empresas que desarrollan sus propias soluciones, contamos con gran variedad de terminales especializadas, herramientas de desarrollo, servicio de acceso inalámbrico y una amplia gama de planes.

Banda Ancha Telcel

El servicio de Banda Ancha Telcel permite la conexión a Internet con velocidades de hasta 1.5 Mbps a través de la red de Telcel, utilizando una laptop y una tarjeta de datos PCMCIA, ExpressCard o módem USB, lo que permite contar con una conexión de banda ancha con total movilidad.

Ya no es necesario estar conectado a Internet a través de cables o Hot Spots, lo que limita la movilidad de usuario. Ahora sólo se requiere insertar la tarjeta de datos en la laptop y ejecutar la aplicación para gozar del acceso a Internet en cualquier lugar donde se tenga cobertura Telcel.

Nokia CS-10



Hwawei E 156



ZTE MF 626



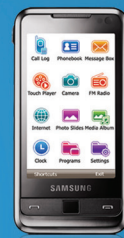
Comunicación Móvil

Llamadas Nacionales Ilimitadas

Es una herramienta de comunicación útil para empresas de cualquier tamaño, ya que por una renta mensual fija podrá gozar de llamadas ilimitadas con todos los integrantes de su grupo de trabajo, además de que brinda la opción de comunicarse también ilimitadamente con clientes, proveedores, familiares y amigos.



iPhone



Samsung Omnia



Nokia 5530

Ahora puedes incluir Números Elegidos en tu Red (Pregunta a tu ejecutivo)

Oficina Móvil Telcel

Reciba y envíe su correo electrónico directamente desde su celular con Oficina Móvil. Administre mejor su tiempo, sus contactos y tareas; organice citas, asigne tareas o revise documentos fuera de la oficina. Mantenga su información actualizada y segura con la solución de correo Oficina Móvil.



Motorola Dext MB200



Nokia N97



Sony Ericsson X1 (XPERIA)



Palm Pre 3G

Blackberry™



Blackberry Bold 9000



Blackberry Pearl 8220



Blackberry Storm 9530

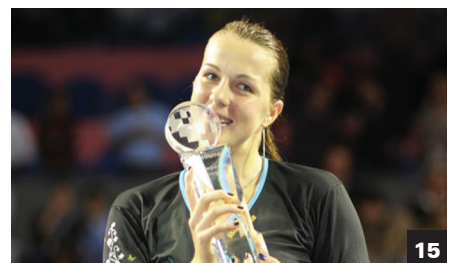
Solución Inalámbrica de "Extremo a Extremo". Obtenga de su dispositivo móvil las siguientes características:

- Correo electrónico (al instante).
- Teléfono integrado, compatible con nuestros servicios de voz.
- Acceso a datos de la empresa y aplicaciones propias de su compañía más allá del e-mail.
- Organizador "Conectado" siempre sincronizado con su PC.
- Internet (Acceso a WAP y WEB).
- Opciones de servicio desde \$120.04 (IVA incluido) BISMART (una cuenta incluida).

Para mayores informes: **VENTA A EMPRESAS** (81) 8319 - 4000 exts. 4010 y 4008 / Fax. 8378 - 1530

Av. San Pedro No. 212 Sur, Col. del Valle. Garza García, N.L.

RESUMEN DE MARZO



• 1. Real Madrid es el club más rico del fútbol, generó 567.3 millones de dólares en un año • 2. Schumacher, Alonso, Hamilton y Button crean gran expectativa al pelear por el título de la F1 • 3. La Federación Internacional de Atletismo sigue trabajando en el caso de Caster Semenya, respecto de las dudas acerca de su género • 4. Se realizó con éxito el Mundial de Atletismo bajo techo en Doha • 5. Manny Pacquiao derrotó por decisión unánime a J. Clotey en el nuevo estadio de los Vaqueros de Dallas y piensa en retirarse después de 19 años de carrera • 6. La NBA confirmó a Michael Jordan como dueño del equipo Charlotte Bobcats • 7. Sudáfrica espera la asistencia de 20 mil mexicanos en el Mundial de Fútbol • 8. Salvador Cabañas comienza a rehabilitarse en Argentina a base de trabajos aeróbicos • 9. México supera a Guatemala en la Copa Davis; va a semifinales del grupo II • 10. Saúl Canelo Álvarez declaró que no le interesa enfrentar a Julio César Chávez Jr. • 11. Bibiana Candelas y Mayra García se llevaron la medalla de oro en el Festival de Playa del Bicentenario, en Nuevo Vallarta, Nayarit • 12. La velerista mexicana Tania Elías Calles rompió el récord mundial de navegación en velero sin ayuda externa al recorrer 300 millas • 13. Mariana Avitia lidera el selectivo nacional para los Juegos Olímpicos Juveniles de Singapur 2010 • 14. El regio César Rodríguez obtuvo la medalla de oro en el VIII Campeonato Mundial Juvenil de Taekwondo • 15. La rusa Anastasia Pavlyuchenkova ganó el oro en el Abierto de Tenis Monterrey 2010

ciel[®]

Vive a
tu manera,
fluye como
el agua



CIEL es una marca registrada de *The Coca-Cola Company*

. (C) 2010 Derechos Reservados.

Diversión puramente Digital

Este mes nuestra selección de *gadgets* incluye tecnología de punta totalmente dirigida al entretenimiento y la diversión, pues sabemos que pasar ratos agradables con estos “juguetes” siempre alimenta el espíritu de niños que llevamos dentro.



1. DSi XL Nintendo Esta nueva consola portátil, de mayor tamaño que la DSi, cuenta con una pantalla de 10.7 centímetros. Está disponible en colores cereza y marrón oscuro. Se compone por diversas aplicaciones que permiten manipular las fotografías, jugar con otras personas, chatear con usuarios de DSi, dibujar y crear animaciones con su lápiz táctil, hacer grabaciones y bajar numerosos juegos / **2. Booklet 3G Nokia** Con sólo 1.25 kilos de peso, un grosor de más de dos centímetros y una pantalla de 10 pulgadas, Nokia ha lanzado su primera Netbook portátil 3G y HSPA (High-Speed Packet Access), que no se limita a la conexión de Wi-Fi, posibilitando navegar en cualquier sitio. La Booklet 3G funciona con un procesador de Intel Atom y el sistema operativo de Windows / **3. PSPGo Sony** La Playstation Portable Go, en cuestión de minutos y a través de Wi-Fi, baja juegos, películas y programas de televisión en un disco de 16 GB y con una pantalla de 3.8 pulgadas de alta resolución LCD. La PSPGo es 43% más pequeña que las demás consolas portátiles de Playstation / **4. T-Mobile G1Google** El también llamado Google Phone o GPhone es el primer celular con el sistema abierto Android, gracias a lo que es posible interactuar e integrar aplicaciones de Google, como Google maps, Google talk y Gmail. Por ejemplo, se puede encontrar la dirección de los contactos, ubicarlos a través de los mapas y ver imágenes en 2D y 3D / **5. BB Bold 9700 BlackBerry** La nueva versión de teléfono inteligente de BlackBerry tiene el panel táctil para navegar y su pantalla es de una resolución que muestra más de 65 mil colores, y es la mejor presentada por la marca hasta ahora. En la BB Bold 9700 es posible disfrutar los servicios de messenger, videos, música y la facilidad de subir fotografías a sitios de redes sociales.



microplus

Reconocimiento al mejor distribuidor  en el norte de México

CENTRO
DE DATOS



COMPUTO
PERSONAL

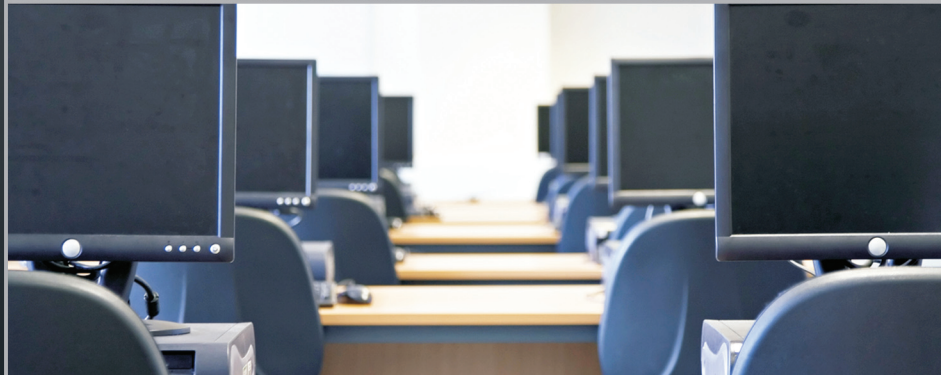


IMAGEN E
IMPRESIÓN



Platinum Business Partner

Urique 1706, Col. Mitras centro, Monterrey N.L.
Tel: 83 33 97 80
www.microplus.com.mx ventas@microplus.com.mx





Raúl Alcalá

Una vida en el ciclismo

Finalizar el Tour de Francia de 1986 ha sido uno de sus logros más significativos. Poco a poco su esfuerzo le valió la participación en algunos de los mejores eventos mundiales de este deporte.

Todo inició con una meta: el periodo olímpico de principios de los ochenta y con los Juegos Centroamericanos y del Caribe de 1982, en La Habana, Cuba. Después vinieron los Juegos Panamericanos de 1983 en Caracas, Venezuela; hasta llegar a los Juegos Olímpicos de 1984 en Los Ángeles, California. Las limitaciones en el apoyo al deporte nacional, además de los accidentes —algunos de ellos fuertes caídas— dieron como resultado un proceso difícil, con muchos obstáculos.

Con sólo 21 años de edad, mi participación en el Tour de Francia de 1986 fue mi primera aparición como ciclista profesional. La vuelta consistía en recorrer cinco mil kilómetros divididos en 21 etapas, con un solo día de descanso. Sin duda alguna, poder terminarlo fue uno de los logros más grandes de mi vida.

Participé nueve veces en el Tour de Francia, siendo contratado y apoyado por cuatro de los mejores y más reconocidos equipos de la historia de esta prueba. Logré ser un ciclista

formado en los 10 primeros lugares a nivel mundial. Recorrí más de 45 mil kilómetros, 80% de ellos dentro de competencias día a día, con un promedio mínimo de 200 kilómetros diarios. Año con año estuve en los mejores eventos de ciclismo, como el Giro de Italia, la Vuelta a España, Copas del Mundo de Ciclismo (Milán-San Remo) y el Tour Dupont, entre otros.

Considero que la clave del éxito es nunca bajar la guardia ante cualquier adversidad, ver la vida con disciplina y tenacidad. Jamás dejar de disfrutar de tus logros, siempre tomando en cuenta el trabajo en equipo.♥

Al realizar esta entrevista, además de disfrutar de una amena conversación con Raúl Alcalá, a quien agradecemos haber aceptado nuestra invitación, resaltamos la historia detrás de cada uno de sus éxitos: años de esfuerzo y dedicación, siempre con una meta mayor como impulso para luchar, ingredientes necesarios para ser un triunfador en todos los ámbitos.

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

GENERICOS

Jorge
Alberto
Villarreal

GYRU en México

Deloitte.

Deloitte reúne a miles de profesionales que brindan servicios de auditoría, consultoría, riesgo empresarial, asesoría financiera e impuestos. La asociación suiza Deloitte Touche Tohmatsu (DTT) integra un grupo mundial. Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, SC (GYRU), es la firma miembro de Deloitte en México, destacada por sus servicios con enfoque multidisciplinario en impuestos y legal, consultoría, asesoría financiera y auditoría.

Deloitte apoya varias iniciativas, entre ellas, Las Mejores Empresas Mexicanas, que se introduce por primera vez en América Latina a partir de experiencias del concepto en Canadá e Irlanda, con el respaldo de Banamex, Grupo Imagen y Tecnológico de Monterrey, basada en un modelo de Deloitte que reconocerá a las empresas mexicanas privadas medianas, que han adoptado buenas prácticas y habilidades de gestión de negocios, las cuales recibirán de compañías líderes un diagnóstico de operación, competitividad, mercado y viabilidad financiera, así como recomendaciones para

atender debilidades, potenciar fortalezas y aprovechar nichos. Por su parte, el Barómetro de Empresas es un estudio de percepción del clima de negocios en México, elaborado con respuestas de altos directivos de las empresas más importantes de nuestro país, mediante una encuesta trimestral, sin fines de lucro, que nació en 2007 para recopilar y revelar periódicamente las expectativas y tendencias empresariales, así como el eventual impacto de temas y circunstancias concretas en un periodo determinado.

Otro apoyo desarrollado por esta firma hacia las empresas es el libro *El hábito de crear valor*, que revisa comportamientos que comúnmente destruyen un negocio, además de contener consejos pragmáticos para lograr el éxito. Con una experiencia de más de 100 años en México, Deloitte es una compañía que se ha distinguido por llevar a cabo iniciativas de valor, y de igual manera, por buscar constantemente nuevas maneras de aportar al país proyectos que mejoren su posición en el ámbito global. ▼

Fotografía: Ramiro Valenzuela



DATOS

Más de **5,400** profesionales laboran en la firma en México

Más de **100** años en México, con presencia actual en 21 ciudades

10 años consecutivos galardonada como Empresa Socialmente Responsable, y como uno de los mejores lugares para trabajar en México por el Great Place to Work™ Institute

Servicios con enfoque multidisciplinario en impuestos y ramo legal, consultoría, asesoría financiera y auditoría

Lázaro Cárdenas 2321 pte.,
Residencial San Agustín Garza García, NL
Tel 8133-7445 E-mail: albenavides@deloittemx.com
www.deloitte.com.mx

Centro Ejecutivo Punto Alto II
Av. Valle Escondido 5500
Fracc. Desarrollo El Saucito
31125 Chihuahua, Chih. Tel (614) 180-1100

Blvd. Independencia 1819-B ote.
Col. San Isidro
Torreón, Coah.
Tel (871) 747-4409

ERNST & YOUNG

Víctor
Soulé García

Socio Director
Región Noreste
Ernst & Young
México

La historia de Ernst & Young en México se remonta a 75 años, cuando don Rafael y don Alfredo Mancera Ortiz fundaron Mancera Hmnos., lo que en aquella época era una de las primeras firmas mexicanas de contadores públicos, además de ser pionera en ofrecer servicios profesionales en nuestro país.

A finales de la década de los cincuenta, Mancera buscó internacionalizar sus operaciones al integrarse al despacho Arthur Young. Esta asociación trajo consigo un aumento en las oportunidades de desarrollo profesional para los colaboradores, y asimismo, la posibilidad para los clientes de recibir un servicio de clase mundial.

Es así como 40 años después, en 1990, se dio la fusión de dos grandes firmas: Ernst & Whinney y Arthur Young. El resultado de ella es la empresa que hoy en día se conoce como Ernst & Young Global, cuyo Presidente y Director General es Jim Turley.

Ernst & Young es líder mundial en ofrecer servicios de Auditoría, Asesoría, Fiscal, Legal y Transacciones; caracterizándose por ser un equipo de profesionales que marca la diferencia. Cabe destacar que los asesores de la firma se encuentran siempre a la vanguardia en la prestación de servicios, llevando a cabo un papel preponderante en el desarrollo económico del país.

De esta forma, Ernst & Young México mantiene firme su postura de apoyar a los diferentes públicos: su gente, sus clientes y las comunidades. Principio que le ha valido el reconocimiento como Empresa Socialmente Responsable que otorga el Centro Mexicano para la Filantropía, y el de Empresa Incluyente y Familiarmente Responsable por parte de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Además de ser considerada por cinco años como una de las Mejores Empresas para Trabajar por el Great Place to Work Institute México, entre otros muchos galardones.▼

Fotografía: Ramiro Valenzuela



DATOS

144 mil profesionales a nivel mundial dedicados a marcar la diferencia

Ernst & Young México cuenta con **22** oficinas a nivel nacional

Entre sus clientes se encuentran **20** de las empresas mexicanas registradas en la US Securities Exchange Commission

Audita **40%** de las ventas de las compañías registradas en la Bolsa Mexicana de Valores

Av. Lázaro Cárdenas 2321 pte. Col. Residencial San Agustín 66260 San Pedro Garza García, NL	Av. Valle Escondido 5500 Centro Ejecutivo Punto Alto II, Piso 3 Fracc. Desarrollo El Saucito 31125 Chihuahua, Chih.	Blvd. Independencia 2120 ote. Edificio Obeso, Piso 4 Col. Estrella Torreon, Coah.
Tel (81) 8152-1800 E-mail: ey.monterrey@mx.ey.com www.ey.com		

Carlos Arreola Enríquez

Experiencia en consultoría

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

PricewaterhouseCoopers (PwC) es una empresa reconocida mundialmente por ofrecer perspectivas y soluciones prácticas en servicios de auditoría, asesoría e impuestos. Llegó a México en 1906, y hoy en día tiene 18 oficinas tan sólo en la República mexicana. Para otorgar un mejor servicio, PwC se organiza en 12 diferentes grupos de industrias, entre los que se encuentran los sectores automotriz, farmacéutico, de transportación, gubernamental y entretenimiento.

Tener clientes tan importantes como ALFA, Gruma, Embotelladoras ARCA, Grupo Modelo, Ford Motor Company y Grupo Televisa, por mencionar algunos, no es casualidad, pues PwC cuenta con factores diferenciadores que lo han ayudado a lograrlo, entre ellos destaca un personal altamente capacitado para brindar los mejores consejos y soluciones a los clientes, así como su cultura universal, que permite una misma organización congruente y consistente entre todas las oficinas, y asimismo, el código de ética

que rige el trabajo de cada miembro.

Cabe destacar que PwC presentó la Primera Encuesta de CEO en México, la cual mediante 21 entrevistas a profundidad a CEO representativos de los sectores industriales de México, ofrece estadísticas de nuestro país como parte de la investigación de la Encuesta Global presentada en Suiza por la red global de PwC, permitiendo así conocer mejor la respuesta de los directivos nacionales ante los retos de la crisis económica, así como las estrategias poscrisis a seguir para posicionar a sus empresas en mercados locales e internacionales.

Algunos de los puntos a resaltar en este documento son: en corto plazo (un año), sólo 36% se muestra confiado en la recuperación económica, mientras que 52.3% manifestaron tener confianza en el mediano plazo (tres años). Además, los CEO mexicanos ven mejores perspectivas de crecimiento de sus negocios en el continente asiático (90%) y en África (71.4%).

Fotografía: Ramiro Valenzuela



DATOS

163 mil profesionales en 151 países

18 oficinas en México

3,500 colaboradores en la República mexicana

Servicios de auditoría, asesoría de negocios e impuestos y servicios legales

Av. Rufino Tamayo 100 Col. Valle Oriente
San Pedro Garza García, NL
Tel (81) 8152-2000
www.pwc.com/mx

Edificio Punto Alto E-2
Av. Valle Escondido 5500 int. 204 y 205
Fracc. El Saucito Chihuahua, Chih.
Tel (614) 425-3960

Paseo de la Rosita 780 int. 1
Col. Campestre la Rosita
Torreón, Coahuila
Tel (871) 721-9611

BASHAM 1912

Soluciones Legales Integrales

Fotografía: Ramiro Valenzuela



Fundado por Harvey A. Basham, inició como un despacho de abogados. Actualmente, casi un siglo después, es una de las principales firmas legales a nivel internacional con profesionales que trabajan bajo los más altos principios de ética, calidad y profesionalismo. En Monterrey, el despacho se encuentra encabezado por Carlos Vázquez de León en la práctica corporativa y Enrique García Conde en la práctica laboral. Destacan como integrantes de la firma:

- Gerardo Nieto, socio de la práctica fiscal, egresó de la Escuela de Derecho de la Universidad del Nuevo Mundo, la Universidad de St. Thomas & ELS, en Houston, y la Universidad Panamericana. En el 2000 se convirtió en socio de la firma y miembro del Comité Ejecutivo del despacho. Ha desarrollado su práctica profesional como asesor en transacciones internacionales, auditorías fiscales y representación a clientes en litigios fiscales a nivel federal y estatal.

- Jaime Espinosa de los Monteros Flores es abogado asociado de la firma en el campo fiscal. Estudió leyes en la Escuela de Derecho de la Universidad Panamericana y realizó un Posgrado en Derecho Internacional. Ha trabajado en áreas de materia contenciosa administrativa y constitucional, como abogado fiscal transaccional, consultor de impuestos y estrategias fiscales. También en la elaboración de consultas de tópicos fiscales, tratados internacionales de libre comercio y consultoría fiscal en transacciones internacionales, entre otras especialidades.

- María Teresa Garza Lozano, abogada asociada, es graduada en Derecho por el ITESM y tiene una Maestría en Impuestos del Instituto de Especialización de Ejecutivos (IEE). Se asoció a la firma en 2006, desempeñando trabajos en la práctica fiscal, en aspectos de asesoría y consultoría en materia de planeación fiscal; litigios fiscales y elaboración de consultas fiscales relacionadas a impuestos y cuestiones aduaneras.♥

DATOS

1912 fue el año de fundación de Basham en la ciudad de México

En el año **2000** abrió su oficina en Monterrey y en el 2003 su oficina en Querétaro

Representante en México de **Lex Mundi**, la asociación internacional privada más importante de firmas de abogados a nivel mundial

Entre sus **clientes** se encuentran personas físicas, instituciones financieras y empresas tanto nacionales como internacionales

Batallón de San Patricio 109, Piso 16 Col. Valle Oriente 66269 San Pedro Garza García, NL Tel (81) 1340-8805 Fax (81) 8299-2109 www.basham.com.mx	Paseo de los Tamarindos 400-A 9° Piso Bosques de Las Lomas, México, DF Tel (55) 5261-0400 Fax (55) 5261-0496	Privada de los Industriales 110-504 Fracc. Industrial Benito Juárez, Zona Jurídica 76100 Santiago de Querétaro, Qro. Tel (44) 2103-2100 Fax (44) 2199-0506
---	--	---

Trading
T. 82 88 00 38

Human Resources
T. 82 88 00 49

Market Intelligence
T. 82 88 00 34



ARZYZ manufactura y comercializa metales no ferrosos contando con la tecnología para abastecer metal líquido termo-transportado, asegurando con su flota de tracto camiones y centro de investigación y desarrollo, el servicio y la calidad.

Consciente de su responsabilidad social, contribuye al desarrollo sustentable de nuestro planeta mediante el reciclaje de los metales.



www.arzyz.com

Ave. Las Nuevas Puentes 794, Col. Río Pesquería,
Apodaca, N.L., México CP 66050
Tel: +52 81 8288 0000 Fax: +52 81 8288 0025



Germán Rosete

Socio Director IDN Monterrey





Otorgar un excelente servicio no es tarea sencilla, pero IDN lo logra gracias a su código de ética, que “busca mejorar la planeación dentro de lo que permite la ley. Estrategias en investigación de leyes para conseguir objetivos de disminuir costos en las empresas y perfeccionar las planeaciones que ya habían generado”, como lo explica Germán Rosete, quien con sólo 33 años, ha logrado alcanzar el éxito con esta compañía.

La Consultoría de Negocios IDN sabe que para llegar al éxito es necesario el trabajo, la dedicación, pero sobre todo, un excelente servicio. Germán Rosete, Socio Director de IDN Monterrey, grupo empresarial con más de 20 años de experiencia, es Licenciado en Administración de Empresas por el ITESM e inició su labor con la Consultoría hace seis años, al fundarse la firma en nuestra ciudad, para estar al frente de las oficinas del norte del país.

Seguir abriendo mercados y convertir a IDN en la empresa más importante en su clase, son los dos retos fundamentales a los cuales este directivo debe enfrentarse cada día, sin embargo, para conseguir sus metas se fundamenta en que todo puede lograrse con trabajo en equipo.

IDN, se distingue de otros despachos gracias al *Epítome Fiscal*, una compilación de leyes que desde el 2008 publica anualmente en conjunto con Editorial Porrúa y es distribuido entre clientes y tam-

bién se pone a la venta, iniciativa cuyo objetivo es una mayor presencia como despacho. Además cuenta con *Consultoría Empresarial*, revista interna y para clientes de edición bimestral, donde se manejan temas fiscales con un lenguaje coloquial para la mejor comprensión de los interesados.

Entre otros aspectos diferenciadores de IDN se encuentra su participación en diversas asociaciones como Teletón, pues parte de la ideología de la empresa es contribuir en mejorar nuestra sociedad. Adicionalmente, fomenta el deporte, apoyando a equipos de diversas disciplinas, como fútbol, basquetbol, golf y box.

Los planes de IDN apuntan directamente al trabajo continuo, que les permita expandirse a Centroamérica, inaugurando oficinas en Guatemala, Colombia y Panamá.♥

Fotografía: Ramiro Valenzuela



DATOS

Más de **50** oficinas por toda la República mexicana

Más de **2, 000** profesionistas laborando

Más de **3, 000** clientes de 20 actividades empresariales

Especialistas en asesoría legal, impuestos e investigación fiscal, diseño de auditoría y administración de nóminas

Torre Comercial América Av. Batallón San Patricio No. 111 Piso 10 Despacho 1001
Col. Valle Oriente, San Pedro Garza García, NL

Tel (81) 1492-9300 info@idnconsultoria.com www.idnconsultoria.com

Armando Melgar Samperio

Director Empresas Territorio Norte /
Grupo Financiero BANORTE

El Banco
FUERTE de
México



Armando Melgar es Ingeniero Bioquímico por el ITESM, cuenta con maestrías en Finanzas (CETYS de Mexicali) y en Banca (Graduate School of Banking en Louisiana). Se unió a Grupo Financiero BANORTE en 1998 como Director de Revisión de Activos Norte, pero desde 2005 labora como Director Empresas Territorio Norte, cargo en que sus principales retos son atender con calidad las necesidades financieras de las empresas, así como obtener la rentabilidad esperada para los accionistas y alcanzar el desarrollo integral de los funcionarios, metas que pueden conseguirse con motivación: “hay que trazarse objetivos nobles y retadores, y luchar por ellos hasta conseguirlos”, comenta.

BANORTE se distingue por tener como objetivo principal ser la primera opción bancaria para personas y empresas en la región. Esto es posible gracias a las diversas soluciones de financiamiento ad hoc a cada empresa y el soporte tecnológico de vanguardia para el

manejo de sus operaciones y tesorería. Otro elemento diferenciador son las ventajas en el sistema de inversión y ahorro, pues los planes se diseñan acorde al perfil de cada cliente, con un profundo nivel de empatía en la parte de riesgo-beneficio, ofreciendo así el mejor producto a cada inversor.

En cuanto a las PYMES, las soluciones que se brindan siempre se encuentran sustentadas, consiguiendo de esta manera la certeza de ofrecer un apoyo y una palanca que impulse a la empresa, y al mismo tiempo, aporte beneficios a las personas. En definitiva, BANORTE es una excelente opción para el manejo de dinero personal y de una empresa, pues además, los financiamientos se otorgan con las condiciones más provechosas para la clientela, como son plazos de acuerdo a las necesidades de sus flujos, moneda congruente a su generación, precios acorde a riesgos y opciones de tasas fijas y variables. ▼

Sello BANORTE

“El Banco Fuerte de México”, slogan de esta institución bancaria, marca un estatus que se ha consolidado y mantenido constante gracias a la infraestructura y nivel de conocimiento del mercado, que permite convenientes tiempos de respuesta.

Dirección Empresas Territorio Norte
Edificio “B”, primer piso
Av. Morones Prieto 2312 pte.
Col. Lomas de San Francisco
64710 Monterrey, NL
Tel. 8319-6269
www.banorte.com

teatro folklora internacional
fónica ballet contemporáneo
et clásico rock circo artístico
sica popular guitarra clásica
festival bella via pintura teatro
folklora internacional orqu



SAN PEDRO
ARTEFEST
INTERNACIONAL



17 Abril - 5 Mayo 2010
San Pedro Garza García Nuevo León

Grupo Actinver

Una empresa 100% mexicana

Datos

-  Existen más de 1,400 personas en el equipo
-  Manejo de más de 109,600 millones en activos
-  71 sucursales
-  39 fondos propios para distintos perfiles de inversión
-  Más de 200,000 clientes

Av. José Vasconcelos 207 ote.
Col. Residencial San Agustín
San Pedro Garza García, NL
Tel. (81) 8173-5200
fperez@actinver.com.mx
www.actinver.com.mx



Fernando Pérez, Director Regional

El objetivo central de esta firma es convertirse en el mejor asesor patrimonial del país, para ayudar a sus clientes a preservar e incrementar su patrimonio. Fernando Pérez, Director Regional del Grupo se unió a esta meta hace cinco años, cuando fue invitado a formar parte del equipo, siendo su mayor reto posicionar a Actinver como una de las mejores instituciones para el manejo de inversiones, tanto en lo regional, como a nivel nacional.

Actinver, además de ser 100% mexicana, es una empresa joven, con gran potencial, constituida por una casa de bolsa, un banco y una operadora de fondos que llegó a Monterrey en 1997y en el 2005 inició operaciones como Casa de Bolsa, y al año siguiente adquirió la propiedad de Operadora de Fondos Loyd, convirtiéndose así

en uno de los manejadores de fondos de inversión más grandes de México. Y adicionalmente, la integración Actinver-Loyd-Prudential (éste último especializado en inversiones para personas físicas) la ha colocado entre las cinco mayores gestoras de Fondos de Inversión del país.


El gran compromiso de Actinver con sus clientes es ofrecerles un excelente servicio, y esto se logra con actitud, la cual se expresa plenamente en el lema de la empresa: "Acostúmbrate a ganar más". Así, el futuro de este Grupo va encaminado al crecimiento de 200 sucursales, presencia en todo el país con el banco y la casa de bolsa; y definitivamente, consolidarse como el grupo financiero más relevante en inversiones en México, es su principal meta para el 2012. ♥


MONEX GRUPO FINANCIERO

Tu futuro, nuestro
presente

Datos

 7,000 clientes en la región

 44 sucursales en México, además de una oficina en Houston, Texas

 37,422 millones de pesos en custodia de valores de clientes, a febrero de 2010

GRUPO FINANCIERO
monex

Tu Futuro. Nuestro Presente

Pedro Ramírez Vázquez 200-2 Col. Valle Oriente
66269 San Pedro Garza García, NL
Tel (81) 8152-8300 / 01-800-710-9147
E-mail: jrosinol@monex.com.mx www.monex.com.mx



José Luis Rosiñol, Director Regional Norte

Fotografía: Nancy López

Los inicios de este Grupo Financiero se remontan a 1985, cuando la firma se dedicaba al negocio de divisas; sin embargo, la casa de bolsa data de 1978, institución que en junio de 2001 se convirtió en Monex.

Entre los principales servicios que ofrece Monex Casa de Bolsa se encuentran: cambio de divisas, mercado de capitales, mercado de dinero, fondos de inversión, inversiones internacionales, Asset Management, derivados, fondos de inversión propios y codistribuidos, sistema de administración de fondos de ahorro, planes personales para el retiro, administración de fondos de pensiones, asesoría privada, representaciones comunes, emisiones públicas de deuda y capital, entre otros.

Además, la relación de los ejecutivos

de Monex con los clientes es totalmente personalizada, utilizando cualquier canal de comunicación posible. “Buscamos dar soluciones a la medida, más que recetas generales”, comenta José Luis Rosiñol Morando, Director Regional Norte.

Cuando Monex se instaló en la zona norte tenía la certeza de que la amplia cultura financiera de la región les facilitarían el acceso al mercado. De esta manera, analistas, operadores y especialistas se encuentran disponibles para cada uno de los clientes en mercados sofisticados. Este compromiso se refleja en el acelerado crecimiento que ha tenido la compañía, pues en el 2001 contaba con menos de tres mil clientes, cifra que aumentó a 15 mil 252 en febrero de 2010. ▼

BASE Casa de Bolsa

Soluciones financieras para empresas

Datos

- 9 sucursales en México, una alianza en EU y una representación en Canadá
- 400 millones de dólares en compraventa de divisas corporativas como volumen diario de operación promedio
- 8,000 clientes corporativos
- 1,200 operaciones al día, aproximadamente
- Un equipo de más de 300 empleados

Av. Arquitecto Pedro Ramírez Vázquez 200-4, Piso 8
66269 San Pedro Garza García, NL
Tel. (81) 8151-2282 / 01-800-837-7100
E-mail: hbosque@base.com.mx
www.base.com.mx



Héctor del Bosque Padilla, Director de Promoción Zona Norte

BASE Casa de Bolsa inició operaciones en Monterrey en 1986, como una institución financiera al servicio de tesorerías de las empresas para satisfacer sus necesidades cambiarias y financieras. Tras años de trabajo, se ha consolidado como una de las casas de bolsa de mayor importancia en México.

Héctor del Bosque Padilla se unió a BASE en 1998, como Asesor Financiero, y en 2008 obtuvo el cargo de Director de Promoción Zona Norte, teniendo como principal reto dirigir de la mejor manera a un grupo de asesores financieros dentro de un ambiente de negocios sumamente competitivo e inclusive hostil, inculcando en ellos una sana ambición por lograr objetivos, y compartiendo los principios y valores de esta institución financiera, labor que ha sido posible gracias a su lema de trabajo: “Si quieres llegar rápido, anda solo; si quieres llegar lejos, muévete en equipo”.

Algunos de los servicios que otorga

BASE son: divisas, inversiones (mercado de dinero, fondos de inversión), previsión social, coberturas cambiarias y asesoría (crédito revolvente, financiamiento a la importación y *trade factor*). A más de dos décadas de su inauguración en Monterrey, se ha consolidado como una empresa con presencia nacional e internacional, pues cuenta con oficinas en Monterrey (matriz), México, Guadalajara, Aguascalientes, Querétaro, Reynosa, Torreón, Tampico y Tijuana, así como en Houston, Estados Unidos y Toronto, Canadá.

BASE es elegida entre un sinnúmero de casas de bolsa por su servicio perfectamente enfocado en las necesidades de las tesorerías empresariales, lo que le permite responder con agilidad a las distintas problemáticas que éstas enfrentan. Por todo ello, no es de sorprender que la revista británica *World Finance* haya nombrado a esta institución financiera como “Mejor operador de divisas en México” en el 2009. ♥

Skandia México

Soluciones financieras a la medida

Datos

➤ Más de 150 años en el mercado mundial, con presencia en más de 25 países

➤ 250 empleados y 350 asesores financieros en México

➤ 14 centros de asesoría financiera en el país

➤ Más de 1,200 millones en activos de administración

➤ Más de 200,000 clientes al día de hoy

MONTERREY

Calzada San Pedro 102-A Norte Col. Del Valle
66220 Garza García, NL Tel/Fax (81) 8676-8250

CHIHUAHUA

Lat. Periférico de la Juventud 6112 Plaza Carrizales
Fracc. Arcadas 31215 Chihuahua, Chih.

Tel/Fax (614) 200-0721

Centro de Atención al Inversionista:
(55) 5093-0220 / 01-800-0217-569

E-mail: servicio@skandia.com.mx www.skandia.com.mx



Othón de la Garza, Director General de Skandia México

Skandia México es una filial de Skandia Group, organización global fundada en 1855, cuya especialidad es proveer soluciones personalizadas de ahorro a largo plazo. Fue en el año 2003 cuando los encargados del arranque de Skandia México en Monterrey, comenzaron a trabajar en la región con un objetivo totalmente definido, pues tenían una idea muy clara: estaban conscientes de la necesidad de un ahorro a largo plazo, tanto a nivel de empresa como individual.

Othón de la Garza, Director General de Skandia México comenta, "cuando llegué aquí no había oficinas, ni gente, nada. Llegué con una laptop, con un proyecto. Fue así como empecé con Skandia en esta ciudad. Fue un trabajo que llevó todo un proceso, desde contactar arquitectos o rentar un local hasta comenzar a contratar a los colaboradores".

Skandia maneja un modelo de inversión

de arquitectura abierta. En total, cuenta con más de ocho operadores locales y más de 10 internacionales, con los mejores fondos en cada una de sus especialidades. Eso es lo que ofrecen a sus clientes: asesoría y apoyo para que hagan una verdadera planeación financiera. Después se selecciona, con base en la planeación y el perfil de riesgo que se está dispuesto a tomar, y se arma un portafolio a la medida. Othón de la Garza afirma que la creación de esos portafolios a la medida, tanto corporativos como individuales, son los que han favorecido el impresionante crecimiento de Skandia en México durante los últimos años. El Director General de la firma asegura que la crisis le permitió comprobar que los modelos de arquitectura abierta, como el que ellos manejan, terminan siendo muy ventajosos, pues separan claramente la asesoría sin conflictos de intereses con la inversión. ♦

MÉXICO y su actualidad FINANCIERA

Para conocer las perspectivas e incidencia de las finanzas nacionales en el campo real del desarrollo empresarial, nos dimos a la tarea de contactar e invitar a participar en esta sección a cuatro destacados conocedores de la vida financiera y administrativa de relevantes compañías mexicanas, planteándoles un cuestionamiento que consideramos crucial para formarnos un panorama realista que nos lleva a la reflexión en torno a los mecanismos gubernamentales en este fundamental ámbito para nuestro país. ▼

“¿Qué conexión hay entre las políticas financieras del país y las finanzas empresariales, y cómo se evidencia en la práctica?”



Mario Laborín
ex Director General de Nafinsa y Bancomext

Contador Público (ITESM), con Maestría en Administración de Empresas especializada en Finanzas. Fue Director Corporativo de VISA, Director Divisional de SOMEX, Director General y Cofundador de Vector, y Director General Adjunto de Bancomer. Vicepresidente de la BMV por cuatro años consecutivos. Integrante de consejos empresariales de relevantes compañías (como TV Azteca, ITESM y Cervecería Cuauhtémoc).

“La conexión es directa, las decisiones en materia de política financiera del país crean un marco de referencia sobre el comportamiento de una de las principales variables macroeconómicas que deben ser base para la planeación financiera de las empresas. Crecer aumentando el déficit implicará presión al tipo de cambio, el cual tendrá que compensarse con una estrategia de tasas de interés. Una disminución de la tasa real de interés se lleva a cabo para estimular la economía y un aumento para frenarlo, sobre todo cuando se quiere controlar la inflación en el largo plazo.”

Licenciado en Economía (ITAM), con Maestría en Administración de Empresas (Escuela de Negocios, Universidad de Harvard). Presidente del Comité Ejecutivo de Compartamos, presidió el Consejo de Acción Internacional. Fue Director General de Finanzas de Vitro. Nombrado "Young Global Leader" por el Foro Económico Mundial (2005).

“

Hay mucha conexión, aunque creo que nuestra reacción tradicional ante esta pregunta es pensar cómo afecta la política financiera del país a las finanzas empresariales. Pienso que la era de esta causalidad ha cambiado, pues el rol de las finanzas empresariales hoy tiene mucha más relevancia en el destino de los países que a la inversa. Las crisis financieras en el pasado se originaron por falta de una buena gestión financiera de los gobiernos. La reciente crisis ha surgido por la mala gestión financiera empresarial. De igual forma en el pasado, las empresas esperábamos ansiosamente cada año la política financiera del país, por ejemplo, los Criterios Generales de Política Económica, para tomar nuestras decisiones. Considero que hoy, con un sector privado que controla 80% de la economía y buena parte del sector financiero, debemos crear nuestra propia planeación financiera de largo plazo. El conjunto de esta planeación determinará las políticas financieras del país.

”



Álvaro Rodríguez Arregui
Cofundador y Director General de IGNIA
Partners LLC

Ingeniero Químico Administrador (ITESM), con Maestría en Administración y Doctorado en Investigación de Operaciones (Universidad de Texas en Austin). Ha sido Director de Finanzas de la División Hogar del Grupo Industrial Saltillo y Director de Operaciones de Maytag México.

“

Las políticas financieras son un elemento muy importante que consideramos en las empresas para desarrollar el plan de negocios. En nuestro caso, las variables macroeconómicas que más nos impactan son inflación, tipo de cambio, tasa de interés e inversión pública, y éstas nos ayudan a proyectar nuestros planes de negocio, así como las soluciones financieras que ofrecemos a nuestros clientes. Los principales sectores en que participamos (minería, construcción pesada y generación de energía) son intensivos en capital, y por ello, altamente dependientes de las políticas financieras del país, por lo que nuestra estrategia empresarial siempre deberá estar alineada con ellas.

”



José Alberto Gómez López
Director de Administración y Finanzas
de Grupo Maquinaria Diesel

Contador Público (ITESM), con Maestría en Dirección de Empresas (IPADE). Ha colaborado en Vitro como Analista, en ALFA como Contador General, en IMSA como Gerente de Finanzas de Planta y en General Electric como Director de Finanzas.

“

Siempre ha existido una conexión directa entre las políticas financieras del país y las finanzas empresariales, ya que para los procesos de planeación financiera y fiscal se necesitan considerar los aspectos de política monetaria y fiscal, para de esta forma estar en posibilidad de estimar los impactos y minimizarlos. Además, en estos tiempos de economías globalizadas también deben considerarse las políticas financieras de nuestros socios comerciales para identificar las potenciales repercusiones u oportunidades en nuestras empresas.

”



Ángel Sandoval
Director de Finanzas Tyson



Víctor Soulé García

Socio Director Región Noreste Ernst & Young México

BALANCE Y VISIÓN ANTE LOS RETOS.

Por Mauricio Durán, Elva González y
Maite Valadez
Fotografía Ramiro Valenzuela

—¿Cómo comenzaste a laborar en Ernst & Young (E&Y)?

—Ha sido mi único trabajo desde que me gradué en 1987. Terminé la carrera y enfermé de hepatitis, tuve que regresar a casa en Chihuahua para la cuarentena, al

aliviarme, me ofrecieron trabajo en el despacho y comencé en mi tierra natal.

—¿Participaste en el programa de residencias de E&Y en Texas en 1987?

—Sí, es un programa que permite una

experiencia internacional; estuve cinco años en la oficina de Chihuahua y luego en Texas, interactué con mucha gente e hice relaciones que aún conservo. Fue un parteaguas en mi carrera.

—Fuiste nombrado Socio Director de la Región Noreste en 2005, ¿cómo fue el proceso?

—Cuando me incorporé como Socio de Auditoría en Monterrey en 1998, un socio se acercaba a su edad de retiro, y en 2005 se presentó la oportunidad de ser Director Adjunto, lo cual permitió una transición muy ordenada. Reestructuramos las prácticas por regiones: la noreste atiende al mercado en Nuevo León, parte de Coahuila, Tamaulipas y la frontera.

—¿Cuál consideras el mayor reto que has superado como Socio Director?

—Balancear el continuo desarrollo profesional del grupo de personas que tenemos, y por otro lado, satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

—¿Eres miembro de la directiva y del Consejo Consultivo en E&Y?

—Desde hace cuatro años formo parte del Comité Directivo que aprueba ciertas decisiones propuestas por el Director General, con la función de asesorarlo acerca de lo que vemos en el mercado y en nuestra gente, para continuar con la estrategia trazada. He participado en las decisiones de la firma, que no sólo son nacionales, pues ahora también somos una subárea global. Hace tres años me invitaron al American Advisory Council, eso me ha dado la oportunidad de participar en todas las decisiones de E&Y Global y E&Y América.

—Trabajan con clientes como FEMSA, HEB y Whirlpool, ¿cómo es la sinergia con ellos?

—Ser elegidos por clientes tan importantes nos muestra que la calidad de la firma se valora en el mercado, y nos es grato contar con su confianza. Son compañías muy dinámicas, de retos, que hacen transacciones llenas de novedad, y eso desencadena cosas interesantes. Para E&Y es un orgullo su lista de clientes.

—¿Cómo enfrentan el reto de convencer a posibles clientes de recurrir a un asesor?



—Tenemos un modelo de negocio en que dividimos nuestros clientes en canal 1 (todos los de auditoría) y 2 (de los que no somos auditores), así salimos al mercado con un portafolio de servicios muy claro. Además, el equipo de socios de E&Y se especializa en entender las necesidades de cada empresa y ofrecerle soluciones, poniendo nuestras credenciales sobre la mesa.

—La actual crisis, ¿ha incrementado o disminuido las solicitudes de servicio?

—La situación vivida desde finales de 2008 ha afectado la demanda de servicios de algunas líneas, pero otras se han mante-

nido más estables. En transacciones, la demanda cayó muchísimo en 2009. En consultoría las prioridades de las empresas se modificaron y estos proyectos bajaron, igual que la demanda del servicio. Ahora otra vez hay cierta actividad en transacciones, más dinamismo. Las necesidades se han transformado y hemos leído a tiempo esos signos, viendo el perfil de profesionales que necesitamos para anticiparnos a los nuevos requerimientos.

—¿Con qué servicios innovaron en la crisis?

—Desde finales de 2008 lanzamos campañas para capitalizar los incentivos y salir

fortalecidos de la crisis. La primera fue Respuestas Ante la Crisis y después Acelere el Cambio, que detonó muchas situaciones. Otras campañas fueron Proteja sus Activos, Asegure su Presente, Mejore su Desempeño y Aprendamos del Cambio.

—¿Qué es innovar?, ¿cómo puede hacerlo una empresa?

Claves de éxito: disciplina, trabajo en equipo y balance de vida

—Sobre todo en Monterrey, innovar está en el ADN de los empresarios, que son dinámicos, aprovechan el cambio, ven oportunidades en cualquier entorno y se “avientan”. Requieren apoyo de un consultor para respaldarlos en áreas donde no son expertos. Para mí innovar es sacar ventaja del cambio.

—Adaptar el modelo de negocio a las prioridades de los clientes es una ventaja para cualquier empresa, ¿qué recomendaciones para acertar en el cambio del modelo?

—Un modelo dinámico permite constante comunicación con los clientes y percibir sus necesidades, que es importantísimo. Estos modelos se apoyan en tecnología, talento humano e intangibles (marcas, patentes y fórmulas), pero para mí un modelo de negocios debe facilitar la visualización de tendencias, anticipar necesidades.

—¿Cuál es el principal factor para segmentar a los clientes con eficiencia?

—En E&Y desarrollamos la infraestructura Centros de Industrias Globales, segmentando por industrias en 14 centros globales, que se dividen por subindustrias; se hace un módulo de tendencias, de información para que nuestros profesionales estén al día en relación con esa industria, y además de atender las necesidades, las compartan con el cliente. Cada industria es peculiar, así que para nosotros es muy importante llegar al mercado por industrias siendo muy específicos en el apoyo al cliente.

—Háblanos del premio MAKE que recientemente recibieron.

—E&Y Estados Unidos ha recibido el Most Admired Knowledge Enterprise por 12 años consecutivos; en él vota un jurado con algunos de los más reconocidos líderes de gestión del conocimiento y capital intelectual de la lista *Fortune 500*. Reconoce nuestros esfuerzos por dar conocimientos clave y puntos de vista en asuntos cruciales para nuestros clientes. Valida el enfoque en la evolución de nuestra cultura, conocimiento y negocios, y la creación de contenidos, recolección y distribución de procesos y sistemas, que hacen la diferencia con los clientes y comunidades.

—Siendo una empresa mundial con más de 140 mil empleados, en México, ¿cómo mantener inspirada y entusiasmada a una firma que depende del factor humano?

—Nuestro crecimiento en México, y en especial en Monterrey, ha traído más retos y compromisos, no sólo en la calidad de los servicios, sino en la forma de mantener motivado e integrado a nuestro capital humano para que trabaje igual o mejor. Un factor primordial para lograrlo es que se sientan identificados con la firma como un gran equipo que busca crecer profesional y personalmente.

—¿Cómo manejan las diferencias culturales en un marco de políticas empresariales y códigos de conducta?

—Sin duda, para obtener más logros debemos adoptar una cultura de equidad e inclusión, donde cada integrante se distinga por sus habilidades y capacidades, y no por sus deficiencias. Más allá de políticas empresariales y códigos de conducta, somos congruentes con valores universales, ofreciendo calidad de pensamiento y acción. En México la Secretaría del Trabajo y Previsión Social nos ha reconocido como Empresa Incluyente.

—Para Víctor Soulé, ¿qué es una historia de éxito?

—El logro compartido de una meta, algo que trascienda positivamente.

—Tres claves de éxito que desees compartir con los lectores.

—Disciplina, trabajo en equipo y balance de vida. ♡



PALABRA POR PALABRA

- Éxito: Ernst & Young
- Economía: Mejorando
- Cliente: Retos, servicios, apoyo
- Líder: Coach, entender necesidades
- Innovación: Oportunidades
- Mercado: Oportunidad económica
- Fortaleza: Talento humano, equipo
- Comida preferida: Pasta
- Libro favorito: *El Padrino*
- Película predilecta: *El cazador de venados*
- Lema de vida: Balance; profesional, familia, deporte

CONFIANZA

Somos parte de tu camino a la cima



EFFECTIVO



TRANSFERENCIAS
ELECTRÓNICAS



MONEDAS DE
ORO Y PLATA



VISA TRAVEL MONEY



PAGO CON TARJETA DE
CRÉDITO Y CHEQUES



COMPRA Y VENTA
DE DOCUMENTOS



AUTO DÓLARES

Mayores informes:

80.44.90.00

www.sanjorgecc.com.mx



SAN JORGE

CASA DE CAMBIO

¡Tu cambio inteligente!



Jorge Alberto Villarreal

CEO Deloitte Región Norte

PASIÓN Y PROFESIONALISMO.

Por Mauricio Durán
Fotografía Ramiro Valenzuela

—Ingresaste a la firma desde 1975.

—Es correcto, en octubre de 1975 comencé mi labor dentro de la firma en el área de Auditoría como ayudante, como auxiliar, y entonces ya tengo en ella 35 años.

—Eres Socio desde 1982.

—Socio desde 1982, ¿de dónde sacaron esa información? (risas).

—¿Qué viste en Deloitte como principal motivación para tomar la decisión de asociarte?

¿Cuál fue tu razón y tu visión para ello?

—Desde el principio quise formar parte de una firma, me parece que a partir del punto de vista de realización profesional, es el trabajo que más posibilidades de desarrollo presenta para mi profesión, soy Contador Público y mi visión siempre fue participar activamente dentro de este campo de acción y desarrollarme lo más posible en él, y precisamente lo que más me provocaba retos era pertenecer a una gran firma de contadores —somos la firma más grande de servicios profesionales en México— así que mi visión en aquel momento se vio totalmente satisfecha.

—Tu trabajo conlleva una enorme responsabilidad, ¿qué te atrae de él?, ¿qué te gusta al día de hoy?, ¿qué has aprendido o perfeccionado con el paso del tiempo, que hoy te mantiene apasionado de tu profesión?

—Evidentemente la parte de apoyo a las compañías en el logro de sus resultados y objetivos. Somos una firma que continuamente está apoyando a las compañías en ser mejores, y eso es lo que me apasiona desde el inicio, y esa pasión no ha terminado todavía.

—¿Cuál es la mayor ventaja que ofrece Deloitte para sus clientes, que le permiten ventas de más de 26 billones de dólares en un año de crisis, y de igual manera, estar entre las BIG 4?

—Proveemos a las empresas de un servicio multidisciplinario donde hay expertos de auditoría, de impuestos, de consultoría, de sistemas... apoyando a las compañías en mejorar todos sus procesos. Me parece que eso es algo que nos distingue, además de la cobertura regional que tenemos: más de 20 oficinas en la República, más de cinco mil personas dando servicios a las empresas en México, evidentemente esto hace que tengamos una ventaja respecto a otros competidores que son más pequeños y que no tienen la gama completa de servicios que nosotros brindamos.

—¿Cómo enfrentar el reto de convencer a sus clientes potenciales que deben recurrir a un asesor para resolver sus problemas?

—Me parece que la principal forma de convencer a un cliente es con las experiencias



pasadas. Las empresas, en general, son muy comunicativas entre sí, entonces, nuestra mejor carta de presentación siempre es que el mercado nos conoce como una firma responsable, que resuelve los problemas de las empresas, y esa es nuestra mejor carta de presentación. Siempre que vamos con un cliente, seguramente ya investigó un poquito, ya le preguntó a otras compañías que tienen relación con nosotros, cómo les ha ido con nuestros servicios, y esa es nuestra mejor carta. Evidentemente hay una competencia al

lado, pero cuando las empresas en verdad se ponen a hacer una comparación de las firmas desde el punto de vista de los resultados que han tenido otras compañías con nosotros, es cuando resalta nuestra ventaja.

—¿Cómo ha cambiado el perfil de los problemas a atender en el último año?

—No solamente en el último año se han dado cambios, sino en los últimos tiempos, en que la situación ha sido muy cambiante a partir de 2002, el aspecto regulatorio ha ido

incrementando reglas continuamente y ha hecho que nuestros procesos y procedimientos se modifiquen continuamente. El último año, realmente en la parte regulatoria probablemente no ha habido tantas variantes, el tema principal de este plazo, claro, es el de la crisis, en donde todas las empresa están inmersas y evidentemente con un impacto en

“ *Somos una firma que continuamente está apoyando a las compañías en ser mejores, y eso es lo que me apasiona* ”

su necesidad de servicios por parte de firmas como la nuestra, en general la percepción en términos generales es que estamos saliendo de esa crisis, pero sin duda, constituyó un impacto muy importante para las empresas.

—¿Cómo mantener inspirada, entusiasmada a una firma con más de 150 mil empleados a nivel mundial, que dependen tanto del factor humano?

—Decía que somos una firma muy centrada hacia el servicio al cliente, nuestros dos focos son precisamente la gente y los clientes, tenemos una serie de campañas, enviamos, por ejemplo, gente nuestra a trabajar en otras oficinas de Deloitte en Estados Unidos y otros países. Le dedicamos mucho tiempo a la parte de aprendizaje, además, al contar con una gama tan grande de clientes como la que tenemos, nuestros profesionales se sienten motivados, porque pueden estar dándole un servicio a un cliente de cierta industria y posteriormente a algún cliente en otra, y de esa forma aprender más, y que esto sea parte de su propio desarrollo. También hemos definido que la mujer es una parte muy importante de nuestra fuerza laboral, y tenemos campañas muy específicas para facilitarle su desempeño en la firma; ya son más las mujeres que salen de la universidad de carreras relacionadas con los servicios que prestamos, y por ello tomamos este tema como crucial.

—Se habla mucho de la necesidad de una reforma fiscal como elemento clave para ele-

var la competitividad a nivel mundial. ¿Qué opinas de la situación impositiva en México, donde ahora hay IETU, IEPS, ISR, IVA...? ¿Cuál sería la clave de la reforma fiscal?

—En lo que percibo de este asunto, me parece que el problema de fondo es más un conflicto de política que de índole fiscal, es decir, si tenemos el régimen fiscal que nos rige creo que es más por posiciones políticas de los diferentes partidos que por otra razón, lo veo como un reclamo de la sociedad no solamente fiscal. Necesitamos una reforma fiscal, a la par de reformas en política, energía y en general, de toda la estructura con que hoy opera México, y desafortunadamente no estamos llegando a ella, al menos todavía no, espero que en un futuro las fuerzas políticas puedan ponerse de acuerdo y así accedamos a las reformas que necesitamos.

—¿Principalmente en que áreas los clientes requieren de asesorías de firmas como Deloitte?, ¿Sobre todo en la segunda mitad del 2009 y a principios del 2010, qué lo ha apuntalado más en el mercado?

—En tiempo de crisis las empresas pueden tomar dos posiciones: evitar invertir —y digo invertir, no gastar— en servicios profesionales, o por el contrario, ver como una necesidad mayor contratar este tipo de servicios, precisamente para que especialistas los ayuden a conseguir los objetivos que se han planteado. En general todas las líneas de servicio sufren por un lado, pero también se ven favorecidas con el interés de los clientes por mejorar, aún en tiempo de crisis. Hemos visto empresas que suspenden proyectos, mientras que otras los inician justamente para tratar de sacar el máximo provecho de sus procesos en temporadas difíciles como ésta.

—¿Cuáles son las claves para un éxito integral?

—Creo que es muy complejo, es una pregunta muy amplia. Me vienen a la cabeza algunas cosas: pasión por lo que uno hace como ingrediente principal, pues sin eso difícilmente vas a lograr algo importante en la vida personal y profesional; persistencia, desde luego honestidad, pero si me pidieras la razón principal es pasión, echarle todas las ganas a lo que estás haciendo, tratando de mejorar, creo que ese sería el foco.♥



PALABRA POR PALABRA

- Éxito: Desarrollo
- Economía: Producción
- Clientes: Foco
- Líder: Dirección
- Fortaleza: Conocimientos
- Asesoría: Mejora
- Comida favorita: Carne asada
- Libro preferido: *Cosmos* de Carl Sagan
- Película predilecta: *La guerra de las galaxias*
- Lema de vida: Honestidad

GRUPO **GP**®

Construyendo el Presente Planeando el Futuro

Construcción • Desarrollo Inmobiliario • Administración de Inmuebles



Zaragoza 1000 Sur, Mezzanine 1, Monterrey, N.L., México 64000

Teléfono: (81) 8150 3500

www.grupogp.com.mx



Carlos Arreola Enríquez

Socio a cargo de la Región Noreste de PricewaterhouseCoopers

**EXPERIENCIA FORJADA
EN EL SERVICIO.**

**Por Mauricio Durán
Fotografía Ramiro Valenzuela**

—“A nuestro personal no se le administra, se le transforma”, es una frase poderosa e interesante de PricewaterhouseCoopers (PwC).

—Se le transforma porque en la firma hay una gran dedicación a nuestro personal, invertimos mucho tiempo en la preparación

de nuestra gente y no solamente es la enseñanza en el aula para instruirlos en las técnicas del trabajo que desarrollará, ya sea en la auditoría, en lo fiscal o en la parte de consultoría, sino que también apoyamos mucho a nuestro personal en aspectos que tienen

que ver con conducta ética. La firma tiene una serie de valores que se reflejan en nuestro código de conducta que aplica a nivel mundial, permitiendo esa transformación de nuestra gente no únicamente en técnicos, sino en profesionales dedicados a servir bien bajo ciertas reglas que rigen en los negocios internacionales, en ese sentido me parece que contribuimos mucho en la transformación de nuestra gente.

—Sabemos que PwC tiene empleados en todo el mundo, ¿cómo mantiene la calidad y consistencia siendo una firma tan grande?

—La firma tiene 163 mil empleados, en 150 países o más, pero a pesar de que estamos en tantas naciones, somos una sola compañía. La auditoría, el servicio más importante que brindamos, en México se lleva a cabo igual que en China o en Rusia, entonces, PricewaterhouseCoopers no es la suma de firmas locales, como ocurre en algunos casos, sino que es una sola a nivel mundial, eso nos permite ir más allá de lo que pudieran representar las fronteras culturales de cada país, pues tenemos nuestra propia cultura y es la misma a nivel mundial, lo cual nos ayuda a superar ese tema.

—Tu trabajo conlleva una enorme responsabilidad, ¿qué es más agradable y atractivo de tu actividad profesional?

—Una de mis grandes satisfacciones profesionales en estos 38 años de carrera es ver el reconocimiento que PricewaterhouseCoopers, mis socios y yo hemos tenido por parte de nuestros clientes, no sólo expresado en palabras, sino también en hechos, como es la preferencia hacia nuestros servicios, mostrada en la continuidad de nuestras relaciones de negocio, a pesar del ambiente altamente competitivo. Poder servir éticamente a nuestros clientes por medio de las conductas que promueve la firma a través de su código es un gran honor.

—Dada la experiencia de PwC en otros países, ¿cómo reestructurar un sistema impositivo que podría parecer obsoleto ante otras posturas en el mundo, en relación al ámbito fiscal y de los impuestos?

—En general el sistema fiscal mexicano ha sido muy complicado, cambia todos los años, y probablemente este año también.



Hay constantes modificaciones, sin embargo, nunca ha existido una verdadera reforma que simplifique las leyes tributarias mexicanas, para verdaderamente ampliar la base de los causantes, como en otros países donde todos pagan, en ese sentido las leyes tributarias mexicanas son complejas y requeriríamos de una reforma que se oriente a simplificar la tributación y recaudación mexicana, y quizá también con una mayor orientación hacia los

impuestos al consumo que al ingreso. Algunas naciones están un poco más orientadas a esto, y ha sido una discusión a lo largo de muchos años en México, por lo regresivo que puede ser, así que es necesario lograr esquemas para ayudar a los sectores menos favorecidos.

—PwC es parte de las renombradas BIG 4, ¿qué ha influido visiblemente para que se encuentren entre las más importantes, con

ventas de más de 26 billones de dólares, en un año de "crisis"?

—La combinación de un excelente servicio al cliente y de honorarios más competitivos nos ha permitido incrementar nuestra participación de mercado en muchos de los países en que operamos alrededor del mundo. El hecho de que tantas firmas integrantes de

—¿Cómo ha cambiado el perfil de los problemas a atender en el último año?

—La crisis económica y de confianza están cambiando el perfil de los asuntos a resolver este año. Muchos de nuestros clientes enfrentan la necesidad de adoptar Normas Internacionales de Contabilidad (IFRS, por sus siglas en inglés) para cumplir con los requerimientos de la CNBV en el año 2012. También hemos estado apoyando con la administración integral de riesgos, planes de reducción de costos y gastos, mejora en controles, así como consolidación fiscal, entre otras medidas.

—Para una empresa con más de 160 mil empleados en el mundo, ¿en México, cómo mantener inspirada, entusiasmada a una firma que depende del factor humano?

—Dándole valor a nuestra gente, pues el conocimiento y talento son la base de nuestro negocio. Continuar siendo una organización profesional e institucional y generar cambios que nos permitan contar con mejores herramientas para asesorar a nuestros clientes y administrar nuestro talento y conocimiento. Somos responsables con nuestra gente y por ello la cuidamos; tenemos programas encaminados a fortalecer la formación profesional y personal, incentivos por desempeño, horario flexible para quienes lo requieren, y programas de intercambio con otros países, con lo que ofrecemos aprendizaje y experiencia global. Recientemente hemos realizado cursos de yoga para nuestro personal, cursos de inglés para los hijos de nuestros empleados, los hacemos partícipes de las iniciativas de nuestro Programa de Responsabilidad Corporativa, y así los mantene- mos cerca de nosotros.

—¿Qué es el éxito integral para Carlos Arreola?

—Creo que el verdadero éxito integral en una persona es que realmente sea capaz de compaginar su desarrollo profesional con la vida personal, y que en ambos campos tenga éxito.♥

Trabajo en PwC para servir a mis clientes, al personal, a los socios y a todos los que están conectados con la firma

PwC han tenido la capacidad de conservar sus actividades y personal en una época tan difícil, significa que contamos con una plataforma sólida para servir a nuestros clientes durante el periodo de recuperación y asimismo, para continuar invirtiendo en nuestro propio crecimiento. Aunque redujimos significativamente nuestros gastos, nuestra red también realizó la contratación de aproximadamente 30 mil personas, incrementando su fuerza laboral total a más de 163 mil empleados, y demostrando su compromiso de atraer a los profesionales más competentes para servir a nuestros clientes alrededor del mundo.

—¿De qué manera enfrentan el reto de vencer a sus clientes potenciales de que deben recurrir a un asesor para resolver sus problemas?

—En los negocios hay problemas que son más agudos que otros, el reto es identificarlos a tiempo y revisar hasta dónde la propia empresa puede resolverlos, o bien, distinguir si debe apoyarse en la asesoría externa. Lo importante es no esperar a que ocurran crisis para buscar apoyo inmediato de un tercero, anticiparse a los problemas es el verdadero reto de las organizaciones, no porque las cosas vayan bien significa que es innecesario contar con una cabeza más que piense y actúe por su organización; esto es lo que PwC hace: entender el negocio, involucrarse e identificar las necesidades de la vida diaria de la empresa.



PALABRA POR PALABRA

- Éxito: PwC
- Economía: Crecimiento
- Clientes: Lo más importante
- Líder: Motivación
- Mercado: Reto
- Fortaleza: Valores
- Asesoría: Servicio
- Comida favorita: Mexicana
- Libro preferido: *Don Quijote*
- Película predilecta: Cine de oro mexicano
- Lema de vida: Servir

LA PEQUEÑA QUE SE QUEDA FRÍA POR MÁS TIEMPO.

FRÍA

SIGUE
FRÍA

SIGUE
FRÍA

TODAVÍA
SIGUE FRÍA



ASÍ ES



093300201A1761

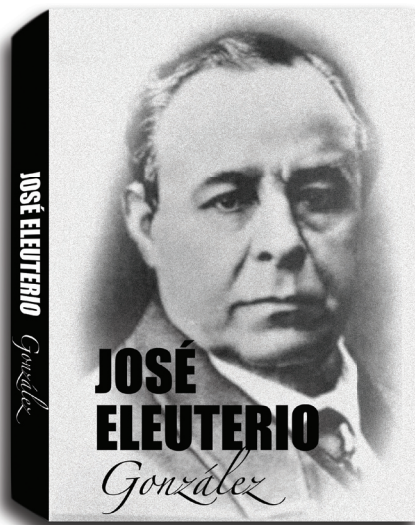
TODO CON MEDIDA

José Eleuterio González

El inolvidable “Gonzalitos”

Médico, servidor público, filántropo y líder, pero ante todo, gran ser humano.

Por Mauricio Durán Ancira



Hijo de Don Matías González y doña Antonia Mendoza, nació el 20 de febrero de 1813. Don José Eleuterio González llegó a la ciudad de Monterrey, directamente a ganarse el cariño de las víctimas de la ola colérica que asoló el Estado en 1833. Gracias a su espíritu de servicio y su cualidad de gratitud, afectuosamente sus pacientes empezaron a llamarle “Gonzalitos”, pues entonces era un joven de sólo 20 años.

Un verdadero personaje, nombrado Benemérito de Nuevo León, que fungió como médico filántropo, fiel creyente de los beneficios de servir al prójimo. En el tema de la literatura, fue punta de lanza en el Estado, ya que poseía conocimientos vanguardistas para la región. Desarrolló la Escuela de Medicina y el Antiguo Hospital Civil, que en su honor fue oficialmente instituido como el Hospital González.

Citando al historiador Santiago Roel, “El propio Gonzalitos donó en vida importantes sumas para la construcción de la Escuela de Medicina y el Antiguo Hospital Civil, lo mismo que a su fallecimiento. La sexta cláusula de su testamento decía: Es mi voluntad que se venda la casa que tengo en la calle de Morelos, frente al Palacio de Gobierno, y su producto se destine, por mitad, al Hospital Civil y a la Escuela de Medicina”.

Ejerció el puesto de Gobernador durante la administración del General Treviño, y con la visión que lo caracterizaba, aprovechó su rango para levantar la entonces Nueva Escuela Normal de Profesores. En septiembre de 1876, el mismo año en que le fue concedido el título de Benemérito de Nuevo León, se le diagnosticó una enfermedad que primero afectaría ligeramente su visión, y después le provocó la pérdida total de la vista, acontecimiento que conmocionó a la ciudad entera.

Además de buen médico, fue un hombre culto e inquieto, apasionado de la historia regional. Sus estudios en la materia son verdaderos trabajos de investigación, dignos de elogio. Y en el ámbito literario, sin duda su nombre merece un reconocimiento aparte.

La ciudad se unió en dolor por su muerte, en abril de 1888, cuando miles de personas lo acompañaron frente su ataúd, para despedirse del médico, líder y filántropo, que se ganó el cariño de multitudes. Fue entonces que en su honor y memoria se decretaron tres días de luto en todo Nuevo León, evento que marcó la historia de nuestra ciudad.

El gran Gonzalitos fue un personaje ejemplar, que para siempre dejó su legado tanto material como moral, evidencias que forjan a todo PLAYER del Ayer.♥

CONTACTO CON EL COLABORADOR
editorial@playersoflife.com

PLAYERS of life invita a los lectores a sugerir personajes para esta sección; agradecemos el envío de sus mensajes a elva.gonzalez@playersoflife.com



Riquísimo
buffet para niños
todos
los sábados
y domingos

Ceviche, camarón
y pulpo



Aquí en el Casagrande,
venga a deleitar sus sentidos
...con el sabor de nuestra tierra!

- Coctel de camarón
- Coctel de pulpo
- Pulpo a la bilbaina
- Sopa de mariscos
- Filete negrilla a los tres chiles
- Huachinango en mole
- Trucha asalmonada
- Tostadas de camarón.
de ceviche o marlin
- Brocheta de camarones
- Chiles rellenos de camarón
- Camarón en moles

Vasconcelos 152 pte. Col. del Valle,
San Pedro Garza García, Monterrey N.L.
T.8338. 6044

www.casagrandemty.com

L-V 7:00 am a 12:30 am
Domingo 8:00 am a 12:00 am



Chiles rellenos de champiñon y camarón



Salmón en salsa de Huitlacoche

UN MOMENTO PARA DISFRUTAR



INTERNATIONAL CUISINE

EL GRANERO GRILL VALLE
Calzada del Valle 333 Ote. Col. del Valle
San Pedro Garza García, Monterrey, N.L.
Reservaciones T. 1257. 3950

EL GRANERO GRILL SANTALUCIA
Diego de Montemayor 510 sur esq. con Juan I. Ramón
Centro, Monterrey, N.L.
Reservaciones T. 8340. 1044

Valet Parking
English-Speaking waiters
www.elgranero.com.mx



Emanuel González Zambrano

Director General de Banx

El éxito no se logra de la noche a la mañana, y Emanuel González lo sabe. Ahora cosecha los frutos de años de esfuerzo y dedicación, al frente de Banx.

Por Elva González y Maite Valadez Fotografía por Ramiro Valenzuela

A los 15 años Emanuel González decidió ser un hombre de negocios. Mientras cursaba la preparatoria desarrolló su gusto por los números. Años más tarde su hermano lo alentó a iniciar su vida laboral. Sus años como estudiante y profesional no fueron sencillos, pues mientras sus amistades disfrutaban de las vacaciones, él trabajaba en la Banca. Sabía de su compromiso, y como inexperto, procuraba estar muy atento a lo que hacían sus colegas, con la intención de llevarlo a cabo aún mejor, y siempre con la mira hacia delante. “Fui madurando y hoy estoy en el lugar en que deseaba desde entonces, aunque mis objetivos crecieron conmigo y ahora busco conocimiento, crecimiento y perfección, todos los días”.

Así comenzó la trayectoria del hoy Director General de Banx, empresa orientada a impulsar el comercio en México, proporcionando créditos a un mercado que no puede tener acceso al sistema financiero formal debido a la larga lista de requisitos que solicita. En definitiva, Emanuel es un hombre de negocios que divide su tiempo en dirigir una gran compañía, sin descuidar a su familia y amigos.

Banx inició operaciones en septiembre de 2006, inspirado por Grameen Bank, institución bancaria de Bangladesh que en sus orígenes trabajaba sin fines de lucro, proporcionando microcréditos a grupos de cinco personas bajo ciertas condiciones. “Supe de Grameen Bank y me inspiró, me impulsó a desarrollar algo más que lo que estaba haciendo, especialmente por la gente de escasos recursos en el país”.

Adicionalmente, Banx brinda asesoría financiera, corporativa y personal, y servicio de consultoría, en el cual se dedican seis meses de estudio al cliente, haciendo un diagnóstico y considerando temas a

seguir o a gestionar durante el desarrollo del proyecto. Lo que se pretende al ofrecer estos servicios es optimizar los recursos para emplearlos de la manera más eficiente. El mayor reto que Emanuel ha superado con la empresa fue a principios del 2009, cuando la crisis levantó la cartera vencida del sistema financiero mexicano, en productos de crédito al consumo, la compañía se vio en la necesidad de acercarse con sus clientes para conocerlos mejor y atenderlos ante la situación, adaptándose a ellos y otorgando mayores plazos, logrando apearse a los objetivos de la empresa, cuidando los intereses de sus clientes y la solidez de Banx. Para finalizar, Emanuel González afirma que no hay nada como ganar experiencia a temprana edad, y por ello, le sugiere a los jóvenes universitarios que si tienen la oportunidad de comenzar a laborar en su área profesional, la aprovechen, ya que esto puede hacerle grandes aportaciones a su desarrollo posterior. En resumen, la clave que les comparte a otros jóvenes empresarios para lograr el éxito, es la dedicación y esfuerzo para perfeccionarse cada vez más. ♡



Emanuel González en corto

Microempresa: empleo

Impulso: proyección

Economía: dinero

Apoyo: soporte

Comercio: economía

Comida favorita: italiana

Libro preferido: La Biblia

Película predilecta: *Corazón valiente (Braveheart)*

Lema de vida: Todo al máximo



HEARTS ON FIRE®

THE WORLD'S MOST PERFECTLY CUT DIAMOND™



ROBERTO COIN CENTO COLLECTION

THE ULTIMATE 100 FACET DIAMOND



Eternity
Diamonds

...deja que tu imagen Brille



...en Diamantes
hacemos la diferencia



Galerias Monterrey
Local 126
8347 6221 • 8123 4899

Paseo San Pedro
Local 135
8100 6221 • 8100 9212

Matriz
Calz. San Pedro 210-A Nte.
Col. del Valle • 8356 6404



Jorge Alberto Sánchez Beltrán del Río

Subdirector de Mercadotecnia BASE Casa de Bolsa

Por Elva González

“El desarrollo humano es uno de los pilares del crecimiento de una empresa sólida”.

Jorge Alberto Sánchez Beltrán del Río nació el 5 de junio de 1973 en Monterrey, Nuevo León. Estudió la Licenciatura en Comercio Internacional en el ITESM Campus Monterrey, así como una Maestría en Dirección de Empresas en el IPADE (MEDEX), cursos en Branding y Distribution Channels (UCLA Extensión y e-business) y Brand Strategy (Kellogg Business School).

Actualmente trabaja como Subdirector de Mercadotecnia en BASE Casa de Bolsa, institución financiera especializada en el servicio de tesorería de las empresas para satisfacer sus necesidades cambiarias y financieras. Fue en esta empresa que Jorge supo plenamente acerca de los retos que enfrentaría: “enfaticar sobre los lineamientos estratégicos, así como darle forma al área mediante la definición de

puestos, roles y responsabilidades concretos. Así se formó el equipo de trabajo de mercadotecnia”, explica el directivo.

Adicionalmente hubo aspectos indispensables que definir, como la visión de largo plazo, la consolidación del posicionamiento de BASE dentro del sector financiero como el proveedor de soluciones financieras número uno del mercado, además de “la definición de actividades estratégicas que propiciarán el crecimiento de nuestra marca dentro del producto base y la incursión de productos financieros con esquemas innovadores y eficientes de promoción que buscan solucionar las necesidades de las tesorerías empresariales”, comenta Jorge Alberto.

Su experiencia abarca tanto productos de consumo masivo como industriales y de servicio, por lo que ha tenido la oportunidad de contar con un aprendizaje sólido y conocer la aplicación de una visión estratégica enfocada al desarrollo y posicionamiento de marcas. Colaboró en BAT (antes Cigarrera La Moderna) por tres años, en que desarrolló marcas como Camel y Lucky Strike para el mercado mexicano, siendo esta última una de las experiencias más significativas, pues “BAT fue una gran escuela y representó una preparación integral dentro de mi carrera en mercadotecnia, además de lo interesante y complejo del proceso: acoplarnos a la cultura y pensamiento londinense del corporativo y aplicarlo al mercado mexicano, donde los hábitos y costumbres, al igual que perfiles son completamente diferentes”.

Otro periodo exitoso de su carrera fue en Cemex, donde desempeñó tres puestos en el área de mercadotecnia, en los cuales el crecimiento se propició a través de un proceso integral de desarrollo e innovación en términos de *branding*, promociones y publicidad, así como colaborando con el cambio cultural en la organización, en cuanto a que el cemento no necesita mercadearse por ser un *comodity*. De ahí siguieron cuatro años de desarrollo en ventas, trabajando mediante conceptos como el enfoque 100% en el servicio al cliente, desarrollo humano, estrategias comerciales e innovación y mejora continua.

Y finalmente llegó a BASE Casa de Bolsa, donde ha tenido la tarea de continuar desarrollando la marca y contribuir con el proyecto de convertirse en banco. Ser parte de un proyecto tan trascendente, como la conversión

actual de BASE a banco, despierta en Jorge Sánchez sentimientos de responsabilidad y pertenencia: “las oportunidades son pocas en la vida, y por lo general conllevan retos o incluso riesgos que es necesario saber afrontar, y esto tiene que hacerse con decisión y responsabilidad”.

La mejor forma de encarar estos retos, de acuerdo con Jorge, es a través de la apertura al aprendizaje y el trabajo en equipo, ya que “el primero da la oportunidad de escuchar y aprender de toda la gente de la organización, y el segundo, de consolidar lo aprendido en resultados tangibles, mientras colaboras con el desarrollo de las personas en la empresa”.

Quien ha logrado tales éxitos, tal vez pueda

res e incremento en ingresos y rentabilidad. El objetivo es el crecimiento de la compañía y el mío dentro de ella”.

Para finalizar, Jorge Alberto Sánchez habla de su visión para lograr el éxito: “hay muchos requisitos para ser una persona de éxito y crecer en una organización: dedicación, responsabilidad, disciplina, trabajo en equipo, integridad, honestidad, ética profesional, entrega, innovación y desarrollo, pero sobre todo, siempre debes creer en ti mismo y en tu proyecto de vida, así como en tu capacidad para hacer las cosas, y realizarlas siempre con sencillez y humildad. El éxito está en el que quiere y se atreve”. ♦

“Las oportunidades son pocas en la vida, y por lo general conllevan retos o incluso riesgos que es necesario saber afrontar, y esto tiene que hacerse con decisión y responsabilidad”.

relajarse un poco y disfrutar, sin embargo, Jorge ha decidido seguir luchando para aprender y crecer más: “mi compromiso es el



crecimiento de nuestra marca y nuestra gran empresa. El enorme proyecto es consolidar el departamento de mercadotecnia con logros tangibles y agresivos, que se reflejen en términos de ganancia en participación de mercado, desarrollo de productos innovado-

Fotografías: Cortesía Estrellas del Bicentenario / Televisa (José Del Río)



Hoteles ★★★★★
desde: \$ 831.00

Hoteles ★★★★
desde: \$ 677.58

Hoteles ★★★
desde: \$ 439.00

Aprovecha las tarifas de fin de semana pagando una noche con tarifa comercial.
Tarifas por habitación, por noche en base a ocupación sencilla o doble, incluye impuestos.
Tarifas válidas hasta el 31 de diciembre de 2010.

01 800 201 5589
www.visitajuarez.com www.juarez.gob.mx
www.ah-chihuahua.com

DESIERTO DE

Samalayuca

CD. JUÁREZ

La serenidad de las arenas blancas
y la pureza del paisaje
hacen místico el momento

MÍSTICO

¡ah, Chihuahua!
Cuna de la Revolución





Simplemente la mejor opción

“Las cosas más grandes de este mundo son definidas por sus pequeños detalles”.



El despacho FORTE Arquitectos está formado por especialistas en diseño, construcción y remodelación de todo tipo de propiedades, y ha logrado diferenciarse por ofrecer productos de excelente calidad, gracias a la experiencia del equipo de trabajo, así como al perfeccionamiento en cada detalle, sobresaliente por sus exquisitos acabados, combinando así de manera perfecta, confort con funcionalidad, excelente

imagen y un deleite de habitar como nunca antes se había experimentado.

El diseño y la construcción son sólo el principio, pues la misión de FORTE es entregar al cliente un producto de excelencia y demostrar con cada proyecto que son la mejor opción. Adicionalmente, este despacho de arquitectos ofrece una garantía que abarca desde la cimentación hasta los acabados de cada proyecto.

Enfocados en satisfacer las necesidades de sus clientes, los integrantes de FORTE logran cumplir con su misión en cada proyecto, mediante el análisis de todos los detalles para su excepcional diseño, estudiando desde su funcionalidad hacia la optimización de espacios, instalaciones especiales y un magnífico complemento con detalles finos, acentuando aspectos como la iluminación natural, áreas amplias, texturas y acabados confortables

“Ofrecer un excelente producto, un diseño inigualable y un precio inmejorable en FORTE no es casualidad”

que le dan a cada proyecto un toque único.

Dentro de la rama comercial FORTE se encarga de diseñar y crear la imagen arquitectónica y diseño de interiores de franquicias como restaurantes, hoteles y oficinas, entre otras, que han tenido aceptación a nivel nacional e internacional, dándoles las características de distinción que han marcado su posicionamiento en el mercado. ♦



Entre los servicios de FORTE se encuentran:

- Construcción y edificación de cualquier tipo de obra civil
- Imagen arquitectónica y conceptualización comercial
- Asesoría y supervisión
- Diseño de interiores
- Mantenimiento
- Remodelación

 **FORTE**
A R Q U I T E C T O S

CONTACTO

Av. José Vasconcelos 150 ote., Mezzanine 6
Col. Del Valle
San Pedro Garza García, NL
Tel. 8262-8051
E-mail: info@fortearquitectos.com



ENTRE REGIOS

LO MÁS RELEVANTE DE LOS NEGOCIOS EN MONTERREY



Ricardo González Sada, Presidente del Aeropuerto del Norte con el nuevo título de concesión

Recibe Aeropuerto del Norte nuevo título de concesión por hasta 40 años

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) otorgó al Aeropuerto del Norte la autorización para continuar operando con eficiencia, como lo ha venido haciendo, y recibió el nuevo título de concesión por 10 años, con posibilidad de renovación automática por tres periodos más, con lo cual contará hasta con 40 años de permiso.

La ceremonia de entrega se realizó en el marco de las actividades de la Convención del 25 Aniversario de Amigos de la Aviación que se llevó a cabo en esta ciudad. En entrevista, Ricardo González Sada, Presidente del Consejo de Administración Aeropuerto del Norte, explicó que se trata de una ampliación de la concesión que estaba próxima a vencer y que data de 1973: "Lo que se está haciendo es una modificación para darle un nuevo horizonte con un plazo inicial de 10 años a la nueva concesión, y tres renovaciones adicionales, es decir, puede irse hasta 40 años, entonces con este elemento las inversiones privadas en el Aeropuerto del Norte se van a desencadenar", enfatizó.

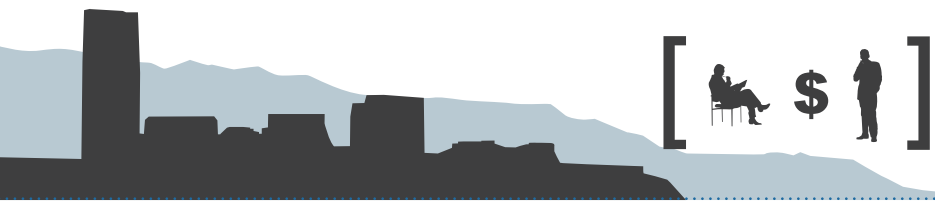
En ese sentido, destacó que las inversiones que efectuarán en el Aeropuerto del Norte para modernizar sus instalaciones, haciéndolo más funcional y seguro, podrían ascender a 130 millones de pesos, de los que 100 millones serían inversiones privadas para la remodelación de hangares e instalación de nuevas empresas, como Servicios Aéreos Estrella, que planea fijar sus operaciones en el Aeropuerto del Norte.



Reconocen legado de Don Roberto Garza Sada

Durante su reciente visita a Monterrey, el General Colin Powell se sumó al homenaje que la UDEM rindió a Don Roberto Garza Sada con la presentación de un libro sobre su vida. Al resaltar la responsabilidad que conlleva el éxito en la generación de riqueza, Powell señaló que Don Roberto fue un ciudadano destacado y un hombre ejemplar que compartió lo recibido con su sociedad. Reconoció que su legado perdura a través de sus descendientes, quienes, entre otras acciones, han contribuido a la consolidación de la Universidad de Monterrey.

La obra *Don Roberto Garza Sada. Hombre extraordinario, mecenas de la cultura, forjador de la industria. 1895-1979*, editada por la UDEM, fue presentado por los catedráticos Luis Eugenio Espinosa González y José Roberto Mendirichaga Dalzell, ambos ganadores del Premio Pro Magistro, que lleva el nombre de Don Roberto, quien donó el terreno del campus y el capital para la construcción de los primeros edificios de esa universidad privada.



Armando Torres
DATOS DEL COLABORADOR
 Especialista en Comunicación Organizacional y Relaciones Públicas (UANL). Su trayectoria en el periodismo de negocios suma 19 años. Ha sido corresponsal de *El Financiero*, *La Jornada* y *Mundo Ejecutivo*, y actualmente de *La Razón de México*. Colaboró en el programa radiofónico *Para Empezar* de Pedro Ferriz.
editorial@playersoflife.com

Dignifica UANL rol de las mujeres con Premio "Flama, Vida y Mujer" 2010

En el marco del Día Internacional de la Mujer, la Universidad Autónoma de Nuevo León otorgó este Premio a cinco destacadas mexicanas con trayectoria de vida ejemplar: María Elena Chapa, Gabriela Vargas, Cristina Rodríguez Padilla, Denise Dresser y Florencia Infante.

El Rector de la UANL, Jesús Ancer Rodríguez, destacó el papel de las mujeres en la educación, así como en el desarrollo económico, social y cultural de nuestro país. En su mensaje de bienvenida, dijo que la mujer comprometida hace valer su trascendencia social: "tengo la firme convicción de que las mujeres se encuentran destinadas a vivificar todas las profesiones dignas con absoluta igualdad respecto de los varones".

Gaby Vargas encabezó el momento emotivo de la tarde al recordar a su padre. Agregó que el reconocimiento de una mujer, es el reconocimiento de todas las mujeres, "y por ello les doy las gracias; es un honor recibir este Premio y ser parte de ese grupo de mujeres valiosas que nos motivan a esforzarnos más y servir con pasión".

La primera en recibir la presea fue María Elena Chapa, quien aseguró, "me alientan las mujeres que pese a los obstáculos, son jefas de Estado, igual me complacen las mujeres Premios Nobel de las ciencias exactas y la medicina; ya no hay regreso, las precursoras nos abrieron el camino y nosotras mantenemos la puerta abierta para que otras transiten por los distintos planos que ya hemos vivido".



Promueven San Antonio con Responsabilidad Social

Varias decenas de niños con parálisis cerebral del Instituto Nuevo Amanecer de Monterrey dibujaron una sonrisa en sus rostros al recibir un peluche de Shamu, durante la visita de miembros del Departamento de Turismo de San Antonio, Texas y del parque de diversiones Sea World de San Antonio a esta localidad.

Frances Shultschik, Directora de Estrategia de Negocios para Latinoamérica de San Antonio, y Jo Cox, Manager de Ventas y Marketing de Sea World San Antonio, realizaron un recorrido por las instalaciones del Instituto Nuevo Amanecer, que atiende alrededor de 500 niños cada año.

La Directora de Estrategia de Negocios para Latinoamérica de San Antonio, explicó que esa ciudad texana recibe anualmente a cerca de 26 millones de visitantes y que está en proceso un gran proyecto de inversión por 279 millones de dólares en la ampliación del River Walk, que para el 2014 estiman contará con 13 millas de recorrido. Dijo que San Antonio es un destino vacacional multifacético, con diversión para todos, shopping, cultura, parques temáticos como Sea World y Six Flags, y 40 campos para los apasionados del golf. Con una oferta hotelera de 35 mil habitaciones y 16 hoteles de gran turismo instalados sobre el River Walk, donde puede saborearse una riquísima comida en uno de los 50 restaurantes de gran prestigio instalados sobre el río.



Transforma tu vida

Conociéndote a ti mismo



El Self Managing Leadership (SML), puede ayudarte a sacarle provecho a esta época de cambio.

Muchas personas me contactaron para conocer más respecto del artículo publicado en la edición anterior, donde abordé la importancia de buscar la transformación con un método, tema en que el Oxford Leadership Academy ofrecía una opción probada que ha generado importantes resultados en personas y organizaciones. Es por esto que en los siguientes números de la revista trataré de compartir con ustedes dicha metodología, esperando despierte positivamente su interés por ser mejores personas.

El fundamento central radica en una premisa básica:

“Donde la atención se concentra, la energía fluye; y donde la energía fluye, la vida se desarrolla”

En esta época de cambio permanente, disruptivo y exponencial que vivimos, necesitamos concentrar toda la energía para convertir el cambio en un verdadero proceso de transformación, el cual nos permita, primero, cambiar de manera personal, para posteriormente estar en posibilidad de modificar a otros (familia, organización, sociedad, etcétera).

El Self Managing Leadership (SML) provee un marco de referencia para la planeación de nuestra vida; una estructura para repensar nuestro enfoque y liderazgo en

términos de actitudes y comportamientos, lo que nos permitirá centrarnos en lo prioritario y asegurar la ejecución, puesto que una planeación sin ejecución es sólo una alucinación.

La primera parte del modelo (de diez elementos) tiene que ver con descubrir de dónde venimos y lo que hemos aprendido de la vida. Nuestra vida guarda importantes elementos de información que nos ayudarán a identificar los patrones de pensamiento —buenos y malos— que hemos aprendido, así como las respuestas y comportamientos que han surgido de ellos, ya que sin conocerlos sería imposible iniciar un verdadero proceso de transformación.

No es indispensable estar tan pendientes de lo que pasa frente a nosotros, sino de lo que ocurre dentro de nosotros, pues ahí inicia el proceso de toda transformación:

“Nada cambia más que cuando cambiamos nosotros mismos”

Y tú, ¿estás dispuesto a cambiar para convertirte en una mejor persona? ¿Un mejor amigo? ¿Un mejor padre/madre de familia? ¿Un mejor ciudadano? ♥

¡De ti depende!



Ing. Javier Prieto
Conoce más sobre él en
www.javierprieto.com.mx

DATOS DEL COLABORADOR

Director de la Cátedra de Liderazgo del Tecnológico de Monterrey. Durante 22 años ocupó diferentes cargos directivos del Grupo CEMEX. Fue Coordinador de Asesores del Secretario de Gobernación y Subsecretario de Empleo y Política Laboral. Es fundador de SELIDER. editorial@playersoflife.com



Tu oficina aquí 

Conoce nuestro servicio de OFICINA VIRTUAL

- Domicilio comercial en prestigias zonas de la ciudad
- Servicio de operadora y recepcionista bilingüe
- Contestación personalizada
- Correo de voz privado
- Recuperación remota de mensajes
- Internet de alta velocidad
- Apoyo ejecutivo para oficina en casa
- Centros de servicios totalmente equipados: copiadora, fax, scanner y demás
- Uso de oficina o sala de juntas
- IP Telephony



 IP Telephony



IZA BC ELITE EQUUS MONTERREY

O2 Vasconcelos MONTERREY

Punto Sao Paulo GUADALAJARA

Torre Platino TIJUANA

Miravalle MONTERREY

Torre Avalanz MONTERREY

Alestra MONTERREY

Torre GIA MONTERREY

Calzada del Valle MONTERREY

Torre IBM MONTERREY

T. 8000-0000

www.izabc.com.mx



¿Líder o Jefe?

Lo que un buen dirigente debe saber

Para lograr un crecimiento en tu negocio antes de ser un buen jefe necesitas aprender a ser un líder.

Como dueño de negocio, ¿cuánto tiempo dedicas a ser líder y no sólo a administrar? Si tu objetivo es crear una empresa en crecimiento, redituable, que funcione sin ti, es indispensable un fuerte liderazgo.

El autor William Arthur alguna vez escribió: "Halágame y posiblemente no te crea. Critícame y posiblemente no me agrade. Ignórame y posiblemente no te perdone. Dame valor y posiblemente no te olvide". Los líderes vienen en diferentes formas y tamaños, pero tienen características comunes:

- Generan una visión y entienden que el verdadero cambio está dado por emoción, no por lógica. En otras palabras: transforman lo mundano en pasión dentro de su equipo. ¿Qué beneficio se crea para los clientes? Hay muchos ejemplos: los banqueros hacen sueños realidad, los comunicadores educan e inspiran, los fotógrafos preservan memorias. ¿Qué noble causa provee tu empresa?
- Los líderes saben enlazar visión y acción. No se trata únicamente de visión, sino de la forma de hacerla realidad. Tienen una habilidad única para separar lo importante de lo interesante y luego enfocarse en una de estas líneas.
- Los verdaderos y grandes líderes crean un ambiente de apoyo mutuo, pues además de brindar su apoyo, lo

propician en todos los miembros de su equipo. No hay excusas.

- Los líderes tienen carácter fuerte y no se dejan llevar por lo fácil o lo popular. Cuando enfrentan un reto, hacen lo que es correcto, no lo que resulta fácil.
- No eres líder a menos que estés dispuesto a tomar una decisión compleja. Es muy sencillo decir "sí" y después "no". Como líder, es más importante tomar la decisión correcta que la fácil.
- Los líderes son capaces de inspirar con sus acciones y palabras diarias, no precisan de largos discursos o memorandos. Las palabras son esenciales, pero las acciones lo son mucho más. Como ejemplo podemos recordar discursos como los de Lincoln, Churchill o la Madre Teresa, siempre fundamentados por la acción.
- Los líderes saben que nadie, incluyendo ellos, es indispensable. Una vez que alguien es "mayor a la causa", deja de ser líder. Llevando este principio al negocio, lo óptimo es enseñar a tu equipo a hacer las cosas mejor que tú, pues así todos se beneficiarán.

El liderazgo no surge de la noche a la mañana, pero un mentor como yo puede indicar los primeros pasos y luego trabajar en la transformación de sus habilidades administrativas en habilidades de liderazgo.

¡Practica! Te beneficiará a ti, a tu familia, a tu equipo y a tus clientes.♥



Esteban de Gyvés

DATOS DEL COLABORADOR

ActionCOACH y Presidente de la Asociación Mexicana de Coaches de Negocios, AC
editorial@playersoflife.com

iza BUSINESS CENTERS ELITE



Just work, we take care of the rest...



Av. Ricardo Margáin 444, Col. Valle del Campestre, San Pedro Garza García

T. 8000-0000

www.izabc.com.mx

Brand Equity

Por Marcelo Barreiro

Son pocos los que piensan estratégicamente en el valor de crear una marca más allá del negocio en sí. Tal vez hasta que sucede, el empresario en general no visualiza que en la marca tiene un potencial de capital poco común, un intangible que le facilita la vida financiera y le otorga flexibilidad empresarial: es *brand equity*, concepto del mundo de la mercadotecnia, que no todos llegan a comprender.

Nos estamos refiriendo a la posibilidad de capitalizar un intangible, registrarlo como valor económico e incluso con un peso que pueda representar la mayoría del valor total de una compañía. La marca, como valor de capital puede ser la llave que abra puertas a múltiples negocios y financiamientos restringidos, y a su vez un excelente negocio de transacción.

Los modelos de evaluación

A lo largo de la historia se han aplicado varios métodos para determinar cuánto vale una marca, algunos denominados simples se basan en estimaciones considerando variables propias del negocio, indicadores y ratios que se obtienen sencillamente de estadísticas de ventas, balance y cuadro de resultados, como el Value Sales Ratio (VSR) cuya "filosofía" se apoya en que las marcas más respetadas producen un diferencial de precio y a mayor premio en ese diferencial cobrado por la empresa, entonces la marca tiene mayor valor.

Otra tendencia considera la perspectiva del consumidor, para lo cual es indispensable explorar su pensamiento y opinión, y llevarla a posibilidades estadísticas de la mano de una extensa investigación de mercado. Así surgen los métodos complejos que generalmente se encuentran asociados a consultoras internacionales, con alta experiencia en técnicas de investigación exploratorias y concluyentes, manejo y análisis de datos estadísticos, pero a la vez sensibilidad en temas de negocios, mercadotecnia y publicidad. Así surgen modelos como el creado por Young & Rubicam, que se denomina Brand Asset Valuator (BAV), con una interesante perspectiva que considera la diferenciación y la relevancia que una marca ofrece para sentar la fortaleza de la misma, y luego el respeto y la experiencia del consumidor para definir la altura y así consolidar la evaluación final. Pero el BAV a la vez es un modelo para la construcción de marcas exitosas.

La tendencia en evaluación de marcas

Sin dudas hoy los modelos más aplicados son los complejos y que incluyen la opinión de los consumidores; entre ellos los más observados suelen ser Branddoctors e Interbrand, pertenecientes a consultoras homónimas. El primero se enfoca en la lealtad del consumidor y la capacidad de absorber un precio superior al promedio de precios de la categoría, es decir, si el consumidor abona más y es más fiel, la marca



El Valor de una marca

Todos soñamos con crear un proyecto que trascienda y que a su vez deje un valor a futuro, pero pocos pensamos estratégicamente en el valor de crear una marca.

logra mayor valor. El Interbrand, de consultora inglesa, considera múltiples factores de evaluación y establece un muy seguido ranking de las marcas globales más valiosas y las variaciones anuales en su valor. Este ranking es un indicador de gestión al más alto nivel corporativo y se elabora mediante encuestas mundiales. Marcas como Coca Cola, IBM y Microsoft normalmente lo encabezan, pero es interesante ver cómo fluctúa el valor de una marca basado en una buena gestión y cómo evoluciona una industria.

Hoy, cuando nos proponemos crear marcas, la visión estratégica que debemos tener es la de desarrollar una gestión que en el tiempo logre una valoración de la marca y tal vez, algún día, liderar el ranking.♥

LAS MEJORES MARCAS GLOBALES

Ranking 2008	Ranking 2009	Marca	País de origen	Sector	2009 Valor de la Marca (\$m)	Cambio en el valor de la Marca
1	1		Estados Unidos	Bebidas	68.734	3%
2	2		Estados Unidos	Servicios de computadoras	60.211	2%
3	3		Estados Unidos	Software de computadoras	56.647	-4%
4	4		Estados Unidos	Diversos	47.777	-10%
5	5		Finlandia	Electrónicos	34.864	-3%
6	8		Estados Unidos	Restaurantes	32.275	4%
7	10		Estados Unidos	Servicios de internet	31.980	25%
8	6		Japón	Automóviles	31.330	-8%
9	7		Estados Unidos	Hardware de computadoras	30.636	-2%
10	9		Estados Unidos	Medio	28.447	-3%

DATOS DEL COLABORADOR

Director del GPO Vallas Monterrey. Miembro de Internacional Advertising Association. Especialista en marketing, branding y publicidad. Docente de la UANL y el CEDIM. Ex Director de la carrera de Publicidad en la UADE y Gerente de Marketing, e-banking para BansasdBanamex (Argentina). Licenciado en Publicidad (UADE), con posgrado en e-business (UP). Jurado de Interad Global (IAA) y Presidente del Jurado de selección La Silla Fest 2008. editorial@playersoflife.com

¿Por qué AHORRAR e INVERTIR en SEGUROS de VIDA?

Pineda-Zamudio lo explica

Para comprender las razones y aprovechar las oportunidades, lo mejor es hablar con un experto.

Fernando Pineda Fonseca, Director de Pineda-Zamudio Seguros, platicó con PLAYERS of life acerca de las razones por las cuales la gente debería ahorrar e invertir en un seguro de vida: "Algunos de mis clientes me han preguntado que con tantas alternativas de inversión y ahorro que existen actualmente en el mercado, por qué deberían elegir un seguro de vida en comparación de otro instrumento de inversión, y el primer consejo que les doy es irse por el camino de la diversificación, tema muy interesante que se trató a nivel mundial en la reunión de la MDRT Million Dollar Round Table (The Premier Association of Financial Professionals), en Toronto, Canadá, el año 2008".

En su calidad de asesores, Pineda-Zamudio Seguros sugiere que la mejor manera de formar, mantener e incrementar el patrimonio de una persona, es dividiéndolo en tres partes iguales: la primera debería estar formada por bienes raíces, tanto comerciales como de vivienda, es decir, edificios para rentas, locales comerciales, la casa y el rancho. La segunda son las acciones, el negocio, la participación con otra empresa y equipo para el negocio. Y la última estará enfocada al ahorro a corto y largo plazo, ya que el ahorro a corto plazo ayudará a solventar los gastos diarios, inesperados o urgentes; mientras que el realizado a largo plazo se utilizará para un fin específico, por ejemplo, la educación de los hijos, el retiro y aspectos que nos lleven a trascender como personas.

En este tipo de ahorro e inversión se ubican los seguros de vida, que son de gran importancia, pues constituyen el único instrumento que en caso de incapacidad o muerte, protege financieramente a la familia sin tener que pasar por la necesidad de vender los bienes raíces, la empresa o disponer de los ahorros e inversiones que se formaron durante años, evitando así que el patrimonio empiece a mermar, hasta el punto de agotarse.

Con un seguro de vida el patrimonio se fortalece, manteniendo el nivel de vida que se tiene en ese momento. Y en el caso de que no se experimente algún evento desafortunado, es posible recuperar el ahorro e inversión con rendimientos muy atractivos, ya sea en dólares



o en UDIS, conservando el poder adquisitivo del ahorro e inversión a largo plazo, planes deducibles o no deducibles, con liquidación en pago único o rentas vitalicias en función a las necesidades y a lo que le brinde mayor seguridad al cliente y a su familia, pues al final esa tranquilidad es por la que vale la pena recurrir a los servicios de especialista como Pineda-Zamudio Seguros.♥

E-mail: direccion@pineda-zamudio.com
www.pineda-zamudio.com



De acuerdo a la Suprema Corte de Justicia de la Nación, el IETU no viola los principios constitucionales, sin embargo, más de 45 mil contribuyentes han solicitado amparo y protección para salvaguardar sus garantías individuales.

Estimados amigos, el presente artículo tiene como finalidad establecer argumentos relacionados con el aspecto actual del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) derivado de la controvertida decisión adoptada por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, relativa a la constitucionalidad de dicho impuesto.

Si bien es cierto, el IETU ha causado mucha efervescencia y polémica en distintos círculos sociales desde su entrada en vigor en enero de 2008, dando como resultado que más de 45 mil contribuyentes solicitaran el amparo y protección de la justicia federal para salvaguardar sus garantías individuales, de las reacciones más comentadas destaca la falta de legalidad tributaria, así como de proporcionalidad y equidad, en los rubros de sueldos y salarios, intereses, inventarios y regalías entre partes relacionadas.

Sin embargo, el 9 de febrero de este año, el pleno la Suprema Corte de Justicia de la Nación resolvió que el IETU no vulnera los principios constitucionales mencionados, pronunciándose enunciativamente como sigue: "En relación con el principio de legalidad tributaria refieren que no se quebranta ninguna garantía, dado que su objeto se encuentra delimitado en dicho ordenamiento legal, señalando que corresponde los ingresos brutos, sin perjuicio de las deducciones y créditos que prevé la ley".

En otras palabras, el impuesto tiene como objeto la obtención de ingresos derivados de la realización de actividades consistentes en la enajenación de bienes, la

prestación de servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes. Entonces, al obtener el ingreso como contraprestación a favor de quien realiza dicha actividad, su objeto es gravar los ingresos brutos, discriminando en todo momento la deducibilidad de gastos estrictamente indispensables para la consecución del ingreso, y en consecuencia, vulnerando el principio de proporcionalidad tributaria que debe guardar el impuesto conforme a la capacidad contributiva de los gobernados.

De igual manera, el Alto Tribunal menciona que la garantía de equidad tributaria no resulta violada al permitir la deducción de regalías entre partes relacionadas independientes y prohibirse cuando se trate de partes relacionadas, dejando a un lado la igualdad de los sujetos pasivos ante la misma ley tributaria.

Con lo anterior concluimos que el máximo tribunal se apartó de los principios constitucionales y las jurisprudencias sostenidas por el mismo, y ante tal situación podemos cuestionarnos: ¿dónde quedó el estado de derecho?, ¿dónde la seguridad jurídica de los gobernados en esta sociedad?, ¿dónde todo el esfuerzo y estudio de los litigantes?, ¿dónde los principios constitucionales que la Corte debe salvaguardar a favor de los mexicanos? Si la Corte defiende la Constitución y protege las garantías individuales, entonces, ¿quién defiende a los gobernados? En este caso: NADIE.♥



Iván Kuri Marcos
Abogado Litigante y Asesor Jurídico

DATOS DEL COLABORADOR

Especialista en defensa administrativa y fiscal. Socio de la firma REVENUE SUPPORT. Licenciado en Ciencias Jurídicas por la UR, con Maestría en Derecho Fiscal Mexicano en la UANL y Diplomado en Derecho Fiscal Internacional en Queen Mary University of London.

TALLER ARTE & EMPRESA
Creatividad e Innovación

Piensa fuera de la caja...



"El futuro económico depende de la habilidad para crear riqueza a partir de la innovación, la creatividad y el ser emprendedor"

pintura + escultura + música

"Habilidades que beneficiarán al desarrollo de las actividades profesionales en tu organización"

elizabeth
welsh

"Vive la experiencia de ser parte de nuestros talleres para ejecutivos."

044 818 0204352

www.eliwelsh.com

info@eliwelsh.com

Enseñanzas en un taxi

Principios que en lo personal y en lo económico no deben olvidarse



“Siempre hay un mañana, la vida siempre nos da una oportunidad mientras hagamos el esfuerzo y mantengamos la esperanza”.

En la ciudad de México abordé un taxi cuyo conductor era un joven con un peculiar modo de expresarse; al ir rumbo a nuestro destino inicié una conversación sumamente enriquecedora para mí, ya que me recordó principios que tanto en lo personal como en la economía de las empresas no se deben olvidar.

Un primer concepto salió a relucir cuando le pregunté: “Y, ¿qué tal, cómo te ha ido en estos periodos de crisis?” Su respuesta rápida y tajante fue: “¿Cual crisis? Si se refiere a que ahora tengo que salir más temprano a trabajar para sacar los mismos ingresos, eso no es crisis”, continuó, “dígame, ¿cuándo México no ha estado en crisis? Las crisis las hacemos nosotros por no trabajar más duro cuando la situación lo amerita, por no creer en lo que podemos hacer por nosotros mismos y por vivir siempre de lo prestado”, y luego reflexionó, “mis cuates cada rato me piden un dinerito, ya no les doy, les hago daño, no han entendido que no se debe gastar más de lo que tenemos; mire, yo saco \$500 diarios y sin dejar de convivir con mis amigos un día a la semana, nunca gasto más de lo que tengo”. Mirando a lo lejos en un alto continuó, “el problema es que no sabemos decir no, y queremos quedar bien aceptando invitaciones que después terminamos pagando. Tengo tarjeta de crédito, pero está guardada, sólo gasto lo que tengo en la bolsa, apartando para la gasolina, mantenimiento, la casa y pagar un terrenito”.

Es probable que él haya notado mi mirada de incredulidad, por lo que en un siguiente alto volteó y me dijo: “Mire, mi jefa que no estudió ni primaria nos mantuvo ella sola a mí y a mis dos hermanos vendiendo pollo, al inicio de casa en casa, después puso su estancillo y luego rentó un local; trabajé con ella desde los 12 años y quise seguir, pero me obligó a estudiar hasta que salí

de la *prepa*, siempre me dijo: estudia y ahorra chaparro, ahorra para pasar los tiempos difíciles”, y haciendo una pausa prosiguió: “Y esas palabras las he seguido al pie de la letra, ahora con mi *morra* tengo dos taxis propios, mi casa y pago otro terreno, así estoy contento, ¿para qué más?”

Podría seguir comentando algunas otras nociones de finanzas y vida que este joven expresó, sin embargo, me permito resaltar las siguientes reflexiones:

- Los ingresos son directamente proporcionales al *output* de lo que realizamos y hacemos.
- No invertir en imagen y en lo superfluo más allá de lo necesario.
- Nunca gastar más de lo que ingresa.
- Reducir costos e incrementar la eficiencia. Por ello en los reportes del 2009 de muchas empresas que cotizan en la Bolsa, se percibe que tuvieron una reducción en sus ingresos, pero mejoraron parámetros de utilidad.
- Invertir en lo que requiere tu negocio siempre pensando a largo plazo, y con ciertos excedentes de flujo o ahorros, ver la posibilidad de diversificar las inversiones.
- Operativamente, hay que compararse con los mejores, pero sin envidiar a nadie, sino disfrutar el proceso de mejora.
- Continuar con la capacitación, pues siempre existe la oportunidad de conocer más.♥

El diálogo me recordó un pensamiento de Gabriel García Márquez que afirma:

“Tantas cosas he aprendido de ustedes, entre otras, que todo el mundo quiere vivir en la cima de la montaña, sin saber que la verdadera felicidad está en la forma de subir la escarpada”.



Ing. René Díaz Domínguez
Socio Director Gallastegui
Armella Franquicias

DATOS DEL COLABORADOR

Ingeniero Industrial de la Universidad Iberoamericana (UIA), con Maestría en Administración de Empresas (ITESM) y Alta Dirección de Empresas (IPADE). Director General y Socio de Orbere Consulting; Dire&Asociados; Asesoría y Consultoría en Franquicias, entre otras.
editorial@playersoffice.com

” Se acercan
los puentes. “



¡Nuevas
Ubicaciones!

Puentes y Panorámicos

Monterrey | Guadalupe | Reynosa

Edison 1120 Nte.
Col. Talleres
Monterrey, NL

T. +52 (81) 8333.8817
+52 (81) 8333.9677
F. +52 (81) 8333.2491

www.emepeweb.com
contacto@emepeweb.com



Ahorro

Se dice fácil,
pero en la práctica...

Por Ramón Camposeco Álvarez

De acuerdo a su definición, **ahorro** es la diferencia entre ingreso disponible y consumo efectuado por una persona, empresa o administración pública. También es la parte de la renta no destinada al consumo o complementaria del gasto. En otras palabras, ahorro es simplemente el dinero que no gastamos del total de nuestro ingreso, algo que suena muy sencillo y sin embargo, es difícil de aplicar, pues la mayoría de las personas no tenemos el hábito de reservar parte de nuestro ingreso al ahorro, independientemente del destino u objetivo que queramos alcanzar con esa suma.

Es común perder la noción de nuestro ingreso, ya que dentro de nuestro gasto muchas veces no incluimos las deudas, y éste es precisamente uno de los errores más usuales por los que tenemos una vida llena de números rojos, en la que con dificultad podemos ahorrar, porque nuestro consumo (incluyendo pagos de deudas) superan al ingreso, y acorde a la definición inicial, el ahorro sería negativo, no existiría. Es muy recomendable cambiar nuestro planteamiento del ahorro como sobrante de lo que gastamos, para colocarlo primero y que el gasto o consumo resulten después de ahorrar, así estaremos en el camino correcto hacia unas finanzas personales sanas.

Desde mi perspectiva, el primer paso de esta disciplina es elaborar un plan con ob-

jetivos para generar ahorro, y más aún, es ideal tener distintos “mini planes” dentro de nuestro gran plan de ahorro, con lo que iríamos cubriendo distintas necesidades. Aquí algunos ejemplos de ahorro enfocados a una finalidad concreta: 1. comprar bienes muebles, 2. adquirir bienes inmuebles y 3. ahorrar para el retiro. Queda claro que trazar objetivos puede facilitarnos la decisión de comenzar una conducta de ahorro, y al ir consiguiéndolos, la motivación crecerá.

Es de suma importancia profundizar en el

Según el artículo 176 de la LISR es posible deducir hasta 10% de los ingresos acumulables del contribuyente sin que excedan a cinco salarios mínimos del área geográfica a que pertenece, elevados al año (aproximadamente 100 mil pesos)

ahorro para el retiro, debido a que son recursos que destinaremos a un plazo mayor, y es donde tenemos la oportunidad de “guardar” una mayor cantidad, y así al final del camino tendremos bajo control nuestra vejez. Por supuesto, entre más temprano iniciemos, la cantidad que reuniremos al retirarnos será mayor, y esto nos dará independencia finan-

ciera para hacer lo que más nos plazca con nuestro tiempo. Hoy las estadísticas en este rubro son duras: de cada cien mexicanos por retirarse sólo dos lo hacen con suficiencia financiera.

En la actualidad existen distintos mecanismos que nos ayudan a buscar un mejor retiro: afores, planes y ahorro personales, entre otros. Dentro de los planes personales de retiro algunos aprovechan beneficios fiscales que el Gobierno ha puesto para promover este tipo de ahorro, y en los cuales se aprovecha el incentivo fiscal a cambio de la permanencia de los recursos hasta los 65 años.

Además, contar con recursos que no se moverán durante largos periodos también abre posibilidades en cuanto a los tipos de inversión en que puede participarse, y con ello se logra un adecuado balance entre riesgo y rendimiento, que usualmente nos ayuda a maximizar rendimientos sobre nuestros ahorros en el tiempo.

En conclusión, el ahorro debe ser parte de nuestra vida, pues nos apoya en conseguir objetivos. Iniciemos hoy un plan de ahorro y hagámoslo una disciplina, descubramos que es más fácil sortear adversidades cuando tenemos un “colchón” en las crisis y estamos libres de fuertes deudas financieras que nos agobian.♥

En este **2010** celebramos nuestro



BALLY
TOTAL FITNESSSM

Aniversario

*gracias por
tu confianza*

seguimos **CRECIENDO**

VALLE
8363 8090

SAN PEDRO
8004 9494

01800 00 BALLY
ballyfitness.com.mx



Por Mauricio Durán Ancira

¿Alguna vez has tomado una pausa para analizar la actitud que tienes diariamente hacia la vida?

En una ocasión un maestro, amigo y guía, me platicaba que la vida es como una persona que te trae un vaso de agua. Si a esa persona, al marcharse le das las gracias, se irá con la disposición de servirte otro vaso de agua cuando lo pidas. Pues con la vida sucede exactamente lo mismo.

La gratitud no es un acto de protocolo, ni frases que amenizan el ambiente en reuniones, no es una costumbre de formalidad que pone en evidencia el nivel de educación. La gratitud es una actitud que te lleva a ver lo tedioso como positivo, lo aparentemente innecesario como indispensable y lo difícil como divertido. El poder de la gratitud transforma nuestra visión de los obstáculos para asimilarlos como escalones necesarios hacia el éxito, y de igual manera, los fracasos como logros, ya que nos enseñan cómo no se hacen las cosas, acercándonos más a las metas trazadas. Es una manera de pensar que contribuye a que distingamos la esencia de las cosas.

Si yo le agradezco a la vida lo que me da, ella con gusto me dará más, y agradecer es disfrutar, es estar presente en el momento, es

darse la oportunidad de visualizar y priorizar. Citando al importante político y escritor cubano José Martí: "...la gratitud no se da en la altura y mejor reverdece en la tierra buena de los humildes".

Para ser un verdadero PLAYER, es necesario desarrollar la visión y aclarar el panorama, valorar lo que tenemos y vivir agradecidos. Por eso les recomiendo incluir en su rutina diaria una práctica de gratitud que aprendí en un seminario del famoso asesor Deepak Chopra, y que puede parecer insignificante, pero tiene el poder de cambiar nuestras vidas. Con certeza nos ayudará a ver y sentir la esencia de las cosas, permitiéndonos vivirlas al máximo: al levantarse y antes de dormir, repasa en una lista, ya sea escrita o mental, todo lo que hoy nos da pertenencia, aceptación, felicidad y comodidad. Por ejemplo, visualizar a nuestra familia y amigos, y agradecer la salud, nuestro trabajo y todo lo material, nos ayudará a mantener una visión clara, a recordar lo privilegiados que somos y a permanecer con una satisfacción sutil pero constante que nos permitirá vivir la vida con mayor plenitud y verdadera presencia, poniéndonos en el aquí y ahora, gozando al máximo cada evento en nuestras existencias.

Convertir lo cotidiano en bendición es construir una vida llena de milagros y promesas que se cumplirán.♥



Un servicio de lujo, aunque sólo entreguemos
un sobre o un pedacito de plástico.

 **QualityPost**[®]

Estés donde estés[®]

Catamarca No. 2129, Col. Residencial La Española, Mty., N.L., C.P. 64820 Tel. +52 (81) 82 88 90 00
www.qualitypost.com.mx



Por Jacinto Faya Viesca
Columnista

No nos perturban tanto las cosas... sino la opinión que tenemos de ellas

“Desgraciadamente, la opinión tiene más fuerza que la verdad”, escribió el griego Estobeo de Macedonia.

Cuando nuestra opinión sobre algo está muy arraigada, se convierte en una creencia; nuestra opinión puede ser totalmente equivocada por no estar de acuerdo a la realidad, pero a nosotros nos parece la verdad más evidente, por lo que al defenderla sin ningún fundamento, pasamos al dogmatismo, y a la más terca necesidad.

Nuestras opiniones realistas son sanas y funcionales; en cambio, nuestras opiniones falsas son antifuncionales y dañinas, pues se trata de especulaciones y no de la verdad. Grandes psicólogos del siglo XX han tomado una reflexión del sabio griego Epicteto como parte fundamental de su técnica terapéutica. Toda la corriente de la Terapia Racional Emotiva y Conductual de Albert Ellis y la Terapia Cognitiva (que es la de mayor crecimiento hoy en día en todo Occidente) del médico psiquiatra Aaron T. Beck, en gran medida se basa en las profundas observaciones de Epicteto, que a continuación mencionamos:

“Los hombres se ven perturbados no por las cosas, sino por las opiniones sobre las cosas. Como la muerte, que no es nada terrible —pues entonces también se lo habría parecido a Sócrates—, sino que la opinión sobre la muerte como algo terrible, es en realidad lo terrible. Así que cuando suframos impedimentos o nos veamos perturbados o nos entristecemos, no echamos nunca la culpa a otro, sino a nosotros mismos, es decir, a nuestras opiniones”.

“Las apariencias engañan”, ya nos lo ha-

bía dicho Séneca. Y el poeta Romano Juvenal nos advirtió: “No fiarse de las apariencias”. Lo que importa más, o al menos nos debe importar más, es lo que en verdad es en la realidad y no lo que parece ser. Todo chismorreaje está mezclado de medias verdades y de lo que parece ser. Por ello, cuando alguna persona ya siente cosquillas en la lengua para dar rienda suelta a las murmuraciones, por lo general empieza así: “a mí me parece...”, y acto seguido suelta una serie de disparates.

La gran mayoría de los trastornos emocionales provienen de nuestra alocada imaginación, que no tiene ningún sustento en la realidad, sino solamente en opiniones irracionales salidas de nuestro miedo, turbación y confusión mental.

Para Epicteto hay una serie de cosas que en sí mismas nada tienen de terrible, horrible y espantoso, pues consideraba que lo que sí es “terrible” es la opinión que tenemos sobre ellas. Sócrates, cuando el Gobierno de Atenas le mandó injustamente que tomara el veneno de la cicuta para que muriera, permaneció absolutamente tranquilo, mientras que sus amigos lloraban desconsolados dado su inminente fallecimiento.

Y es que para Sócrates, la muerte nada tenía de horrible, pues la veía como algo natural; pero para quien resulta horrible, la más mínima indisposición corporal puede ponerlo a temblar. En el caso de muchas personas, las enfermedades, los cambios de la fortuna o la pérdida de seres queridos,

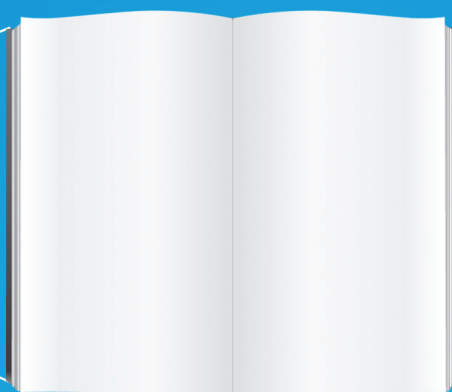
llegan a ser cuestiones muy dolorosas, pero jamás catastróficas, ni las catalogan como el fin del mundo.

¿De cuántos millonarios norteamericanos hemos sabido que se suicidaron por haber perdido grandes cantidades de dólares en la Bolsa de Valores, y que al quedarles sólo algunos cientos de millones se creyeron quebrados, y mejor prefirieron privarse de la vida? ¿Cuántas personas que padecen cáncer se han suicidado cuando pudieron haber vivido bastantes años con buena calidad de vida? Pero no, su opinión sobre la palabra “cáncer” los devastó.

Seguramente no hay mejor camino a la salud emocional, nos dice Critilo, que seguir el consejo de Epicteto: cuando nos sintamos tristes, preocupados y acobardados, en vez de seguir dándole rienda suelta a nuestra alocada mente, preguntémonos: lo que me entristece, me preocupa, me espanta, ¿es realmente por los bienes que perdí, los que temo perder, o es por mí “disparatada opinión” acerca de esos bienes?

Critilo nos dice que en la abrumadora mayoría de los casos, no son las cosas en sí lo que tanto daño nos causan, sino la opinión exagerada y distorsionada que sobre ellas tenemos. De hecho, la inmensa mayoría de nuestros sufrimientos no tienen base en la realidad. Nuestros apanicamientos se parecen a lo que escribió un famoso novelista: “¡Cuántos sufrimientos he padecido durante toda mi vida, por tantas desgracias... que nunca me sucedieron!”

HACEMOS DISEÑO EDITORIAL



escuchamos + vemos + desarrollamos + implementamos = **IDEAS**

Identidad Corporativa

logotipo
tarjeta
sobre
folder

Diseño Editorial

revista
catálogo
folleto
tríptico

Web

sitio corporativo
catálogo en línea
portales

Publicidad

cartel
panorámico
volante
poster

Multimedia

CD corporativo
presentación interactiva
intros para sites
banners

Empaque

etiqueta
contenedor

bmazulTM
visión creativa

T+52(81)83 35.10 80
hola@bmazul.com

www.bmazul.com

Pueblo Bicicleteero

Hay que empezar a hacer el cambio

Es necesario ver los cambios positivos que traería, no sólo a la salud, sino a la sociedad, la sustitución de un automóvil por una bicicleta.



No, no voy a hablar mal ni de nuestro país ni de nuestro Estado. Al contrario, voy a compartir este ejercicio que un grupo de ciudadan@s está promoviendo para que nuestra ciudad se vuelva más humana y sobre todo, respetuosa con quienes no tienen carro. Además de invitarnos a hacer lo que tengamos que hacer por disminuir el tráfico y la contaminación.

Así es, el grupo denominado Pueblo Bicicleteero está promoviendo el lema "Un carro menos, una bici más", con el afán de que en la ciudad se fomente una o varias rutas para quienes deseen utilizar su bicicleta como medio de transporte o paseo, y sean respetados.

Es interesante ver cómo el sólo hecho de iniciar con el proyecto está provocando que más gente se vaya uniendo. Así surgió en el recorrido de ese día cuando salimos del Colegio Civil a las 10:30 am, y ya para cuando llegamos abajo del Puente Atirantado éramos muchos más de los que habíamos iniciado.

El recorrido me animó a felicitar a quienes realizaron el trabajo de la vitapista a lo largo de Constitución y Morones Prieto —en el río— y más que nada, a hacer una invitación a las familias a darse la vuelta y aprovechar la belleza que pueden encontrar en el trayecto.

Me parece que por principio, el hecho de alentar esta iniciativa nos invita a reflexionar por un momento en varias cosas:

1. ¿Cuántas veces al día utilizo el automóvil para ir

a la esquina o a dos cuadras, cuando podría haberlo hecho a pie?

2. ¿Qué tal sería ver que nuestras autoridades empiezan a respetarnos y nos mejoran el transporte, al igual que adecuan sus rutas para que más personas puedan utilizarlo por lo menos una vez al mes?

3. ¿Por qué los países europeos, que caminan tanto, tienen poblaciones más delgadas y sanas, contrario al alto grado de obesidad infantil que hoy se presenta en nuestro país?

4. ¿Qué beneficios puede traernos en lo individual y colectivo empezar a respetar al peatón, al motociclista, al de la bicicleta, en fin, al que no trae automóvil?

Con llevar a cabo estas reflexiones y empezar a tomar acciones en consecuencia, definitivamente, es posible hacer una diferencia.

Felicito a quienes han dado este paso y espero ahora sí termine en una aplicación y una realidad operable más allá de lo que hace muchos años empujó el grupo Ser Más.

Sabemos que en el momento en que la sociedad toma las calles y los espacios públicos, éstos se vuelven más seguros. Tal vez precisamente ese motivo nos impulse a comenzar, y luego vayamos conquistando el resto de los beneficios. ¿Usted se anima?♦



Tatiana Clouthier

DATOS DE LA COLABORADORA

Maestra en Administración Pública por la UANL. Licenciada en Lengua Inglesa por el ITESM. Colaboradora de la revista *Reporte Indigo*. Miembro del Consejo de la Organización Ciudadana Evolución Mexicana, ex Diputada Federal 2003-2006 y ex Consejera del Instituto Nacional de las Mujeres. Ha escrito los libros *Maquío mi padre* (editorial Grijalvo) y *Curul 2006, una visión del Congreso*, así como otro sobre elecciones.

Telcel

Empresa Socialmente Responsable 2010

A través de programas y proyectos realiza una contribución permanente para el mejoramiento social, económico y ambiental de las poblaciones donde tiene presencia.

Al constituirse como uno de los principales actores en el impulso al desarrollo de las telecomunicaciones del país, Telcel tiene el compromiso permanente con sus millones de clientes de mejorar constantemente y seguir ofreciendo la mayor cobertura y la mejor calidad en servicios de comunicación móvil en más de 90% de las zonas habitadas de México, donde actualmente opera. Esto hace posible el acercamiento con miles de poblaciones que se encuentran en lugares apartados y de difícil acceso, a las que proporciona servicio y con las cuales busca construir y mantener una relación de valor activa y responsable hacia el entorno.

Gracias a esta labor, Telcel, empresa orgullosamente mexicana, ha sido honrada con el Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR) 2010, reconocimiento otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi).

A lo largo de varios años Telcel ha realizado importantes y significativos esfuerzos como Empresa Socialmente Responsable, sumándose a diversos proyectos y acciones concretas que apoyan a las comunidades y al medio ambiente, impulsando y fomentando no sólo valores como la protección de especies en peligro de extinción, sino también el desarrollo sustentable y el respeto a la naturaleza.

Asimismo, Telcel apoya la educación en diferentes niveles de enseñanza con becas digitales y fomenta diversas actividades en favor de la cultura y el deporte, tanto internamente, entre sus colaboradores y socios de negocio, como externamente, con los miembros de las comunidades que más lo necesitan.

Los programas y proyectos de responsabilidad que impulsa la empresa se realizan como una contribución permanente para el mejoramiento social, económico y ambiental de las poblaciones donde la marca tiene presencia.

De esta manera, Telcel refrenda su compromiso por seguir impulsando el desarrollo de las telecomunicaciones en México a través de sus inversiones y ampliación de su cobertura y servicios, para llegar a todas las poblaciones del país que más lo requieren. ♥



Reforestación de los bosques de la mariposa monarca



Promoción de prácticas de pesca sustentable en el Mar de Cortés

¿Mejores policías?*

Entrando al debate de la seguridad

Necesitamos cuerpos policiales civiles capaces de suplantar al Ejército en la lucha contra la inseguridad y que recuperen la confianza de la ciudadanía.

Por David Pérez Esparza

Hace casi seis meses, Medina sorprendía con la designación de Carlos Jáuregui al frente de la Secretaría de Seguridad Pública, quien hasta entonces se había desempeñado como Presidente del Consejo Ciudadano de Seguridad Pública. Lo cierto es que en los últimos meses de la Administración de Nati, Jáuregui se caracterizó por criticar la incapacidad del entonces Gobernador al permitir la escalada de violencia en el Estado. Al final toda su entrega por cambiar la catástrofe que como ciudadanos vivimos fue insuficiente: una alza impresionante de robos a casas y vehículos a mano armada nunca antes vista, terminaron por hacer necesaria su salida antes de que la situación "quemara" a su jefe, Rodrigo Medina.

De fondo, su designación genera dudas. ¿Sería una jugada planeada para acallar las voces críticas? ¿Una falta de visión? Lo cierto es que con Treviño Berchermann, el nuevo Secretario, el equipo de González Parás vuelve a la jugada, si es que alguna vez dejó el tablero.

Seguridad en manos de civiles

El resultado de la presencia de la Marina y el Ejército en Nuevo León demuestra claramente lo que puede hacerse con inteligencia y voluntad. Pero más allá de quedarnos con un simple agradecimiento, el contraste con lo que ofrecen las policías debería generar un debate sobre qué estamos haciendo los neoleoneses para tener mejores elementos civiles. Sería un grave error suponer que deben suplantar permanentemente las funciones en manos de los cuerpos civiles, tal como lo señaló el Secretario Genaro García Luna con su propuesta de eliminar las policías mu-

nicipales. Lo cierto es que necesitamos cuerpos policiales civiles capaces de suplantar al Ejército en esta lucha, y que al mismo tiempo recobren la confianza ciudadana en materia de delitos del orden común y local. Para eso hay que ir a los detalles.

Cifras reveladoras

Imagine que 40% de las lesiones sufridas por los uniformados son auto-infligidas o causadas por sus propios compañeros en prácticas o durante operativos; por supuesto, derivadas del mal acondicionamiento físico y poco desarrollo técnico. Agregue que 70% de las policías municipales apenas rondan la educación secundaria y que con esa instrucción, deben enfrentar a bandas delincuenciales con elementos altamente capacitados. Por si fuera poco, que seis de cada 10 efectivos padecen enfermedades como hipertensión, obesidad, diabetes, miopía y gastritis, y que en un país donde más de la mitad de los procesados están en mejor estado de salud y en un rango de 18 a 28 años, se comprenderá lo difícil que resulta que un policía así esté en posibilidad de aprehender delincuentes comunes.

Ir a la raíz

En teoría existe un compromiso de mejorar las condiciones de vida de los cuerpos policiales. Sin embargo la evidencia sugiere que las condiciones continúan siendo muy bajas. Uno de cada cinco policías en el país recibe mil pesos mensuales, es decir, 250 pesos por semana. Sabiendo que las necesidades de una familia de cinco miembros deben cubrirse con este salario, se comprenderá que percibir tales ingresos resulta un incentivo sumamente peligroso si se compara con lo que

la delincuencia organizada puede ofrecer.

Por si todos estos retos no fueran suficientes, el modelo actual deja pendiente una política de soporte a las labores policiales. Más allá de lo esencial que también hace falta, en la mayoría de los casos, los elementos carecen de un sistema legal, psicológico o moral que les permita defenderse ante cualquier abuso, ya sea de sus mandos, compañeros, medios de comunicación, Ministerio Público, instituciones de Derechos Humanos o aún de la propia delincuencia; están solos en el ejercicio de su profesión, lo saben y en gran medida eso explica su poco compromiso.

¿Cómo entender que cada año 33% de los policías renuncian a sus corporaciones? Mediante dos razones: miedo y falta de apoyo. Imagine lo que esta rotación implica en costos para el país. ¿Más policías? No necesariamente. Según la ONU el estándar es de 225 policías por cada 100 mil habitantes, mientras que en México hay 366, es decir, muchos más que la media mundial.

Por ello el debate debe ser racional, orientado a la calidad de las corporaciones. Sólo hasta que el modelo deje de ser intensivo en mano de obra mal calificada, las cosas podrán cambiar de fondo. Lo triste es que, hasta ahora, en Nuevo León no son visibles las ganas de entrarle a ese debate.♥

*Con datos de la SSP y Z. Lecuona

DATOS DEL COLABORADOR

Internacionalista y Maestro en Política Pública por la EGAP con estancia en la KSG de Harvard University. En 2008 recibió el Premio Estatal de Administración Pública. editorial@playersoflife.com



ramiro valenzuela
fotografía

SOCIALES RETRATOS COMERCIAL EDITORIAL

www.ramirovalenzuela.com
info@ramirovalenzuela.com

PUBLIRREPORTAJE

Life Center
entrenando vidas

Invirtiendo en tu vida

Desde hace más de dos años el programa de coaching y liderazgo Life Center viene marcando el paso en Monterrey con resultados impresionantes en la existencia de muchas personas que apostaron por invertir en algo en que casi nadie invierte: sus propias vidas.

¿A quiénes va dirigido el Programa de Liderazgo?

Han tomado el Programa desde jóvenes emprendedores hasta importantes líderes del deporte, la publicidad, el periodismo, la educación, el arte y la política, así como empresarios, trabajadores del sector público y privado, miembros de grandes corporaciones nacionales y transnacionales.

¿Qué es?

Se trata de un programa vivencial, emocionalmente intenso, de cuatro meses de trabajo en el SER. Durante su desarrollo los participantes se plantean metas en áreas de su vida, como familia, trabajo/carrera, dinero/finanzas, relaciones humanas, salud/condicionamiento físico, recreación y servicio comunitario. De igual manera a la par de las metas personales, existe un objetivo de equipo, mismo que se ve reflejado en una obra social sostenible en el tiempo; así el aprendizaje no sólo se dirige a manejar múltiples herramientas a la vez, sino también a trabajar en equipo, buscando resultados más allá de todas las circunstancias que se presenten, pues para alcanzar los sueños siempre habrá obstáculos que atravesar.

Se ofrecen Programas Corporativos, los cuales se diseñan a la medida de las nece-

sidades de la empresa contratante. A través del coaching ontológico y para la acción, desarrollamos herramientas y habilidades de comunicación efectiva, trabajo en equipo, automotivación, interiorización de misión-visión-valores, enfoque en metas específicas, etcétera.

¿Cuáles son sus fases?

Es un entrenamiento en la vida diaria. Inicia con el *Taller Básico*, un fin de semana de interiorización, un alto en el camino, un descubrimiento de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas personales. A los pocos días se llega al *Taller Avanzado*, que comprende cuatro días muy intensos, realmente indescriptibles. Luego se inicia el *Programa de Liderazgo* propiamente dicho, con un primer fin de semana en el que se dan las pautas y mecánicas que aplicarán durante los siguientes tres meses. En ese primer fin de semana los participantes conocen a su Líder, a quien le entregarán su "Carta de Logros", documento que contiene las metas en cada área de su vida y un listado de acciones que ellos mismos(as) detallarán para conseguirlas.

A las dos semanas de iniciado el Programa, hay un taller de trabajo en equipo, el cual se efectúa en un día entero de dinámicas y aprendizaje, como comunicación efectiva y una

gran cantidad de herramientas utilizables en todos los equipos de la vida: familia, trabajo y empresa, entre otros. Mientras esto sucede, se mantiene comunicación inter-diaria con el Líder, así el entrenamiento se realiza conjuntamente con las labores cotidianas. A la mitad del Programa se realiza el segundo fin de semana, en el que es posible medir los resultados y confrontar lo que apoyó al logro de las metas en contraste con lo que suele estar presente en la vida cuando las cosas se dificultan. Son días de retos de equipo, acción y resultados inmediatos. La semana anterior a la conclusión del Programa tiene lugar una "noche de confianza", y finalmente, el tercer y último fin de semana los participantes reconocerán sus logros y todo lo que como seres humanos son capaces de alcanzar cuando se lo proponen, toman acción, piden apoyo, trabajan en equipo y son perseverantes.

¿Dónde encontrar más información?

En la página web www.lifecenter.com.mx los interesados accederán a información acerca del Programa, así como las fechas de los próximos talleres para adultos; o bien, si así lo prefieren, pueden solicitar datos al correo info@lifecenter.com.mx ♥

Futurismo

En pro del sector turístico



Edmundo Martínez, Julio César Martínez y José Luis Ortiz



Eduardo Rangel, Mauricio Salazar, Oscar Sánchez y Adriana Jacobo



Rebeca Cornejo, Maricela Gómez, Alexandra Martínez y Obed Arzate



Bernardo González y Ernesto Leal

Con la relevante presencia y exposiciones del licenciado Luis Treviño Chapa, Director General de la Corporación para el Desarrollo Turístico de Nuevo León; licenciado Ian Armstrong, Asesor Ejecutivo del C. Gobernador para el Plan de Desarrollo Estatal, y doctor Bernardo González Arichiaga, Director de la EGAP, se efectuó el Foro de Planeación Turística para Nuevo León, el día 25 de febrero.

En el evento se analizaron temas como el turismo sustentable, el fortalecimiento del turismo urbano, las empresas de vanguardia y la infraestructura turística, entre otros de igual importancia.♥



Luis Treviño Chapa



Ian Armstrong, Jackeline Arzos, Othón Ruiz, Luis Treviño y Bernardo González

El juego perfecto

Premier cinematográfica

La película *El juego perfecto*, fue presentada el sábado 21 de marzo. El filme es la primera adaptación norteamericana que narra la proeza realizada por el equipo de las Ligas Pequeñas de Monterrey al ganar el Campeonato Mundial de Beisbol en 1957.

Entre los asistentes estuvieron el director William Dear, el escritor W. William Winokur y el productor Carlos Bremer, así como parte del elenco que incluye a Cheech Marín, Moisés Arias, Jake T. Austin, Jansen Panettiere, Ryan Ochoa y Patricia Manterola; además del manager del equipo César Faz y algunos jugadores como Ángel Macías, Pepe Maiz y Enrique Suárez.♥



Fernando Larrázabal, Carlos Bremer, Greta Salinas de Medina, Ángel Macías, Jake T. Austin, Paty Manterola y César Faz



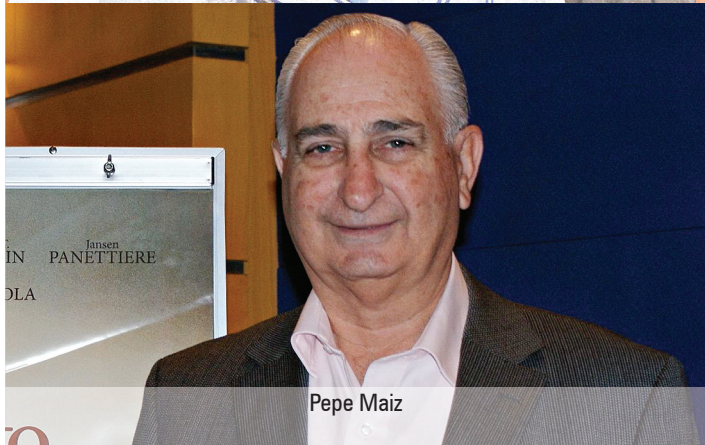
Moisés Arias, Adal Ramones, Ryan Ochoa, Carlos Bremer, Jansen Panettiere y Jake T. Austin



Greta Salinas de Medina



Miguel Alemán



Pepe Maiz



Arturo Villarreal y Carlos Bremer



Ariel Cruz y Gerson Chávez



Gregorio Canales



Rodolfo Páez, Gibrán Marceau y Eduardo Elizondo



Cristina Herrera de del Río y Juan Ramón del Río

Raigosa Consultores

Celebrando cinco años de trayectoria

El despacho de abogados Raigosa Consultores, SA de CV festejó su quinto aniversario el pasado 24 de febrero, en compañía de amigos, familiares y clientes.

En la fiesta que se llevó a cabo en el Salón Panorámico del Club Industrial hubo aproximadamente 140 invitados, que tuvieron la oportunidad de felicitar a Juan Pablo Raigosa y Saúl Villegas, socios del bufete.♥



Olga Orozco, Saúl Villegas, Juan Pablo Raigosa, Elena García, Cristina Herrera, Ana López, Ana Laura Baca, Jessica Solís, Irene Lozano y Gilberto Solano



Jorge Mafud García y Patricio Galván Salinas

RESUMEN DE MARZO



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



12

alfa

13



14



15

- 1. Un juez español aseguró que hay indicios de "cooperación" entre el Gobierno de Hugo Chávez y la alianza FARC-ETA • 2. El terremoto de 8.8 grados Richter que sacudió a Chile, movió el eje terrestre • 3. Carlos Slim se sitúa como el hombre más rico del mundo • 4. En Turquía se registró un terremoto de 6.6 grados Richter • 5. Minutos antes de que el Presidente electo de Chile, Sebastián Piñera, asumiera el poder, hubo fuertes réplicas sísmicas en el país andino • 6. Barack Obama se declaró indignado por el asesinato de tres personas vinculadas al consulado estadounidense en Ciudad Juárez • 7. Los coordinadores del PAN, PRI y PRD en el Senado evitarán que los procesos electorales frenen la reforma política • 8. César Nava aseguró que no volverá a pedir licencia para ausentarse de su labor legislativa • 9. La Suprema Corte de Justicia de la Nación asignó responsabilidades por igual a funcionarios federales, estatales y municipales en el caso de la guardería ABC • 10. El Gobierno Federal aumentó 16% sus ingresos por impuestos y petróleo • 11. Enrique Peña Nieto confirmó que PAN y PRI firmaron un acuerdo para evitar las alianzas contra el tricolor en las próximas elecciones • 12. Felipe Calderón afirmó que se invertirán cinco mil millones de pesos en la Refinería Bicentenario • 13. Álvaro Fernández Garza fue nombrado nuevo Director de Grupo Alfa • 14. Estudiantes de diferentes universidades en Monterrey rindieron homenaje a los alumnos del ITESM muertos en la balacera ocurrida el viernes 19 de marzo • 15. Cemex emitió 500 millones de dólares en deuda convertible



EDOX

Maître Horloger - Les Genevez
depuis 1884



GHIBERTI 
arte milenario ®

GALERIAS VALLE ORIENTE
Tel: 8486-0303

PLAZA FIESTA SAN AGUSTIN
Tel: 8368-4811

PLAZA FIESTA ANAHUAC
Tel: 8332-2644

www.ghiberti.com.mx
info@ghiberti.com.mx



LA CASTELLANA

PRESTIGIO EN VINOS DESDE 1936

• Jamón Serrano Español • Chorizo Español • Lomo Ibérico • Salami Italiano • Quesos • Bacalao • Boquerones

• Vinos Tintos • Vinos Blancos • Vinos Espumosos • Licores • Aperitivos • Digestivos



• Angulas • Ostiones • Mejillones • Anchoas • Caviar • Pates • Aceitunas Rellenas

• Baguette Artesanal • Aceite Español • Paelleras • Accesorios • Cursos de Catas y mas...

Calzada del Valle 390 Ote. Local 1
Plaza Las Villas Col. del Valle
Tel. 8400.5331
www.lacastellana.com



