



EL EMPRESARIO

NUEVOS SOCIOS

Francisco Padilla Fajardo.
Luis Manuel Guerrero.

LÍNEAS DE ACCIÓN DE EYD

Ignacio Baeza.

NUESTROS ANALISTAS

Recomiendan qué hacer
en lo financiero, medicina,
recursos humanos
y comunicación.

Eduardo Caccia

ANTROPOLOGÍA del NEGOCIO

Las marcas más poderosas del mundo no venden lo que hacen,
sino lo que significan y por eso logran construir vínculos duraderos
con sus clientes.



INVERTI

Consultoría inmobiliaria 360° para maximizar tu rentabilidad.

Con más de 30 años de trayectoria y un modelo 360° que integra consultoría, gestión, realestate, capital y desarrollo, Inverti ofrece asesoría personalizada para maximizar tu rentabilidad y brindar tranquilidad en cada etapa de tu proyecto inmobiliario.

**¡Contáctanos hoy
y asegura el éxito de tu
inversión!**



www.inverti.com.mx

Av. Universidad 1011, Corporativo Aleden,
CP.45110. Zapopan, Jal. Piso 5, Oficina 504.

Tel. 33 3817 0656



LIDERAR CON INTELIGENCIA, CON SENSIBILIDAD Y CON VISIÓN A LARGO PLAZO

Es un enorme honor para mí, darles la bienvenida a ésta comida del mes de julio, la primera de este nuevo periodo 2025-2026 que tengo el privilegio de encabezar como presidente.

Esta nueva etapa representa una oportunidad para renovar ideas, fortalecer vínculos y continuar posicionando a Empresarios y Dirigentes como un espacio plural, dinámico y propositivo.

Y no podríamos tener un mejor inicio que el de hoy.

Me complace enormemente presentar y darle la más cordial bienvenida a nuestro invitado y orador principal, Eduardo Caccia, a quien muchos de ustedes ya conocen por su brillante trayectoria como analista social, estratega de marcas y profundo observador de los cambios culturales y de comportamiento que están transformando nuestra manera de hacer empresa, de liderar y de vivir.

Eduardo no solo tiene una gran capacidad de análisis, sino también el don de provocar reflexión.

Les comparto que después de compartir una muy grata tarde de charla con él, me sorprendió su habilidad, sencillez y profundidad, para dejarte

con muchas buenas reflexiones. Su capacidad para conectar ideas con realidades, y provocar pensamiento desde lo cotidiano, es realmente admirable.

Estoy seguro de que su mensaje de hoy será una guía valiosa para quienes buscamos liderar con inteligencia, con sensibilidad y con visión a largo plazo.

Gracias, Eduardo, por acompañarnos en este arranque tan significativo.

Y a ustedes, compañeras y compañeros, les reitero mi compromiso: este será un periodo de apertura, colaboración y evolución. Que esta comida sea solo el comienzo de nuestras secciones mensuales que inspiren, que conecten y que impulsen el cambio que todos queremos ver.

¡Gracias por estar aquí y bienvenidos a esta nueva etapa! 



**Pedro Mario
Soto Reynoso**
PRESIDENTE
DE LA ASOCIACIÓN
DE EMPRESARIOS
Y DIRIGENTES A.C.

Contenido

4

ACTUALIDADES

- CEDAT: Nuevo modelo educativo.
- Cómo mejorar tus finanzas personales.
- Lo útil de los chatbots con inteligencia artificial.

6

EDUARDO CACCIA

¿En qué negocio estás? Lo que la antropología de negocios puede hacer por tu empresa.

10

FRANCISCO PADILLA FAJARDO

México con retos económicos pero con futuro prometedor.

11

LUIS GUERRERO

Líder del Grupo Bamayacc Aportará experiencia heredada y visión de futuro.

12

MÁS FORTALECIDOS Y UNIDOS

14

HERMÁN LÓPEZ

Los seguros son la certidumbre en tiempos complejos.

15

IGNACIO BAEZA

Por una mayor integración generacional.

16

ITESO

Características excluyentes de la vivienda en Zapopan, San Pedro Garza y Ciudad de México.

18

TIP'S EMPRESARIALES

- Miguel González.
- Manuel Muro.
- Dr. Martín López.
- José Carlos Nova.
- Mario Rizo.
- Ignacio Ramírez.

20

DR. HUGO DE LA ROSA

La importancia de prevenir el cáncer de prostata.

RAÚL RAFAEL CARREÓN

JAVIER RAMOS
Los tabúes en la enfermedad del hombre.

22

ENTRE AMIGOS

Reunión que se caracterizó por la camaradería buen humor y un buffet mexicano delicioso.

24

EL RINCÓN DEL CHEF

La combinación perfecta de la cocina de Vietnam Tailandia.

DIRECTORIO

COMITÉ EDITORIAL AGOSTO 2025

MANUEL MURO ARROYO
Director de revista y página WEB

PEDRO SOTO REYNOSO
SALVADOR BUCIO ROMERO
Sub dirección de revista

ROBERTO MORÁN QUIROZ
Asesor externo

ROSARIO BAREÑO DOMINGUEZ
Director Editorial

LIC. MIGUEL GONZÁLEZ
Redacción y estilo

RICARDO RENDÓN
Dirección de Arte

ZAIRA MARIELA GUTIERREZ VEGA
Coordinadora

ALEJANDRO CHÁVEZ
Diseño WEB

LUIS FRANCISCO RODRIGUEZ JIMENEZ
Fotografía

PEDRO SOTO REYNOSO
SALVADOR BUCIO ROMERO
LIC. MIGUEL GONZÁLEZ
Ventas

CONSEJO DIRECTIVO 2025-2026

LIC. PEDRO MARIO SOTO REYNOSO
Presidente

C.P. HÉCTOR ORTIZ ORNELAS
Vicepresidente

ING. IGNACIO BAEZA RAMOS
Secretario

LIC. JOSÉ RODOLFO DEL MONTE CESEÑA
Tesorero

LIC. JOSÉ SANTOS MEDINA BRAMBILA
Comisario

LIC. MANUEL MURO ARROYO
Vocal

LIC. ALFREDO MACÍAS GARCÍA
Vocal

ING. JOSÉ TRINIDAD GÓMEZ V.
Vocal

LIC. EFRAÍN BARBA TAPIA
Vocal

LIC. JORGE ENRIQUE GONZÁLEZ P.
Vocal

SR. LEONARDO PLASCENCIA E.
Vocal

LIC. FERNANDO MESTRE MADERA
Asesor

ING. JAIME MANUEL VALDEZ S.
Coordinador de ex presidentes

LIC. ALFONSO RAMÍREZ Y LIC. JESÚS NAVARRO JR.
Comisión de Jóvenes Empresarios



EMPRESARIOS Y DIRIGENTES, A.C.

© 2025 El Empresario. Todos los derechos reservados. Impresa en Global Print en Guadalajara, Jalisco. Agosto 2025.

GlobalPrint
IMPRESA & PUBLICIDAD



Headhunting



Maquila de Nómina



Servicios Especializados



Reclutamiento de personal



Auditoria Laboral



Asesoría laboral



Helpline

SOMOS UNA FIRMA
CON MÁS DE 40 AÑOS
DE EXPERIENCIA
EN RECURSOS HUMANOS

SERH

SOLUCIONES EFECTIVAS EN RECURSOS HUMANOS.



ENCUÉTRANOS:

 serhgdl.com.mx

 33 1780 0684

 SERH

 SERH



PLACENCIA
muebles

MI CASA MI MUNDO



PATRIA | FEDERALISMO
LÓPEZ MATEOS | URBAN CD. DEL SOL

     placenciamuebles.com

ACTUALIDADES

MEJORA TUS FINANZAS PERSONALES

Tomar buenas decisiones con el manejo de nuestro dinero hoy en día es necesario. Vivir con tranquilidad financiera va más allá de los ingresos que se perciben mes a mes, depende también de las decisiones que tomamos para ese dinero. Hoy, más que nunca, aprender a administrar los recursos, ahorrar de forma constante e invertir con inteligencia son prácticas que permiten construir estabilidad, cumplir metas personales y protegerse ante situaciones imprevistas.

A pesar de los avances en educación financiera, todavía hay grandes retos. Según la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2024, el 63% de la población adulta

mexicana afirma tener algún tipo de ahorro, pero en muchos casos se trata de métodos informales o de muy bajo rendimiento. Por otro lado, 10.6 millones de personas abrieron una cuenta con fines de ahorro en una institución financiera formal, lo que marca una tendencia creciente hacia prácticas más seguras. Esto refleja un cambio positivo hacia una mayor conciencia financiera, aunque aún persiste el reto de fomentar la inversión como siguiente paso.

Una manera práctica de empezar a mejorar nuestras finanzas personales es mediante la regla 50-30-20, una técnica sencilla para administrar el dinero que consiste en dividir los ingresos netos mensuales en tres partes: el 50% para cubrir necesidades básicas como alimentación, vivienda o transporte; el 30% para gastos personales o prescindibles como salidas o entretenimiento; y el 20% restante destinado al ahorro.



“El primer paso para tener un futuro financiero sólido es el ahorro. Pero el segundo, igual de importante, es aprender a invertir ese dinero de forma inteligente. En Crediclub, creemos que la inversión no debe ser exclusiva de expertos o grandes capitales. Por eso desarrollamos productos accesibles, seguros y con buenos rendimientos, pensados para todos los mexicanos que desean que su dinero crezca sin complicaciones ni riesgos innecesarios”, afirmó Ana Sofía Moya, directora de ahorro e inversiones de Crediclub. 



EL CEDAT: NUEVO MODELO EDUCATIVO ESTIMULA LA INTELIGENCIA Y EL TALENTO DE LOS NIÑOS

Con el fin de atender a niños y adolescentes que quieran estimular sus capacidades intelectuales mediante un modelo psicoeducativo diferenciado, el Centro de Atención al Talento (CEDAT), uno de los organismos más grandes del mundo en diagnóstico y atención psicoeducativa de niños sobredotados, anunció que próximamente abrirá sus puertas en la ciudad de Houston.

Se trata del Programa de Potenciación Intelectual, un modelo psicoeducativo desarrollado por una de las mentes más brillantes del mundo: el Dr. Andrew Almazán Anaya.

El programa fue desarrollado por egresados de Harvard, Yale, Cambridge, Oxford, entre otras universidades.

El programa fue instaurado en el Centro de Atención al Talento de la Ciudad de México para detectar y dar seguimiento psicoeducativo a niños genio y ahora está disponible en Houston.

Está destinado para alumnos de alto rendimiento académico y que buscan alternativas a los de sistemas tradicionales, debido a que cuenta con programas de tiempo completo o parcial También aplica para familias que practican el HomeSchool y comunidades latinas.

Será en el CEDAT Houston. Lo anterior se dio a conocer en una rueda prensa a la que asistieron medios de comunicación de esta zona de Texas. 

CRECE EL USO DEL MARKETING CONVERSACIONAL



En México, el 67% de las empresas usa herramientas de marketing conversacional como chatbots con inteligencia artificial, y el 57% destina entre 10% y 20% de su presupuesto de marketing a estas soluciones, de acuerdo con un estudio del Departamento de Marketing y Análisis del Tecnológico de Monterrey. Esto refleja el valor que tiene la conversación para los negocios que buscan entablar una relación con sus consumidores.

Sin embargo, mientras la tecnología avanza, muchas marcas enfrentan el reto de mantener la conexión humana y de tener conversaciones digitales relevantes y útiles.

En este contexto nace TrendValue, que busca llevar el marketing conversacional más allá de los chats y convertirlo en experiencias reales de compra que impacten el negocio y eleven la satisfacción del cliente.

“Así como hace 20 años las marcas aprendieron a ser Sociales con el desarrollo de las Redes, ahora deberán aprender a ser Conversacionales en la era de la IA. Mientras muchos se enfocan en vender automatización, nosotros ayudamos a las marcas a crear conversaciones estratégicas que construyen afinidad y propósito. No competimos por atención, rediseñamos la forma en que las empresas

se conectan con sus clientes”, explica Zeus Portillo, CEO y fundador de TrendValue.

Para entender el impacto del marketing conversacional está este ejemplo sencillo y real: compras un auto y no quieres leer un manual de cientos de páginas. Si quieres saber a qué presión deben estar las llantas al revisarlas, solo le envías un mensaje por WhatsApp al auto y obtienes la respuesta al instante. 



CONVIÉRTETE EN EL PRODUCTOR DE TU PROPIA ENERGÍA Y REDUCE LA FACTURA DE ELECTRICIDAD HASTA EN UN 98%

| www.vivesolar.com | (33) 3898 2150 | cotizacion@vivesolar.com

Eduardo Caccia

Especialista en

Antropología de Negocios.

RETA A PENSAR MÁS ALLÁ DEL PRODUCTO, “¿EN QUÉ NEGOCIO ESTÁS?”

“Las empresas más exitosas no venden lo que hacen, sino lo que significan”, esto es lo que hace Antropología.

POR: ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ / FOTOS: LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ

Con una conferencia dinámica, provocadora e inspiradora, el especialista en antropología de negocios Eduardo Caccia ofreció a los miembros de Empresarios y Dirigentes A.C. (EYD) una experiencia única que puso a analizar la manera en que muchas empresas conciben su actividad comercial.

Durante la charla titulada “¿En qué negocio estás?: Lo que la antropología de negocios puede hacer por tu empresa”, Caccia llevó a los asistentes a reflexionar sobre el verdadero valor de su negocio, más allá de lo evidente. Su mensaje fue claro: “Las empresas más exitosas del mundo no venden lo

que hacen, sino lo que significan.”

Un viaje por la mirada cultural del consumidor

Apoiado en marcos conceptuales accesibles y ejemplos memorables, Caccia mostró cómo las marcas poderosas no construyen su fuerza en el producto, sino en los significados culturales que activan en la mente del consumidor.

Con ejercicios visuales e interacción constante con los asistentes, desarmó las nociones tradicionales del consumo: “El acto de compra no se basa sólo en tener dinero, sino en si el producto se inserta en mi vida, en mi cultura, en mi realidad cotidiana.”



Mostró cómo una silla ejecutiva puede surgir no de una oficina, sino de la observación de una hamaca tejida con palma. Cómo una simple taza en un puesto callejero puede revelar el código cultural de un segmento. Cómo un cereal puede fracasar en venderse si no llena el estómago... aunque tenga la mejor campaña de marketing.

Caccia explicó cómo el contexto moldea la percepción del valor, y cómo la antropología aplicada ayuda a descubrir esas capas invisibles que determinan decisiones de compra. Desde la importancia de “poner un precio feo” junto a uno atractivo, hasta el papel de los códigos culturales en el diseño, el branding y la fidelidad del cliente.

“Ver más es detectar más oportunidades. Expandir la visión es expandir el negocio.”

Con 25 años de experiencia en la aplicación de la antropología al mundo corporativo, Caccia y su equipo han desarrollado una metodología que busca transformar la forma en que las organizaciones observan su entorno y a sí mismas.

No sólo ofreció herramientas, sino un cambio de paradigma. “Van a repensar lo pensado y pensar lo no pensado”, dijo a los asistentes. Y cumplió.

Con una narrativa poderosa, Eduardo Caccia logró que los empresarios salieran con más preguntas que respuestas... y con una nueva forma de mirar su negocio.



SEMBLANZA

- Fundador de Mindcode, consultoría en antropología de negocios. Su metodología ha mejorado resultados para varias de las empresas de la lista Fortune 500.
- Es conferencista internacional y consejero consultivo para varias organizaciones.
- Ha sido profesor en la Universidad Panamericana y miembro de la Oficina de Educación Corporativa y Profesional de la Universidad de San Diego, California en Estados Unidos.
- Ha publicado en Expansión, El País, Harvard Business Deusto y Grupo Reforma, donde acumula más de mil artículos en su columna dominical a través de la que invita a la reflexión.

APOYO A AFECTADOS EN LA MARTINICA

A raíz de las fuertes tormentas que se registraron en semanas pasadas en la Zona Metropolitana de Guadalajara, principalmente en colonia La Martinica en Zapopan, donde se registraron pérdidas humanas, materiales, casas, menaje y vehículos, la Asociación de Empresarios y Dirigentes A. C., se solidarizó con la población afectada lo hicieron con apoyos en especie y en efectivo y para ello se organizó un comité que recibió todos estos recursos que fueron entregados de forma directa a los afectados.

PRESENTE EN LOS MEJORES EVENTOS

Fernando Castillo, representante de Casa Cuervo realizó una breve presentación de los diferentes productos que tiene la empresa.

El portafolio que mostró de las diferentes bebidas fue amplio para todos los eventos.



El presidente de EYD Pedro Mario Soto Reynoso tras darle la bienvenida y agradecerle su participación dijo: “Eduardo Caccia, a quien muchos de ustedes ya conocen por su brillante trayectoria como analista social, estratega de marcas y profundo observador de los cambios culturales y de comportamiento que están transformando nuestra manera de hacer empresa, de liderar y de vivir. No solo tiene una gran capacidad de análisis, sino también el don de provocar reflexión. Me sorprendió su habilidad, sencillez y profundidad, para dejarte con muchas buenas reflexiones. Su capacidad para conectar ideas con realidades, y provocar pensamiento desde lo cotidiano, es realmente admirable. Estoy seguro de que será una guía valiosa para quienes buscamos liderar con inteligencia, con sensibilidad y con visión a largo plazo”. 



MOVIENDO TU MUNDO

EL **CALOR** NO ESPERA,
EL CONFORT ES AHORA

AIRES ACONDICIONADOS

En Marketplace
En Tienda
En Línea
evans.com.mx

Evans México
Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, LinkedIn icons

Hasta 12 MSI
Compra en línea y recoge en Tienda
Consulta términos y condiciones

evans.com.mx

Francisco Padilla Fajardo

ESPERANZA DE UN MÉXICO MÁS PROGRESISTA Y PREPARADO

Director de la empresa Proyectos de México, fundada por su padre hace más de 40 años quien fuera pionero y fundador de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Guadalajara.

POR: ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ
FOTOS: LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ

Aunque reconoce que actualmente el mercado enfrenta retos económicos, el empresario Francisco Javier Padilla Fajardo mantiene la esperanza y la visión de un México más progresista y educado, impulsado por nuevas generaciones mejor preparadas y con mayor ánimo para seguir adelante.

Como nuevo socio de la Asociación de Empresarios y Dirigentes A.C, el Director de Proyectos de México, expresó su orgullo y gratitud por pertenecer a este grupo de empresarios y amigos.

“Es motivo de mucho orgullo, aliento y frescura empresarial conocer a personas con tanta experiencia, éxito y una calidad humana extraordinaria. Aprecio mucho la camaradería de los equipos y me siento muy honrado de estar aquí”, señaló contento tras rendir protesta como nuevo integrante.

La Dirección de Proyectos de México, con sede en Ciudad de México y el



Estado de Nayarit, cuenta con casi 40 años de experiencia en el desarrollo de obras de infraestructura, telecomunicaciones, energía y proyectos inmobiliarios, incluyendo fraccionamientos, venta de terrenos y parques industriales. Fundada por su padre, el ingeniero Ramón Padilla Sánchez —pionero y fundador de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Guadalajara --, la empresa inició en el sector agrícola antes de expandirse al ámbito de la construcción y el desarrollo inmobiliario.

Hay mucho carisma en la Asociación, comentó al decir que viene de una familia grande, es el décimo de 12 hermanos. Por lo que reitero: “Me siento muy honrado de pertenecer, agradecido y muy emocionado de estar con ustedes”.

Le llama la atención la camaradería que se respira, conoce a la gran mayoría de los socios. 

Luis Manuel Guerrero

EMPRESARIO JOVEN CON RAÍCES FIRMES

Tercera generación del Grupo Bamayacc, se suma a la Asociación de Empresarios y Dirigentes A.C. con el compromiso de sumar, aportar y compartir

POR: ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ
FOTOS: LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ



Con más de 50 años de trayectoria en el sector de las refacciones para servicio pesado, el Grupo Bamayacc tiene fuerte presencia en el mercado y su Director General el empresario Luis Manuel Guerrero Bermúdez, se integró como nuevo miembro de la Asociación de Empresarios y Dirigentes A.C.

“Estoy muy contento de pertenecer a esta asociación y espero poder aportar algo positivo, que seguro estoy así será”, expresó con entusiasmo durante su toma de protesta, acompañado por empresarios y miembros que celebraron su incorporación.

El empresario representa la tercera generación al frente del Grupo Bamayacc, empresa fundada hace 56 años por su abuelo. Su padre continuó con la visión del negocio y, desde hace cuatro años, él asumió la dirección general. “Desde niño acompañaba a mi papá al trabajo y comencé

a involucrarme. Más adelante estudié Mercadotecnia y llevo más de 15 años dedicado de lleno a la empresa”, compartió.

El Grupo Bamayacc se especializa en la venta de refacciones para camiones, maquinaria e industria pesada. Con presencia fuerte en Guadalajara y cobertura en todo el occidente del país, a través de su división de mayoreo, la empresa ha demostrado resiliencia incluso en momentos difíciles. Durante la pandemia, su segmento no solo se mantuvo, sino que creció, dado que el transporte de carga no se detuvo.

Además de comercializar productos nacionales, el grupo importa directamente de China, donde desarrollaron su propia línea de marca llamada Duty Break, especializada en refacciones para camión.

Un empresario joven con raíces firme. La decisión de integrarse de manera formal a la asociación no fue repentina. E







Herman López

DESAFIANTE PERO LLENO DE OPORTUNIDADES EL SECTOR DE SEGUROS

Promotor nacional, asegura que este ámbito sigue siendo fundamental para brindar estabilidad en tiempos inciertos

POR: ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ
FOTOS: LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ

Con una trayectoria de más de 18 años en el sector de seguros y fianzas, el empresario Herman López se ha consolidado como un actor relevante a nivel nacional. Actualmente lidera una red de más de 100 agentes distribuidos en toda la República Mexicana, con oficinas en ciudades clave como Guadalajara, Mérida, Cancún, Playa del Carmen y Puerto Vallarta.

Durante una charla con la Asociación de Empresarios y Dirigentes A.C., de la cual forma parte como socio desde hace aproximadamente tres años, el empresario compartió su visión sobre el panorama actual del sector, el cual calificó como desafiante pero lleno de oportunidades.

“En cada crisis, las personas buscan protección. Durante la pandemia, crecimos porque los seguros de vida y gastos médicos se volvieron prioritarios para muchas familias”, explicó.

Un promotor con visión integral.

Aunque reconoce que el contexto económico y empresarial es más complejo, sobre todo para grandes compañías que enfrentan incertidumbre, Herman subraya que el sector de seguros sigue siendo fundamental para brindar estabilidad en tiempos inciertos.

Desde sus inicios, su filosofía ha estado basada en rodearse de personas con gran experiencia, algo que también ha encontrado dentro de la asociación.

“Aquí he conocido a personas muy inteligentes y valiosas. He aprendido mucho y me ha servido para crecer personal y profesionalmente. Por eso también busco aportar”, comentó.

Prueba de su compromiso con la comunidad empresarial fue su apoyo como patrocinador de la conferencia de Erik Guerrero, uno de los expositores invitados el año pasado. 

Ignacio Baeza

INTEGRACIÓN GENERACIONAL Y FORMACIÓN CONTINUA

Formar comunidades empresariales sólidas, donde las empresas se conviertan en una verdadera familia y se consolide una red de apoyo y crecimiento mutuo entre sus integrantes.

Uno de los principales retos que enfrenta el nuevo Consejo Directivo es incrementar la participación activa de los socios e integrar a jóvenes empresarios con visión fresca y conocimiento de nuevas tecnologías, como inteligencia artificial, comercio digital y redes sociales. “Queremos equipos diversos, con jóvenes que traen empuje y veteranos con experiencia. Esa combinación da resultados increíbles.”

El empresario Ignacio Baeza Ramos, ingeniero en electrónica con Maestría en Mercadotecnia, Secretario del consejo directivo de la Asociación de Empresarios y Dirigentes A.C., destacó en entrevista la importancia de fortalecer la integración entre los socios y renovar el enfoque de la organización hacia la formación continua y el crecimiento con visión a futuro.

“La visión del nuevo consejo es integrar más a los agremiados, atraer conferencistas de alto nivel y generar un entorno que impulse las buenas prácticas empresariales”, señaló. En esta etapa, explicó, se dejará atrás el enfoque político, para centrar la atención en temas que realmente nutran al empresario:



economía, comercio internacional, legislación fiscal y tendencias globales.

Baeza reconoció que el entorno económico actual es complejo, con incertidumbre tanto nacional como internacional, pero subrayó que eso no debe ser obstáculo para seguir generando empleo y oportunidades de negocio. “Los empresarios ya sabemos que los ciclos vienen y van. Hay crisis, hay bonanza. Hay que adaptarnos, aprender y seguir adelante.”

Además, coincidió con el vicepresidente Héctor Ortiz Ornelas en que la prioridad es incrementar la membresía con empresarios de calidad: personas que, más allá del tamaño de sus empresas, aporten ética, visión, compromiso social y una verdadera cultura organizacional. “Buscamos empresarios y empresarias con valores, que se preocupen por su equipo, que construyan empresas donde las personas se desarrollen y crezcan.”

Baeza concluyó resaltando la importancia de formar comunidades empresariales sólidas, donde las empresas se conviertan en una verdadera familia y se consolide una red de apoyo y crecimiento mutuo entre sus integrantes.. E

DINÁMICAS EXCLUYENTES REFLEJA EL SECTOR DE LA VIVIENDA

La vivienda en los segmentos de mayor valor, particularmente en ciudades como Zapopan, San Pedro Garza García y en la Ciudad de México, eleva significativamente los promedios nacionales.

El derecho a la vivienda digna es un derecho reconocido constitucionalmente en México. No obstante, el comportamiento reciente del mercado inmobiliario urbano ha reflejado dinámicas crecientemente excluyentes. Factores como la valorización del suelo, el auge de plataformas de renta temporal y la especulación inmobiliaria

están transformando la oferta habitacional, sobre todo en zonas urbanas de alta demanda. Este boletín temático (ITESO) analiza el comportamiento del mercado de vivienda durante junio de 2025.

Los resultados muestran un mercado caracterizado por una fuerte heterogeneidad. En renta, el precio promedio nacional se ubica en \$31,783 mensuales, mientras que la mediana es de \$22,700. En venta, el precio promedio alcanza \$4.29 millones, con una mediana de \$3.05 millones. 

Descarga boletines del ITESO



N13 Boletín de Análisis Económico Escuela de Negocios ITESO Q1 julio 2025 1



N14 Boletín de Análisis Económico Escuela de Negocios ITESO Q2 julio 2025

SOTO & REYNOSO
CORPORATIVO INMOBILIARIO

DISFRUTA TU PATRIMONIO
VENTA . RENTA . ADMINISTRACIÓN
Nosotros nos encargamos de tus inmuebles

23 AÑOS
DE EXPERIENCIA

Florencia 2636, Colonia Providencia
C.P. 44630, Guadalajara
www.sotoyreynoso.com

☎ 33 3630 5211
☎ 33 1445 2612
☎ 33 3574 8051

MORO STUDIO

ARQUITECTOS

ESPECIALISTAS EN ARQUITECTURA RESIDENCIAL

DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN LLAVE EN MANO



www.morostudio.mx | +52 564 2767982

@morostudio

Transforma tu forma de comunicarte y lleva tu empresa al **siguiente nivel.**

Inspiramos, guiamos y preparamos a líderes que **impactan.**





Escanea para más información

mmuro@nohablescomunica.com

+52 33 2427 2516




Soto y Varela®

ADMINISTRACION DE INMUEBLES, S.C.

ASESOR PATRIMONIAL FINANCIERO INMOBILIARIO

- Administramos sus propiedades con seguridad jurídica
- Pagamos sus rentas puntuales
- Departamento de compra-venta de Inmuebles

50 ANIVERSARIO

Lic. Pedro Mario Soto y Varela
 Av. Providencia No. 2630
 Col. Providencia, Guadalajara, Jal.
 Tel. 3817 1251 / 52 y 53
 Cel. 33 1744 2694

pedro@sotoyvarela.com.mx
 www.sotoyvarela.com.mx



PEGAMENTOS / SELLADORES

Lateral Periférico Sur 1745
 Col. Las Alamedas,
 C.P. 45079
 Zapopan, Jal.
 Tels. 33 1578 2655
 33 1894 9866



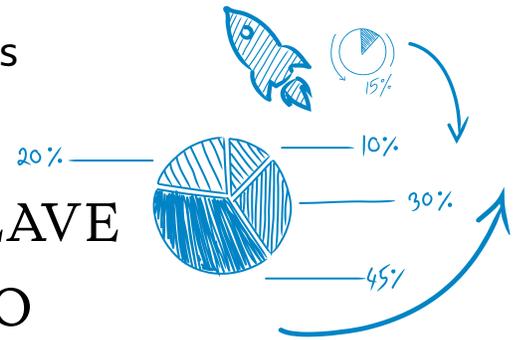
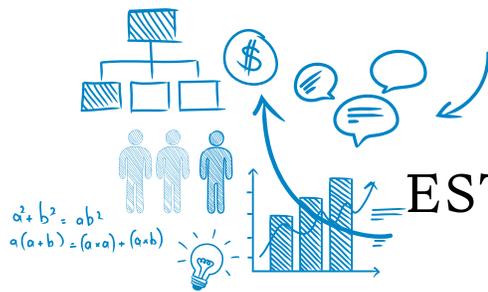
Todas las soluciones en pegamentos, selladores, silicones, impermeabilizantes, hidrofugantes y autoadheribles.

IMPERMEABILIZACIONES GARANTIZADAS

Calidad e Innovación en productos para la construcción.



www.ipresto.net



ESTRATEGIAS CLAVE PARA EL ÉXITO



CÁNCER COLORRECTAL: LA AMENAZA SILENCIOSA

Por: Dr. Martín López Rodríguez
Dr. Arturo Godoy Rubio
Andrea López Clinton MSc

El cáncer colorrectal es uno de los más comunes en el mundo y afecta al colon (intestino grueso) o al recto. Puede prevenirse y tratarse con altas tasas de éxito si se detecta a tiempo. Sin embargo, cerca del 80% de los casos se diagnostican en etapas avanzadas, cuando el tratamiento es más costoso, más complejo y con menor pronóstico. La prevención es más efectiva cuando inicia con un primer filtro: pruebas simples como el examen inmunológico de sangre oculta en heces (FIT) —realizado a partir de una muestra en laboratorio— y, en caso de resultado positivo, avanzar a estudios más completos como la colonoscopia. Este proceso permite identificar lesiones tempranas sin esperar a que aparezcan síntomas y con la ventaja de intervenir a tiempo.

ARTÍCULOS COMPLETOS.
LECTURA DE 3 MINUTOS



INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Por: Ignacio Ramírez,
CEO Inverti.

El marco regulatorio actual, aplicable al proceso de obtención de permisos en Jalisco está compuesto por diversas normativas que abarcan reglamentos municipales, estatales y federales. Un proyecto inmobiliario, genera un impacto social, económico y urbano que puede modificar en más de un sentido, la calidad de vida de una región y sociedad, de aquí la razón de que los organismos encargados de autorizar o negar el permiso de realizarlo, deben estar alineados y con un sentido de bien mayor priorizado.

Entre los permisos más comunes que un proyecto implica, se encuentran los relacionados con uso de suelo, impacto urbano, impacto ambiental, factibilidades de servicios, licencias de construcción y dictámenes técnicos.



IMPULSANDO LA COMPETITIVIDAD DESDE LA GERENCIA

Por Mtro. José Carlos Nova Sánchez

De acuerdo con estudios gerenciales, la efectividad de los equipos y la productividad empresarial dependen directamente de cómo las organizaciones identifican y asignan los talentos de sus colaboradores. Henry Mintzberg destaca que la gerencia implica coordinar personas y recursos eficazmente para lograr objetivos claros. No obstante, estudios de Gallup (2015) revelan que el 82% de los gerentes son promovidos por desempeño técnico, sin una formación adecuada en liderazgo o gestión.

Este fenómeno, conocido como "la brecha del gerente", impacta directamente la competitividad organizacional. Según investigaciones de Zenger y Folkman (2012), gerentes sin una capacitación adecuada pueden reducir la productividad hasta en un 40%.





CUANDO EL FUNDADOR SE CONVIERTE EN SU PROPIO LÍMITE

POR: C.P.C. Y M.I.
JOSÉ MARIO RIZO RIVAS

En muchas empresas familiares, el mayor obstáculo para evolucionar no es el mercado, la competencia ni la falta de talento. Es el propio fundador. No por falta de visión, sino por la rigidez de sus creencias. Las ideas no cuestionadas pueden convertirse en muros invisibles que frenan el crecimiento, y cómo derribarlos puede ser el acto más valiente —y necesario— para liberar el verdadero legado.

El fundador y su laberinto invisible
 Muchos fundadores de empresas familiares levantaron sus negocios con esfuerzo, intuición y sacrificio. Pero lo que fue su mayor fortaleza en los inicios —el control, la perseverancia, la centralización— puede transformarse en su mayor debilidad al momento de crecer, innovar o ceder el mando.



ENTREVISTA AL NUEVO EMPLEADO

Por: Lic. Miguel González Coronado
 Grupo SERH

En nuestras empresas el área de Capital Humano, tiene la gran responsabilidad de dar seguimiento al personal que se contrata, en su primer día de trabajo.

El primer día de labores es crucial para asegurar la integración del nuevo empleado en nuestra empresa. El poder llevar a cabo una entrevista de 10 o 15 minutos al finalizar la jornada en el primer día de labores, por parte del área de Capital Humano, es de suma importancia, para poder conocer cómo se sintió el empleado en su primer día de labores.

El conocer de manera inmediata, una serie de información le servirá para poder tomar decisiones y poder corregir alguna situación que obviamos y que creemos que se está llevando a cabo de manera correcta.



¿TE ESTÁS COMUNICANDO BIEN CON LA IA?

Por Manuel Muro , Experto en oratoria moderna y comunicación estratégica

En los negocios, sabemos que lo que dices importa... pero cómo lo dices puede cambiarlo todo. Y hoy, con la irrupción de la Inteligencia Artificial (IA) como herramienta de trabajo, esta verdad es más vigente que nunca.

La IA, como ChatGPT y otras plataformas, puede ayudarte a resolver problemas, generar ideas y tomar decisiones. Pero hay algo que muchos empresarios no han entendido todavía: la calidad de tus preguntas define la calidad de tus respuestas.

El error más común: esperar que la IA adivine. Muchos creen que basta con “pedir algo” para obtener un resultado perfecto. Sin embargo, la IA funciona como cualquier colaborador: si tu instrucción es confusa, incompleta o ambigua, el resultado será igual.



Doctor Hugo de la Rosa Barrera

Urge fomentar la prevención

El cáncer de próstata es el más mortal en México



POR: ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ / FOTOS: LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ

“ El cáncer de próstata, es el que más individuos mata en nuestra sociedad, incluso más que el cáncer de mama, el cervical uterino o el de pulmón”, señaló el doctor Hugo de la Rosa Barrera, médico militar retirado y especialista en urología oncológica, durante la conferencia dirigida a empresarios para concientizar sobre la importancia de la detección oportuna de esta enfermedad, que es más frecuente y con mayor mortalidad entre los hombres en México.

Durante su intervención, el urólogo oncológico subrayó que la falta de cultura preventiva y los tabúes asociados a los exámenes médicos han contribuido al aumento de casos y muertes.

De la Rosa destacó que el primer acercamiento de los hombres con el urólogo debe ser a los 40 años. Si los resultados son normales, las revisiones pueden espaciarse hasta los 45 y luego a los 50, pero a partir de esa edad se deben realizar anualmente. Sin embargo, alertó que los casos se están presentando cada vez en edades más tempranas, lo que obliga a iniciar la vigilancia antes.

“La incidencia está creciendo exponencialmente en el país. Tiene que ver con el estilo de vida, la alimentación y la falta de ejercicio. Por eso es vital modificar hábitos desde edades tempranas”, enfatizó.

El especialista reconoció la apertura del sector empresarial para recibir este tipo de pláticas, a pesar del lenguaje técnico del tema. ■



¿Necesita mejores respuestas? Nosotros empezamos con mejores preguntas

Las soluciones que necesita no vienen preestablecidas. Se requiere de un enfoque colaborativo para profundizar y encontrar respuestas significativas. Nosotros sabemos la importancia de escuchar.

Descubrimos lo que es importante para usted y lo hacemos importante para nosotros.
Eso hace toda la diferencia.

Audit | Tax | Advisory grantthornton.mx (33) 3817 4480

© Salles Sainz Grant Thornton S.C. es una firma miembro de Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL y sus firmas miembro no forman una sociedad internacional, los servicios son prestados por las firmas miembros. GTIL y sus firmas miembro no se representan ni obligan entre sí y no son responsables de los actos u omisiones de los demás.



FORTALECEN LAZOS DE AMISTAD EN MEDIO DEL BOSQUE

El empresario **Jorge Gonzalez** fue el anfitrión de la comida para todos los socios donde reinó la camaradería, el buen humor y un buffet con lo mejor de la cocina mexicana.



POR: ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ / FOTOS: LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ

En esta ocasión el empresario Jorge González fue anfitrión de la comida Entre Amigos, celebrada en un ambiente relajado y ameno. El encuentro tuvo lugar en una terraza con vista al bosque, un espacio perfecto donde disfrutaron de una tarde llena de camaradería acompañada de un clima agradable y de vistas majestuosas.

Los asistentes compartieron un buffet mexicano que llenó el lugar de sabores tradicionales, buena vibra y pláticas animadas. El empresario destacó que este tipo de reuniones, más informales, son una excelente oportunidad para conocerse mejor, fortalecer lazos y convivir con personas afines.

“Fue una tarde muy agradable, sin formalismos, simplemente entre amigos. Me sentí muy privilegiado de poder ofrecer el espacio y ver cómo todos se integraban. Creo que debemos impulsar más este tipo

de convivios, son muy sanos y enriquecedores”, comentó el anfitrión muy emocionado y contento que señala que tiene dos años en la Asociación de Empresarios y Dirigentes A.C y al ser miembro del Consejo Directivo se ofreció con gusto de realizar la comida Entre Amigos.

El evento reunió a 35 socios, logrando una gran participación para ser la primera edición. Con el éxito de este encuentro, Jorge González adelantó que habrá más reuniones en el futuro, buscando seguir fortaleciendo la camaradería y la amistad dentro de su círculo.

Los antojitos mexicanos de la gastronomía mexicana deleitaron los gustos de todos.

Destacó que este tipo de encuentros permiten fortalecer los lazos de amistad, lo cual resulta difícil en las sesiones comida del Consejo a la que asisten casi todas y todos los socios. **E**



EL **CALOR** NO ESPERA,
EL CONFORT ES AHORA

AIRES ACONDICIONADOS

EVANS

En Marketplace
En Tienda
En Línea
evans.com.mx

Evans México
📞 📧 📱 🌐 📺 📺 📺 📺

Hasta 12 M\$!
Compra en línea y recoge en Tienda
Consulta términos y condiciones

05/2025



Reserva
DE LA FAMILIA
Platino

EL LUJO ARTESANAL

EVITA EL EXCESO
23330020 1A2070
www.alcoholinformate.org.mx

Reserva
DE LA FAMILIA
PLATINO
ORGÁNICO



Vietnam y Tailandia en la mesa

Una fusión de frescura e intensidad.

POR ROSARIO BAREÑO DOMÍNGUEZ / FOTOS:LUIS FRANCISCO RODRÍGUEZ

La cocina del sudeste asiático es una de las más fascinantes y apreciadas en el mundo, y entre sus exponentes más destacados se encuentran la gastronomía vietnamita y la tailandesa. Aunque comparten ingredientes y técnicas tradicionales, cada una posee una identidad culinaria propia que las distingue por su sabor, preparación y filosofía.

En esta ocasión el chef Gustavo Jacob Macías Aldana del Hotel Presidente Intercontinental nos preparó platillos especiales de la cocina vietnamita que se caracteriza por su frescura y equilibrio. Utiliza abundantes hierbas aromáticas, vegetales crudos, fideos de arroz y carnes cocidas al vapor o a fuego lento. Sus platillos, como el Pho (sopa de fideos) o los rollos primavera frescos, priorizan la ligereza, el

sabor natural de los ingredientes y la armonía entre lo dulce, lo salado, lo ácido y lo umami, sin llegar a ser demasiado picante.

En contraste, la cocina tailandesa es conocida por su intensidad y la riqueza de sus sabores. Ingredientes como el chile, la leche de coco, la hierba limón, el jengibre y las pastas de curry forman parte esencial de recetas como el Pad Thai, el Tom Yum (sopa picante con camarones) o el curry verde tailandés. Cada platillo tailandés busca equilibrar en una sola preparación el picante, lo dulce, lo ácido, lo salado e incluso lo amargo.

Ambas cocinas hacen uso de productos similares —arroz, fideos, mariscos, hierbas— y valoran la estética y el balance. Vietnam se inclina hacia lo herbal y refrescante y Tailandia por sabores potentes y atrevidos. **E**

Primer Menú

ENTRADA

Rollitos vietnamitas rellenos de camarón y salteados con jengibre y ajo, un poco de zanahoria, pepino y lechuga fresca acompañados de una salsa de cacahuete.

PLATO FUERTE

Guachinango marinado con menta de albahaca, limón, vegetales salteados y una base de arroz.

POSTRE

Arroz glutinoso con leche de coco y mango.



Segundo Menú

ENTRADA

Crepas rellenas de vegetales. La crepa tiene un poco de leche de coco y cúrcuma acompañados de lechugas y una salsa de chiles.

PLATO FUERTE

Filete de res con salsa de tamarindo, ensalada germen de soya fresca con chícharo chino.

POSTRE

Helado de maracuyá.





pilot[®]
AUTOTRANSPORTES

Somos una empresa vanguardista, que cuenta con el respaldo y la experiencia de una tradición familiar, dedicada al transporte en sus diferentes ramas, siendo el transporte de carga nuestra especialidad, nuestra dedicación, trabajo en equipo, valores y tradiciones que tienen una sola finalidad, dar certeza y garantizar la entera satisfacción de las necesidades de nuestros clientes.



T U T R A N S P O R T E A L É X I T O

NUESTROS SERVICIOS:
Nacional, importación y exportación

contacto@atpilot.mx
333860 4493

MONEX

Transformamos tus finanzas internacionales con estrategias y **herramientas ágiles.**

Monex, tu socio estratégico en Divisas y Pagos Internacionales.

Contacáenos en monex.com.mx o Guadalajara 333 818 0520, otras ciudades del país 800 746 6639

