

MR *Negocios*

HERMOSILLO: BUSCANDO ÉXITO!



BUSCANDO ÉXITO
De la creatividad a los negocios exitosos

PÁG 4

BUSINESS ROOM
Información financiera para la toma de decisiones

PÁG 14

INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO
Las redes sociales impulsoras de innovación en las empresas

PÁG 8

negociosbuscandoexito.com

Ingeniero
Kurt Gerhard López Portillo

Director de Ideas Constructivas, Ideas Metalmecánicas, Mico Tecnología y Therval

CONSEJOS PARA EVITAR EL DENGUE, CHIKUNGUNYA Y ZIKA



Lava tanques
y depósitos
de agua cada
ocho días.



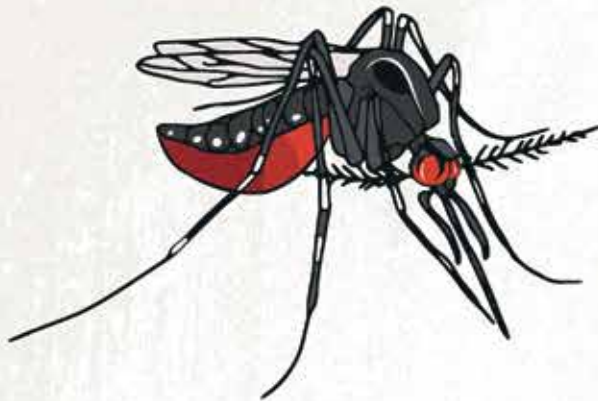
Tapa recipientes
que contengan
agua (tambos,
cubetas, cisternas,
etc.), si tienes
llantas cúbreelas
con un hule.



Voltea botellas
y cubetas que
no estén en uso.



Tira recipientes
que acumulen
agua, como
llantas usadas,
cubetas, botellas,
corcholatas.



EL mosco mata

Cuidemos a nuestra familia

#EnCasaLimpiaNoEntraElMosco



Secretaría
de Salud Pública

SONORA
UNIDOS LOGRAMOS MÁS



Anúnciense en la revista con lectores de más alto nivel...

- Su anuncio será visto por empresarios, inversionistas y altos niveles de gobierno.
- Más de **600** puntos de distribución.
- Tiraje: 4 mil revistas, certificado por el Notario Público Salvador Corral Martínez, titular de la Notaría Pública núm. 28.

Estos son algunos de los puntos donde se distribuye nuestra revista y siguen aumentando en cada edición.

Hipotecaria Multipoint
Hotel Kino
Kino Travel
Tiro Plus
ABC Capital Banco
Café Olympus, Word Space
Fashion City
Banco Inmobiliario Mexicano
Oficina CI Banco
Lor Sinergia
Abax
Notaría 101
Zurich Seguros
Neli Infratec Satelital Gps
Integra (Lgpa)
Provive
Hotel Ibis
Restaurante Kochimico
Hospital Cima
Ortopedia
Laboratorio Ramos
Dr. Walter Palma, Centro Médico
Laser Del Rio, Dr. Gustavo Muñoz
Centro Médico Del Rio, Dr. Rojas
Consultorios Médicos Cima
Pediatría Asociados
ADN Oncología
Laboratorio San José
Agencia Toyota
Agencia Suzuki
Agencia Cadillac
Automotriz Rio Sonora
Agencia Volkswagen Sonora
Agencia GMC
Metreke, Rio Sonora
McLaren, Autosalvicio
Interameric, Paseo Rio Sonora
Huesos Pet
Grease Monkey
Hotel Colonial
Restaurante Buffalo Wild Wings
Fundación Cano Vélez
Cima Proyectos
ABSA
ISAF, Inst. Sup. de Auditoria y Fin.
SIMMSA/servic.ind. y metalme.
PBS
Clinica Londres
ECN
Reacima
FORGEA
PROABES
ProAutomation
Interlog Interactiva
MICO Tecnología
Qualitey
Intugo

Coordinación de Auditoría Fiscal
Hotel Hapton Inn
Restaurant Palominos
CIPEs
Colegio de Arquitectos
Hotel City Express
Hotel Lucerna
Econollantas
Grupo Ayala Liantas
Sonora Profesional
Herrera Publicidad
Notaría 102
Clinica Maya
Clinica Centro
Evolorem
Mober
Castillo-Encinas
Restaurant El Leñador
Forense Económico
Lantimax Colosio
Empresas Heras
Restaurant Peace y Love
Liyasa, Colosio
Toyota, Colosio
Dentista, Favio Saldaña
Financiera Real 14
Ritdon Coffee
LTH Baterías, Colosio
Nutra
Bot Satellite
Restaurant Antojerías Del Centro
Restaurant Holy Cow, Colosio
Rest Applebees
Agencia Hyundai
Agencia Lincoln
Agencia Peugeot
Agencia Mazda
Universidad Vizcaya de las Amér.
Club Los Lagos
Zasshie Sushi Bar
Olympus Café, Colosio
La Legión Barbahan
Sensa Laser
Restaurant KAO
Hotel Holiday Inn Express
Muebles Luna, Colosio
Grupo Ayala Colosio Pte.
Yokohama, Quiroga
Gym Athletic Fitness
SatiParks
Restaurant Cayomango
Mr Wasch
BDH Baterías, Quiroga
Colegio de Ing. Civiles
GA Hipotecario
Grupo QAR

Restaurant Punto y Coma
Agencias Travesías Mundiales
Speedy Service
HDI Seguros
Aniza Seguros
Seguros Banorte
SIAM
Grupo Ayala Tires
Restaurant Los Arbolitos, Solid.
Laboratorio Ramos, Solidaridad
Motor Zone, Solidaridad
Inmuebles
Restaurant El Muelle
Aserta Afanzadora
Grace Spa
Ortodonticos Navarrete
Restaurant Stromboli
Café Olympus
Verón Peluquería
Casa Tabacco
Smile Company
Grease Monkey Navarrete
Seguros Atlas
Alejandro Cesaretti
Despacho Sotomayor Elias
Grupo Acir
Consult. Ginecología, Dr. Rentería
Héctor Huerta Salón
Mueblerías Nacional
Dr. Raúl Madrid Dominguez
Clinica de Ojos, Rios Peña
Agencia Autos Ford
General De Seguros
Centro de Radiología e Imagen
Felix Tonella y Gómez del Campo
Clinica BTC
Cluster Minero de Sonora
Auto Value
Super Liantas
Personal English
Águila Azteca
Grupo Diaz
Genesis Publicidad
CEDES
Asociación de Ingenieros de Mina
Zepeda Estructural
BDH Baterías, San Benito
Naca
ARBALLO & HERNÁNDEZ
Multiforma
HLS Sonora (despacho contable)
Bodega de Mismoj
Econollantas Veracruz
Tiro Tech Multiferr. Llanero
Vitecor
Circulo Iltanero, Veracruz
Aflub, Veracruz

Aseores Ballesteros
Steaks El Herradero
Meinika Navarrete
Café Olympus Navarrete
Aeroméxico Navarrete
Astrolub Navarrete
Platinum Rent a Car
Agencia Mtaubah Motors
Agencia de Viajes Sherezada
Guevara Intelectual
Frenillo PLC
Lupita Rivera
Restaurant Lovaride
Agencia Travel Time
CMIC
Interceramic
Restaurant Stromboli
Vitecor
Afluba Solidaridad
Dental Place
Restaurant Mariachismo
COPRESON
Tirmins Gold Corp.
Liga Mexicana del Pacifico
Corporativo de Norte
Intensei
Optiva Consultores
SURA Seguros
EPSA, excavaciones y proyectos
Mine SIGHT
Grupo Prodena
KOMATSU
Grupo Canoras
Hotel El Dorado
Uniformes Tacticos 5.11
Vasculación incubadoras ITH
Universidad CELUNO
Hotel Royal Palace
Hotel Santorian
Hotel San Angel
Econollantas, Quiroga
Restaurant Orange Mill
Pizza La Sierra
Hotel Holiday Inn Aeropuerto
Restaurant El Olivo
Laboratorio San José
Verón Peluquería, Quiroga
Bridgestone Liantas, Aeropuerto
Aerosevicio Guerrero
Sixt Rent a Car
Thrifty Car Rental
Hertz Rent Car
Aerom Rent a Car
Fox Rent a Car
Payless Rent Car
Avis Rent a Car
W Rent a Car

Europcar Car Rent
EBS Taxis Aeropuerto
Budget Car Rental
Módulo San Sebastián
Budget Rent a Car
Kuzzy
New Tech Machinery
Grupo México
Agencia Nissauto, Luis Encinas
UVM, Posgrados y Licenciaturas
Coordinación Est. De Seguridad
Agencia Honda
Productos Metálicos Steele
Dental Solution
Restaurant Miyako
Vertex Desarrollos
Hotel Santiago
Viajes Mercurio
Datos y Citras del Noroeste
Diseprent
Econollantas
Kaly Galerias
Hamster & SniPer
Agencia de Viajes Royal Travel
Oficinas y Más
Tapiocaria Orozco
Notaría Pública 77
Dr. Mara Floreña
Hospital San Benito
Clinica de Otorrinolaringología
Lantimax Peñafiel Norte
D'Luz
Fisiomédica
Rehabilitación Fisica Integral
Circulo Llanero Nite
Astrolub, Peñafiel Nite
Perisla MKT y Publicidad
Grupo Ayala Tires
Malpa Automotriz, Perisla
Inspectorate de México, SA de CV
ALS Laboratory Group
Distribuciones Delpac
Online World
Proveedor del Herrer
Econollantas Solidaridad
Grupo Ayala Liantas
BDH Baterías
Médica Norie
Interceramic
Carwash Tanno Lub
Empacamos Grandes Ideas Inc
Siba
Astrolub, Sahuaro
Universidad Kino
CANACINTRA
Transportes Pilitic
Volvo, Tractor Remolque

Kanworth Company
Hino Company
Michelin, India
Hotel Courtyard Marriott
Chilispinos wings
Hotel Sleep Inn
Econollantas Perisla
Clinica Dental Inda
Isuzu, Agencia
Focsa Gym, Perisur
Liyasa, Perisur
Hotel Plaza Las Quintas
Hotel San Sebastián
Circulo Llanero Perisur
Grupo Ayala Perisur
Caminosa
L y M Servicios
Sonora Naturalis
Charmie NRW
Solisma
Mueblerías Original Sapi
Solisa Castillo
G4 Drilling
Bris
PPG
Jasb LM
ETSA
Rancho el 17
SEI Metalmeccánica S.A. de C.V.
Core Tech
GCT, Agropecuaria Y Ganadera
LH Equipamientos Graficos
Ingeniería y compra de asfalto
Metalme
ICY
Heas Provedor de Maquinaria
Grupo Pochteca
SEMI
SINERGIJA
Gear Industrias Servicios
Química Pima
LYM de México
RCR Refrigeración
LG Automation
Tuvanos
Proyectos y Desarrollos
Transportes Larmex
Lariv Desarrollos
Genitach Acuacultores
RYERSON
Plásticos del Desierto
Gem Distribuidora
Toro Drilling
Grúas, Menobras y Servicios
Micomma
Mex Material Handling

Negocios

HERMOSILLO: BUSCANDO ÉXITO!

Contrataciones: Lic. Alonso Weissner cel. 662 233 9023
alonso@weissnerconsultor.com Lic. Pedro Sánchez cel 662 848 0983
negociosbuscandoexito@gmail.com

Calle Congreso 52 casi esq. Calle Uno Fracc. Las Colinas CP 83145 Hermosillo, Sonora, México.

¡Aproveche promoción especial en su primer anuncio!



José Alonso Weissner Mendivil,
Director General de la Revista Negocios Hermosillo: ¡Buscando éxito!

El espíritu emprendedor

En el ámbito personal y familiar empieza a manifestarse desde muy temprana edad; vemos con mucho gusto a niños y niñas que, desde la primaria, por voluntad propia y en forma espontánea ponen su negocio ya que encuentran su mercado entre sus amiguitos, familia y vecinos a los cuales les ofrecen sus productos como limonadas, naranjas con chile, cartitas de álbumes, dibujos y otras cosas que se les ocurren y que encuentran demanda.

El espíritu emprendedor es tan fuerte en algunas personas que continúan en su pubertad y juventud con este tipo de prácticas; incluso en Revista Negocios hemos presentado casos de jóvenes empresarios que desde su época de estudiantes y muy jóvenes iniciaron sus actividades de negocios... Y como ejemplo tenemos al empresario Kurt Gerhard López Portillo, quien aparece en nuestra portada y nos concedió una entrevista --la cual mostramos en las páginas 4 y 5-- donde nos comparte su trayectoria empresarial desde sus inicios en la época estudiantil, hasta hoy propietario de cuatro empresas exitosas generando más de 160 empleos.

Por supuesto que en los negocios se deben considerar aspectos vitales para el lanzamiento, supervivencia, consolidación y crecimiento empresarial tales como: Contar con un buen plan de negocios, cuyo tema es abordado por el Mtro. Oliver Agüero en las páginas 12 y 13 de esta edición; de igual forma el aspecto financiero es determinante en la operación de las empresas, y sobre el tema opina el Mtro. Darío Sánchez, quien nos aporta importantes conceptos en las páginas 14 y 15.

Al igual que las finanzas, el tema de mercadotecnia es determinante en la vida de las empresas, y en las páginas 18 y 19 nos comparte sus conceptos el Mtro. Daniel Bayliss Bernal, en relación a las 4 P's del marketing.

Nos es grato presentar dos empresas: Una recién creada en el giro alimenticio, y nos referimos al Restaurante Barriquero Norte, donde el Arq. Alejandro García Ruiz, uno de sus socios, nos habla respecto al diseño del inmueble en lo físico, ambiente y oferta culinaria para atraer, mantener y acrecentar la clientela deseada, en una entrevista que mostramos en las páginas 32 y 33.

Y la otra: Círculo Llantero, una empresa consolidada de importante presencia en los estados de Sonora, Baja California y Baja California Sur, misma que en este año está celebrando su 25 aniversario y nos comparte sus fortalezas y principales características que la mantienen sólida y pleno crecimiento --un ejemplo claro del espíritu emprendedor de sus directivos y propietarios. Lo invitamos a leerla en las páginas 20 y 21.

Espero como siempre que esta edición sea de su agrado y los invitamos a que nos visite en www.negociosbuscandoexito.com o bien en Facebook en nuestra fan page: revista negocios Hermosillo.

Directorio Revista Negocios Hermosillo

Director y Editor:
José Alonso Weissner Mendivil
Producción General:
Weissner Publicidad y Mercadotecnia
Coeditora, Reportera y Correctora:
Hilda Leonor Moreno Arvizu
Reportera:
Xóchitl Rodríguez Rodríguez
Diseño y Formación:
Alejandro Ureña
Administración:
Paola Vanezza García Estrada
Asistente:
Mariangela López García
Director Comercial:
Pedro Sánchez Quirós
Circulación:
Carlos Eduardo Félix Peñúñuri
Asesor:
Daniel Bayliss Bernal
Fotografía portada:
Leo Gámez Mazón para Weissner
Publicidad y Mercadotecnia.



Nuestra portada

En nuestra portada presentamos al Ing. Kurt Gerhard López Portillo, hombre de negocios exitoso, quien nos comparte su desarrollo empresarial desde sus inicios en la etapa estudiantil hasta el día de hoy. Sus experiencias y filosofía de vida son inspiradoras y alentadoras para quienes están operando sus empresas y emprendedores que inician sus proyectos.

Copyright ©2017 Weissner, Publicidad y Mercadotecnia. Calle Congreso 52 casi esq. Calle Uno Fracc. Las Colinas CP 83145 Tel: 01 (662) 213-09-80 alonso@weissnerconsultor.com www.negociosbuscandoexito.com Hermosillo, Sonora, México. Se ha realizado todo el esfuerzo para asegurar la veracidad de la información. Esta revista pretende brindar la información más cercana a la realidad del clima económico que se vive en Hermosillo así como en el resto del estado de Sonora. La información ha sido obtenida de fuentes oficiales y entrevistas, existe la posibilidad que los datos varíen después de la publicación. Se prohíbe la reproducción parcial o total del material editorial y fotografía de la revista. Impresión: Color Express de México S.A. de C.V., en Hermosillo, Sonora, México. Tiraje certificado ante Notario Público: 4 mil ejemplares.

Contenido

Editorial

El espíritu emprendedor
Pág. 2



Empresas Consolidadas

Círculo Llantero, 25 años de una sólida trayectoria de servicio
Pág. 20

Buscando Éxito

De la creatividad a los negocios exitosos
Pág. 4



Tecnología

¿Qué pasa con los "millennials"?
Pág. 22

Colegios Profesionales

Importancia de la Certificación Profesional: Garantía de calidad
Pág. 6



Minería

Grupo México promueve el arte y la cultura
Pág. 24

Innovación y Emprendimiento

Las redes sociales: Impulsoras de innovación en las empresas
Pág. 8



Asociaciones Civiles

Banco de Alimentos de Hermosillo, I.A.P.
Pág. 26

Inmobiliarias

Anuncia APIS lanzamiento de Revista Inmuebles
Pág. 10



Consultorios, Clínicas y Hospitales

Salvan vidas antes de llegar al hospital
Pág. 28

MiPyMEs

El plan de negocios cimienta la construcción de tu empresa
Pág. 12



Belleza e Imagen

Productos sustentables para el cuidado de la piel
Pág. 30

Business Room

Información financiera para la toma de decisiones
Pág. 14



Aplicación de uñas, una industria en crecimiento
Pág. 31

Industria y Manufactura

Ingeniería en Aeronáutica en ITH: Carrera del futuro
Pág. 16



Restaurantes

El arte de crear espacios para la buena comida
Pág. 32

Los comedores industriales contribuyen a la productividad
Pág. 17



Bahía de Kino

Bahía de Kino, un paraíso en la tierra
Pág. 34

Mercadotecnia y Publicidad

Las 4 P's del Marketing
Pág. 18



Arte y Cultura

Abren nuevo espacio para la cultura y el arte
Pág. 36

Automotriz

Maneje seguro, con estabilidad y confort
Pág. 38





De la creatividad a los negocios exitosos



Ing. Kurt Gerhard López Portillo, Fundador y Director General de las empresas Mico Tecnologías, Ideas Constructivas del Noroeste, Therval e Ideas Metalmecánicas.

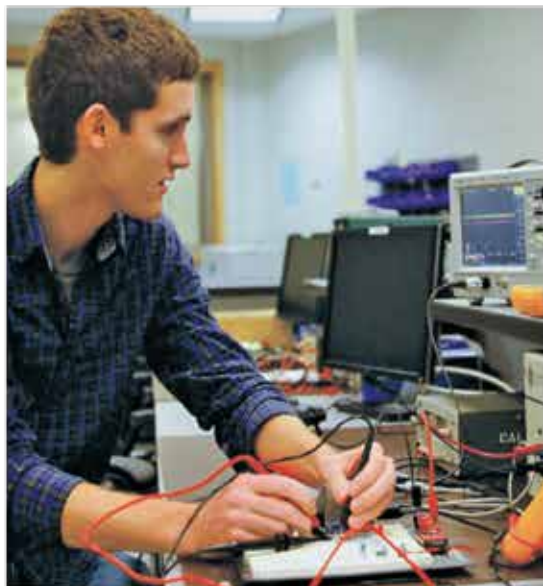
Kurt Gerhard López Portillo es un exitoso empresario que ha hecho de los negocios una manera de divertirse y encontrar satisfacciones simplemente por verlos crecer. Su mentalidad corresponde por completo a la de los emprendedores porque tiene ideas constantemente y no vacila en llevarlas a cabo. Son ideas creativas, movidas por sus sueños de construir un mundo mejor.

Nació en el seno de una familia numerosa. La convivencia de ocho hermanos le dio el sentido de la competitividad y la disciplina de sus padres Catalina López Portillo y Otto Helmy Gerhard Calderón quienes forjaron su carácter emprendedor y le permitió encontrar sentido a la importancia de terminar lo que se empieza.

Como Ingeniero Mecánico Eléctrico, don Otto ponía a sus hijos desde pequeños a arreglar aparatos del hogar, eso le dio las bases a Kurt Gerhard para poner su primer negocio de reparación de electrodomésticos mientras estudiaba la secundaria y posteriormente, cuando empezó a manejar, ya en la preparatoria, ampliar sus actividades a las instalaciones eléctricas.

Cuando cursaba el primer año de Ingeniería Mecánica, el incipiente hombre de negocios consiguió que una empresa le mandara fabricar bases para los aires acondicionados; entonces instaló un tejabán en el patio de su casa y contrató un soldador. Él considera que ésta fue su primera empresa formal.

Hacer negocios es un estilo de vida para Kurt Gerhard. La inquietud proviene de su infancia, de la convivencia



con un grupo de empresarios con el que sus padres jugaban volibol cada miércoles. Ver que existe un mundo mejor, una oportunidad de crecimiento, fue un acicate. Pero lo que más le ha llamado la atención es crear, lograr que una empresa crezca sana.

Y es que para este empresario la motivación real no es la recompensa económica, "nunca la he necesitado para vivir mejor", dijo, "porque en cuanto un negocio da dinero se me ocurre poner otro. Eso es la felicidad de crear, de emprender, de hacer y que la gente esté contenta".

Sin embargo, querer no es poder. Las personas no se levantan por la mañana y dicen voy a ser un triunfador, precisó el empresario, quien cada día se dispone a aprender nuevos conocimientos, se propone ser mejor persona y así abrir oportunidades hacia el camino que desea. Este camino ha fructificado en una serie progresiva de negocios, donde uno se asienta como la base de otro para convertirse, en la actualidad, en un Grupo Corporativo que comprende cuatro empresas de diferentes giros y en constante movimiento para darles dirección, sentido y vocación.

"Es interesante y muy entretenido; Mico es una empresa de renta de impresoras y equipos multifuncionales enfocada en clientes que desean un servicio integral; tenemos Therval, empresa de fabricación dedicada a embellecer espacios a través de ventanas térmicas y anti ruido; Ideas constructivas del Noroeste, empresa comercial enfocada en proveer de tuberías, válvulas y conexiones a la industria, campos agrícolas y la construcción; Y la más reciente: Ideas Metalmecánicas, empresa dedicada a dar servicios de fabricación de materiales pesados y mantenimiento industrial a minas y la industria en general, comentó.

La motivación real no es la recompensa económica

Desde muy joven Kurt Gerhard ha participado en las cámaras y organismos empresariales de la entidad y ha seguido los modelos de grandes empresarios sonorenses. Esta formación y su carácter emprendedor le han traído logros importantes como la obtención de la representación exclusiva de la prestigiosa marca Japonesa Canon en 1999, con apenas 28 años de edad. En 1998, después de trabajar 6 años como profesional para un gran empresario local, fundó la empresa Mico y un año más tarde le surgió una oportunidad que fructificó con la creación de Ideas Constructivas del Noroeste.

Esta actitud creativa nace de la convicción de que el empresario es un solucionador de problemas que todos los días toma decisiones. Así, ya sea para solucionar un problema o porque surgió una nueva oportunidad, Kurt Gerhard ha fundado otras empresas como lo fue una bloquera con fuerte sentido de responsabilidad social en el Centro de Readaptación Social de Hermosillo; una empresa que brinda servicios de purificación de agua en oficinas e industrias, una fábrica de ventanas de alta eficiencia térmica, de estanqueidad y acústicas con materiales nuevos y modernos que en el 2003 se convirtió en una Sociedad Anónima llamada Therval.

Dos veces en su vida el empresario ha sufrido la sensación de estancamiento y de no avanzar a la velocidad que se debería. La primera, en 2006, con 36 años de edad y tres empresas. Para solucionarlo recurrió a la capacitación en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE), buscando nuevas herramientas e ideas que le permitieran dar un nuevo empuje a sus negocios.

El otro quiebre importante lo tuvo en los años 2014-2015, ya con cuatro empresas que aunque se encontraban sanas financieramente tenía la inquietud de crecer de manera importante y expandirse geográficamente. Entonces vino un proceso de institucionalización que incluye trabajo con presupuestos, metas específicas y formas de medición diferentes, las cuales le han dado un giro a las empresas.



Así creó su Consejo Consultivo para la toma de decisiones con gente externa a las empresas para que las evaluaran y aportaran nuevas ideas en la administración y control; entró a un curso sobre Gobierno Corporativo impartido por el Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas A.C., y contrató consultores profesionales para analizar junto con él los retos y oportunidades de cada una de las empresas, profesionalizar la toma de decisiones y entender en mayor medida cómo se debe gestionar el crecimiento de las organizaciones.

Lograr formar equipos de colaboradores capaces y comprometidos que aporten al crecimiento de las empresas mediante el enfoque hacia un mismo objetivo, es el reto más importante del empresario; lo anterior debido a que al emprendedor cada semana se le ocurren nuevas ideas y éstas nos deben imponerse, sino que deben pasar por su equipo de trabajo y un director adjunto que complementa su personalidad.

Kurt Gerhard López Portillo se considera una persona exitosa, pero en realidad de lo que más se siente orgulloso es de su familia, Cuatro hijos y su esposa Brenda –quien le ha dado todo el soporte, apoyo y cuidado que necesita “para seguir la locura del impulso y siempre aventarse”-, ellos son su empresa más importante, señaló. *N*

Estar abierto a las oportunidades es su filosofía de vida





Importancia de la Certificación Profesional: Garantía de calidad



Dra. Rosa Laura Gastélum Franco, Jefa del Departamento de Contabilidad de la Universidad de Sonora.

La certificación profesional es fomentar la actualización para avalar los conocimientos, destrezas, aptitudes y habilidades que permitan una capacitación permanente con el objeto de incrementar la productividad individual del profesionista donde esté ejerciendo su labor, ya sea una empresa, una institución de educación superior, una instancia de gobierno, etc.

La Dra. Rosa Laura Gastélum Franco, Jefa del Departamento de Contabilidad de la Universidad de Sonora, explicó que en México existen tres maneras de cómo poder certificarse o garantizar la calidad de los profesionistas; primeramente los estudiantes cuando terminan un plan de estudios es el primer documento que les entregan: el certificado de que ya concluyeron su carrera universitaria.

Otra forma, es cuando el gobierno entrega las cédulas o licencias profesionales, es decir otorga un registro y permiso para ejercer esa profesión. Y una tercera, es la certificación profesional la cual se hace por medio de los Colegios o Asociaciones Profesionales como garantía de calidad.

“Actualmente se pide que todos los profesionistas estén actualizándose para avalar todos sus conocimientos, destrezas y aptitudes, y los Colegios lo hacen. La Secretaría de Educación y Cultura a través de la Coordinación General de Registro, Certificación y Servicios a Profesionistas, recibe a los profesionistas interesados en agremiarse como “Colegio” con el objetivo de impulsar conjuntamente la mejora continua de los niveles de actualización y certificación profesional de sus agremiados”, expresó la académica.

En esta Coordinación se entrega toda la documentación necesaria por parte de los grupos de

profesionistas para poder formarse como “Colegio”, según lo dispuesto en el Artículo 23 de la Ley de Profesiones del Estado de Sonora: “Los profesionistas de una misma rama o especialidad tendrán plena libertad de asociarse, ya sea entre sí o con los de ramas afines, con propósitos culturales, sociales y de salvaguarda o representación de sus intereses comunes.

Sin embargo, para que esas asociaciones tengan el carácter de “Colegio”, y los efectos de esta Ley, deberán satisfacer los requisitos y observar lo dispuesto en la materia de este orden, su reglamento y disposiciones aplicables, dijo.

Y a su vez, externó la profesora universitaria, todos los colegios pueden certificar con el fin de que el profesionista esté actualizándose. “Estar certificado es garantía de que tú estás presentando ante un Colegio documentos que avalen estas actualizaciones, tales como: cursos, talleres, diplomados, conferencias, ponencias, seminarios, todo lo tú puedas participar para tu crecimiento y formación profesional”.

Las certificaciones son por tres años y pasando este lapso de tiempo, se tiene que refrendar demostrando con documentos sus actualizaciones. Todas las carreras requieren certificarse, precisó la académica, no es lo mismo un profesionista que egresó hace veinte ó treinta años de la universidad, a uno que recién culminó sus estudios, de ahí la importancia de hacerlo.

Finalmente, recapituló, la certificación profesional nos lleva a ser más competitivos y comprometidos, además en el mercado laboral el contratar a un profesionista certificado brinda mayor confiabilidad, ya que está actualizado en sus conocimientos. ✓

La
certificación
nos lleva a
ser más
profesionales y
comprometidos





TRABIS®

Líder en Prefabricados de Concreto
Presforzado en el Noroeste de México



Más de 10 millones de m² de losa TRABIS
en el Noroeste de México



ventas@trabis.com.mx

TRABIS SINALOA
Carretera El Dorado 16499 Sur
Sindicatura Costa Rica,
Culiacán, Sinaloa. C.P. 80430
Tel. (667) 846-10-39
Tel. (667) 846-10-90



TRABIS SONORA
Av. Ing. Rogelio Villanueva Varela
No. 50, Col. La Victoria,
Hermosillo, Sonora.C.P. 83304
Tel. (662) 109 22 00,
Fax 662 280 0038

www.trabis.com.mx

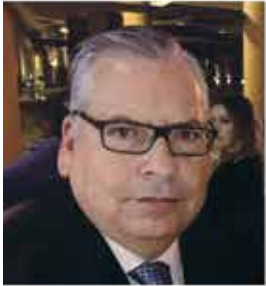
TRABIS BAJA CALIFORNIA
Carretera Libre a Tecate
Km. 149 (Cuenca Lechera)
Tijuana, Baja California.
C.P. 21400
Tel. (664) 971-1461 al 63



Construcción sin interrupción



Las redes sociales: Impulsoras de innovación en las empresas



Licenciado en Ciencias de la Comunicación Manuel Francisco López Santa Cruz, Director General de Grosmann Beyond Marketing.

El uso de las redes sociales cambió la vida de todos, y el mundo empresarial no es la excepción al formar parte de una importante serie de transformaciones e innovaciones en su estructura organizacional impulsadas por la era digital.

El publicista Manuel Francisco López Santa Cruz, Director General de Grosmann Beyond Marketing, de inicio aclaró que existe una confusión en el uso de las redes sociales en las empresas, primeramente porque son un canal de comunicación y no un canal de ventas –como muchos lo están utilizando. Y al usarlas adecuadamente resultan una herramienta de retroalimentación del consumidor hacia las empresas.

Y segundo, consideró el publicista, porque falta profesionalizar su uso, es decir, se quiere resolver todo con las redes sociales y no es así. “Además de que hay un error, al considerar que solo facebook es red social, cuando en realidad hay una red social para cada segmento de mercado”, explicó.

Heramosillo es una de las ciudades más conectadas en el País

Por ejemplo, Facebook es una red social de mujeres entre 25 y 55 años de edad; Snapchat es de los adolescentes; LinkedIn resulta muy útil para las empresas por ser una red confiable de profesionales (es aquí donde realmente las empresas se dan a conocer be to be, empresa empresa); en Twitter hay dos vertientes: jóvenes que a través de ellos se comunican porque son 160 caracteres, y adultos que generan opinión. Y luego viene Youtube, otra herramienta poco utilizada.

Cambios en las empresas

Uno de los principales cambios que ha habido es que ahorita las empresas están invirtiendo un 35% más en publicidad en redes sociales, externó López Santa Cruz. Por ejemplo, los consumidores de 18 a 34 años son los que están comprando en línea y esto se nota en cuando tienen necesidad acuden a la red social de la compañía pero la herramienta digital tiene que estar en armonía, explicó.

“No puede ser una sola red social porque son diferentes canales y tiene que aterrizar en una página web que básicamente es una landing page (aterrizaje) donde ya el consumidor puede tener mayor información del producto”.

Además, el uso de teléfonos inteligentes facilita que ahora la toma de decisiones al buscar un producto sea



inmediata. Es decir, hay cambios en la manera en que estamos comprando, el mercado ahorita es de 18 a 34 años que son los usuarios mayormente culturales en el asunto de las redes sociales, de compra, están cambiando la manera de ver las marcas y de las marcas relacionarse con el consumidor.

“Anteriormente tú podías quejarte con alguien, ahora tú pones un comentario en una red social o calificas un comentario y la gente en base a esa reputación que tú tienes es como toma decisiones. Está cambiando”, recalcó.

Es lo interesante, por primera vez las empresas están conociendo al consumidor porque si yo sé quiénes son mis consumidores pues los stalko en las redes sociales de la empresa y empiezo a analizar si viajan, cuántos hijos tienen, cuáles son sus aficiones, escolaridad, dónde viven y si yo tengo toda la información a la mano entonces puedo diseñar estrategias o productos adecuados a ese mercado.

“Por otro lado puede generar también canales de comunicación, que me califiquen ellos a mí. Sin embargo, esto se vuelve peligroso cuando yo como

Actualmente las empresas invierten un 35% más en publicidad en redes sociales



empresa no le respondo inmediatamente al consumidor”, alertó.

Como dato importante, el 84 % está comprando por smartphone. Por eso las empresas que están ahorita teniendo un desarrollo importante en digital están generando experiencias -- más que compra-- porque ya el consumidor no basta con que tú me digas: Ven y compra, sino que el consumidor ahora tiene que enamorarse de tu producto pero a través de una motivación a través de un contenido digital y éste principalmente se ve con los videos.

“Entonces la empresa muchas veces no le dedica tiempo a generar contenidos efectivos para las redes sociales, por eso yo digo: Sí, la red social es útil siempre y cuando se utilice adecuadamente con una estrategia , con unas metas, porque es fácil de medir las redes sociales y por otro lado, el elemento importante es el contenido: ¿Qué le estoy diciendo al consumidor?, yo al consumidor no le tengo que decir ven y cómprame: Si no: Ven, conóceme y enamórate de mí”, indicó.

El profesional indicado para introducir a las empresas a la era digital es el publicista

Se oye bonito, continuó el publicista, pero eso es lo importante, cómo lo haces y se ha perdido el sentido de la red social, reiteró. “La red social es comunicación,

entonces hay que aprender a comunicarnos a través de las diferentes redes sociales”, indicó. Otro dato importante es el incremento en el uso de herramientas digitales el cual ha crecido alrededor del 40 por ciento, es decir, aplicaciones móviles, (programas que se construyen para funcionar en teléfonos celulares o tabletas).

“A todos estos cambios que está teniendo el consumidor en el contacto con la empresa y su marca, tiene que estar atento el empresario; por ejemplo, tú pones un anuncio en un periódico ahorita y si no le pones un enlace de WhatsApp ya estás perdiendo clientela”, alertó.

El otro punto a analizar es que las empresas no tienen una logística adecuada de redes sociales, para lo cual debe estar diseñada la estrategia general, luego las metas y cómo nos van a medir y además de tener objetivos claros, como el aumentar engechman (cuando el consumidor le da likes a tus publicaciones, hace comentarios y la comparte), entre otros, puntualizó.

Si un empresario desea anunciarse únicamente en redes sociales, puede hacerse siempre y cuando su mercado sea de redes. “Es como si yo estuviera felicitando a mis papás por facebook, o twitter y ellos no tienen ni facebook, ni twitter. En ese sentido, muchas empresas cometen el error de totalizar la red social como herramienta de comunicación, cuando debe ser parte de una estrategia de marketing”, puntualizó. ✓

Todo debe ser parte de una estrategia de marketing



Anuncia APIS lanzamiento de Revista Inmuebles



Lic. José Alonso Weissner Mendivil, Coordinador del Comité de Mercadotecnia de APIS.

El sector inmobiliario satisface una necesidad básica: la vivienda, uno de los componentes más importantes de la inversión y riqueza de una localidad. Es pilar de la economía y -como en un círculo virtuoso- si la economía se desarrolla, el mercado inmobiliario crece. De ahí la importancia de su dinamismo.

En un mercado pujante los inversionistas buscan comprar propiedades de todo tipo y para mantener buenas operaciones, con alto nivel de confianza, es vital mantener una vía de comunicación entre los actores principales de este sector: los asesores inmobiliarios y los inversionistas.

Por ello la Asociación de Profesionales Inmobiliarios de Sonora, A.C. (APIS), que agrupa a los asesores inmobiliarios bajo un código de ética que garantiza las operaciones de los usuarios, presentó su revista Inmuebles, a través de la cual hará extensivos los servicios profesionales en el campo de la intermediación inmobiliaria.

El encargado del Comité de Mercadotecnia, José Alonso Weissner Mendivil, dijo que la revista Inmuebles está dirigida a todas aquellas personas interesadas en la compra-venta y renta de residencias, terrenos urbanos, rurales y de playas, bodegas, oficinas o departamentos, entre otros, y en aspectos específicos como la decoración, seguridad, cuidado del hogar, aspectos legales y todo lo relacionado con los bienes raíces y el buen vivir.

Si lo leyó en Inmuebles, es garantía del sector inmobiliario

Su objetivo, agregó, es generar interés entre los lectores con el perfil idóneo y, con base a la información editorial

de artículos, entrevistas y reportajes, así como por la información de bienes raíces que se oferten en la revista, cautivarlos para que se acerquen al sector a través de los asesores inmobiliarios de APIS.

“Una Asociación sirve en la medida en que sus miembros se benefician de ella”, dijo Ariosto Laguna, coordinador estatal de APIS.

En este sentido, es importante que exista el medio impreso adecuado para que los profesionales inmobiliarios puedan comunicarse con su mercado potencial, enfatizó Weissner Mendivil, e incluso puedan utilizar publicidad de la mejor manera.

Los medios impresos existen, funcionan, trabajan y dan resultados cuando llegan a sus mercados específicos. En el caso de Inmuebles, tiene un tipo de lector bien definido que podrá encontrar los servicios y productos que le ofrece el mercado inmobiliario de Sonora, cuyos profesionales, a su vez, podrán utilizarla para anunciarse”, explicó.

La periodicidad de la revista será bimestral, con alta calidad de impresión. Ofrecerá a los lectores potenciales que quieran vender, comprar o rentar cualquier tipo de inmueble un instrumento para dar a conocer su oferta y además pondrá al alcance de su mano artículos informativos de variados temas y gran interés.

Con un tiraje certificado de cinco mil ejemplares, Revista Inmuebles circulará por las principales ciudades de Sonora. Tan sólo en Hermosillo se distribuirá en 500 puntos y como APIS se afilió al Consejo de Profesionales Inmobiliarios de México, A.C., (Copim) para trabajar a nivel nacional, se amplía su potencial de penetración a más de mil inmobiliarios y 14 asociaciones de diversas partes del país. ✓

Revista
Inmuebles
circulará por
las principales
ciudades de
Sonora



NUEVAS ÁREAS GINECOLÓGICAS



BSTETRIX

SALAS LPR • CIMA

UN CONCEPTO INNOVADOR QUE PROMUEVE EL PARTO NATURAL CON EL RESPALDO Y CONFIANZA QUE BRINDA EL PERSONAL MÉDICO Y NUESTRA AVANZADA TECNOLOGÍA.

CONSERVAMOS NUESTROS PRECIOS PARA ESTE 2017

PARTO NATURAL:

\$11,760.00*

CESÁREA:

\$17,500.00*

*IVA incluido *No incluye honorarios médicos *Aplican restricciones



HOSPITAL CIMA HERMOSILLO PENSANDO EN LA MUJER EN TODAS SU ETAPAS

(662) 259.09.00 • Urgencias (662) 259.09.11

www.cimahermosillo.com • [hospital cima hermosillo](https://www.facebook.com/hospitalcimahermosillo) • [@cimahermosillo](https://twitter.com/cimahermosillo)

HERMOSILLO
 CIMA
CENTRO INTERNACIONAL DE MEDICINA



El plan de negocios cimienta la construcción de tu empresa



Maestro Oliver Agüero Colín,
coordinador del Área
Económico Administrativa
de la Universidad Kino.

Un plan de negocios es la estructura metodológica de cómo se va a formar la empresa, desde sus inicios hasta su consolidación; es un documento que describe el negocio, analiza la situación de mercado y establece las acciones y estrategias que la empresa o el emprendedor habrán de realizar para ejecutar el negocio, explicó el Maestro Oliver Agüero Colín, coordinador del Área Económico Administrativa de la Universidad Kino.

Si bien cada proyecto es diferente, es necesario partir de una idea y materializarla por escrito con base en cinco puntos básicos: la estructura ideológica, del entorno, la mecánica, la estructura financiera y los recursos humanos.

1. La estructura ideológica equivale al alma de una empresa, dijo. Aquí se presenta y describe la idea de negocio así como los objetivos que se pretenden alcanzar. Lo valioso de esta sección es que se trata de la tarjeta de presentación frente a los colaboradores e inversionistas potenciales.

Se integra por los siguientes puntos: Nombre de la empresa, que debe reflejar de manera sencilla a lo que se dedica el negocio y el giro en el que se desenvuelve. Lo mejor es que sea corto, fácil de pronunciar y recordar; una vez definido deberá ser registrado en el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), sugirió.

Misión, es el propósito por el que surge una empresa y es lo que le da identidad. Se compone de tres elementos: Descripción de lo que hace el negocio, a quién va dirigido el producto o servicio que se ofrece y

qué lo hace diferente frente a sus competidores.

Visión, es una imagen de la compañía a futuro y su función es inspirar a los colaboradores, inversionistas y público meta. Se caracteriza por ser realista -con objetivos viables y alcanzables-, motivadora, clara, sencilla y fácil de comunicar.

De igual manera, agregó, la estructura ideológica comprende los valores, las ventajas competitivas, el compromiso, las competencias y hasta el carácter del emprendedor, que le permite saber si está preparado para el riesgo y es capaz de hacer tratos justos con clientes, proveedores, inversionistas y colaboradores.

2. La estructura del entorno se refiere a una especie de radiografía de la industria y el mercado en los que se desarrollará la empresa. Se fundamenta en un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, así como del comportamiento del sector en el que se desarrolla, tendencias del mercado, competencia y clientes potenciales, explicó.

3. La estructura mecánica enlista las estrategias de distribución, ventas, mercadotecnia y publicidad; es decir, precisó, qué acciones hay que ejecutar para lograr el éxito de la idea de negocio.

Dijo que en esta parte se encuentran incluidos los objetivos de la empresa y las estrategias para lograrlos, así como los plazos en los que se deben reportar los primeros resultados. Esta estructura del plan de negocios funge como una bitácora y es la que ayuda al emprendedor a detectar errores y cambiar de táctica en caso de ser necesario.

Muchas
empresas
fracasan por
no hacer un
plan de
negocios



Con base a la estructura del entorno determina las estrategias que el emprendedor debe implementar para crear un plan de ventas y de mercadotecnia que garantice un flujo constante de ingresos en la empresa, añadió.

4. La estructura financiera es un punto esencial, pues pone a prueba la viabilidad de la idea, hablando en términos económicos, y si generará un margen de utilidad atractivo. La experiencia de algunos emprendedores muestra que la parte más complicada al momento de desarrollar un plan de negocios es la que tiene que ver con las finanzas. Sin embargo, dijo, es la que aporta más información acerca de la viabilidad de una idea para que se convierta en una empresa exitosa.

Esta estructura consta de seis reportes, que son: estado de resultados; balance general; flujo de caja, todos proyectados a tres años; análisis del punto de equilibrio, análisis de escenarios y conclusiones.

5. Finalmente, los recursos humanos ayudan a definir cada uno de los puestos de trabajo que se deben cubrir y determina los derechos y obligaciones de cada uno de los miembros que integran la organización. "No importa si inicia sólo el emprendedor, será la base para asegurar el crecimiento de la empresa", comentó.



Si la empresa cuenta con socios fundadores y un equipo de trabajo, es importante que se delimiten funciones, responsabilidades, sueldos y prestaciones de acuerdo al rol que se tenga.

Agüero Colín dijo que en Hermosillo existen muchas personas con espíritu emprendedor y mucha creatividad que cuando ponen su negocio en marcha, lamentablemente fracasan porque no hicieron un plan de negocios, que es como los cimientos de una construcción. *N*

El plan de negocios debe materializarse en cinco puntos básicos

¡Creando estilo para grandes hombres!
El regalo perfecto

Marcelle
PELUQUERÍA
Crea tu estilo

Atención personalizada de **Marcela Del Cid**

MARCELLE PELUQUERÍA
-CORTE DE CABELLO
-FACIAL
-SPA CAPILAR
GIFT CARD

CARNET
Pre-pago
Solicítala!

Participe en nuestra rifa de fin de mes donde el ganador es acreedor a un corte, un facial y un spa capilar. El sorteo es publicado en nuestra página:



Solicite su cita

(662) 395-7846

Bld. Morelos No. 13 y José María Mata, Col. Constitución
fcamarcela_delcid@hotmail.com



Información financiera para la toma de decisiones



Mtro. Darío Sánchez Valle,
Co-Fundador de
Business Room Centro de
Innovación y Desarrollo
Empresarial.

Un tema de gran relevancia para todas las compañías es el concerniente a la información financiera, la cual permite evaluar de manera cuantitativa los resultados obtenidos en la empresa para saber si va por el camino planeado inicialmente.

El Maestro Darío Sánchez Valle, Co-Fundador de Business Room, Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial, explicó que los estados financieros permiten evaluar con números qué tan bien va el empresario en la consecución de sus objetivos, y si no, qué áreas fortalecer o qué medidas tomar; se convierte en una especie de vacuna.

“Pero, ¿qué sucede cuando el dirigente de la compañía no revisa los estados financieros de su empresa?, cuestionó. “Podemos hacer un símil con una persona que quiere bajar de peso pero no compra una báscula, entonces no tendrá manera de medir con número qué tanto está avanzando en su objetivo de adelgazar”, comparó.

Lo mismo son los estados financieros para la empresa —agregó— el estado de resultados, el balance, el análisis del flujo de efectivo son números que se deben estar analizando por lo menos una vez al mes para que nos permitan evaluar el rendimiento que estamos obteniendo y poder fortalecer o modificar las estrategias que definimos para el crecimiento de la empresa.

“Ésa es la razón de ser de los estados financieros de la empresa; es un mecanismo que nos cuantifica el nivel de ejecución de la estrategia. Que numéricamente se refleje lo que estamos teniendo como resultados

porque si no, los objetivos se quedan totalmente ambiguos, vagos... se queda en un sueño que no tiene una medición cuantitativa que nos indique si realmente estamos caminando hacia allá”, apuntó.

Y para lograrlo recomendó tener en la mano a más tardar el día 10 de cada mes los resultados del mes anterior y lo acumulado del año, así como realizar las comparativas correspondientes versus sus presupuestos planeados y los resultados de periodos anteriores.

Es de gran importancia evaluar con números cómo va la empresa en la consecución de sus objetivos

“En Revista Negocios, ya hemos hablado de los 5 talentos en la empresa, y regularmente el empresario (a) es un Talento Emprendedor u Operador y la parte de los números habitualmente (con excepciones) no le atrae, pero es bien importante tener quien le ayude al empresario a interpretar la información y a tomar decisiones en función de los resultados numéricos que está teniendo”, dijo.

La buena noticia es que la capacidad y la habilidad para leer estados financieros es sumamente desarrollable. “Todos podemos aprenderlo, a través de formación empresarial”, reveló el Co-Fundador de Business Room, en relación al tema, se aborda desde una perspectiva práctica la lógica financiera y cómo interpretar de una manera sencilla el estado resultados, el balance y el flujo de efectivo, principalmente.

La capacidad y habilidad para leer estados financieros es sumamente desarrollable



Finalmente, la sugerencia a los empresarios es que tomen decisiones teniendo la mayor información posible en todos los ámbitos de la empresa y éstas sin

duda deben incluir los resultados financieros, puntualizó. ✓

Información financiera de la empresa

Estado de resultados

Documento que nos dice si la empresa ganó o perdió dinero en determinado periodo de tiempo.

Balance

Documento que nos dice cómo está distribuido el patrimonio y las obligaciones de la empresa.

Análisis del flujo de efectivo

Documento que nos dice cómo fueron las entradas y salidas de dinero en el negocio.

Los Estados Financieros es un mecanismo que nos cuantifica el nivel de ejecución de la estrategia



Proyecto en construcción



Proyecto en render

Agua Prieta, Sonora
Calle 6, Ave. 21 No. 2102
Tel. (633) 338 6502
fimbres_sc@hotmail.com



Edificando sus sueños

A su medida

- Diseño arquitectónico
- Proyecto y construcción
- Bienes raíces
- Diseño exterior e interior

A todo nivel

- Comercial
- Industrial
- Habitacional

Valuación inmobiliaria

Arq. E. en V. Florencio Emilio Fimbres Frisby

Hermosillo, Sonora

Primera de Periférico No. 510 entre
López del Castillo y Gustavo Muñoz
Tel. (662) 311 1076 cel. 633 102 0217



Ingeniería en Aeronáutica en ITH: Carrera del futuro



Ing. Sergio Tadeo Leyva Fimbres, Jefe del Departamento de Gestión Tecnológica y Vinculación del Instituto Tecnológico de Hermosillo (ITH).

Porque Sonora es el segundo estado más importante a nivel nacional en el sector aeroespacial --un área pujante en la entidad--, el Instituto Tecnológico de Hermosillo (ITH) ofrecerá la carrera de Ingeniería en Aeronáutica en el ciclo escolar agosto 2018, dirigida a estudiantes con perfil físico-matemático.

El Ing. Sergio Tadeo Leyva Fimbres, Jefe del Departamento de Gestión Tecnológica y Vinculación del ITH, explicó además que otra de las razones de incluir la nueva carrera dentro de su oferta educativa es porque la institución es punta de lanza al tener dentro del campus el Centro Regional de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación para el Sector Aeroespacial, CIDTISA, el cual se prevee entre en operación este próximo mes de octubre del 2017.

Cabe recalcar que aunque el Centro de Investigación está en terrenos del ITH no es del ITH, ni del Tecnológico Nacional de México, aclaró el académico. "Es de Sonora, para Sonora, para la región Noroeste y para el país", dijo. Y en este momento se trabaja en la construcción del primero de tres edificios del Centro, externó Leyva Fimbres, donde inicialmente contarán con seis laboratorios los cuales se encuentran en etapa de equipamiento y con la meta de tener investigadores de talla mundial, por lo que están en busca de alianzas estratégicas para concretarlo.

En base a estos dos rubros importantes se tomó la decisión de abrir la carrera el año entrante, reiteró el académico, donde se planea iniciar con dos grupos, es decir esperan atender un promedio de 80 estudiantes.

¿Por qué abrir la nueva carrera?

"Porque requerimos formar profesionistas con una base científica, tecnológica pero sobre todo humanística

que tengan la capacidad del diseño, de poder evaluar, de poder gestionar y desarrollar procesos de manufactura y componentes. Así como tener la capacidad de poder mantener y administrar sistemas aeronáuticos bajo estándares internacionales de calidad", expuso.

Ése es el reto real, indicó, formar profesionistas con las regulaciones aeronáuticas vigentes. "No podemos atrasarnos en ese rubro y es quizás el punto más importante como reto para el Mtro. Adolfo Rivera Castillo, director del ITH, porque la legislación, regulación y normas están cambiando constantemente".

Sonora es el segundo estado más importante a nivel nacional en el sector aeroespacial

En cuanto a la oferta laboral para los egresados de esta nueva carrera, recalcó que el mercado es pujante y dio cifras en cuanto a que el valor del mercado aeroespacial en el periodo 2014 al 2033 va alcanzar los 5.2 billones de dólares. Y específicamente en el 2023 será de \$352 mil 500 millones de dólares.

"Sí existe una demanda muy importante de capital humano, va haber trabajo a nivel mundial, y ¿por qué este crecimiento?, punto número 1: Tecnología; punto número 2: El tamaño de las aeronaves y punto número 3: La población que va existir, cada vez somos más.

Finalmente, dijo, en Hermosillo hay varias plantas, por mencionar a algunas: Latecoere, Figac, OTM (Optimum Turbine Manufacture), la cual es nueva y con capital sonorense, concluyó. ✓

Por ser un área pujante en la entidad, el ITH ofrecerá esta nueva carrera



Los comedores industriales contribuyen a la productividad

El servicio de alimentación a los trabajadores de la industria maquiladora es una de las mejores inversiones que realizan las empresas porque la buena nutrición de sus empleados se traduce en mejores índices de productividad, disminución del ausentismo y menos incapacidades en el IMSS, consideró Luis René Jacobo Pinelli, Director General de Alimentos Corporativos (Alcorp) Comedores Industriales.

Un comedor industrial es una empresa especializada que se dedica a la alimentación en gran escala, con calidad y cantidad, para cualquier tipo de industria, donde el acceso a alimentos balanceados, de calidad e inocuos evita problemas cardiovasculares, gastrointestinales, de presión arterial, diabetes y hasta alteraciones emocionales, como la depresión.



El servicio de alimentación es una de las prestaciones más valiosas para los trabajadores, consideró el socio fundador de Alcorp-La Ceiba, comedores industriales que constituyen el Grupo Montelongo que actualmente ofrece servicio a seis empresas del Parque Industrial en Hermosillo y Magdalena de Kino.

La historia empresarial de Jacobo Pinelli comenzó en su época estudiantil, cuando, siendo estudiante de la Licenciatura en Finanzas de la Universidad de Sonora, manejaba un negocio de cafetería y productos regionales en el Aeropuerto de Hermosillo. Al concluir la carrera se le presentó la oportunidad de licitar para atender un comedor chico, de 90 personas, la cual ganó. Ese fue el inicio del crecimiento ordenado y profesional de Alcorp, que ha atendido empresas como Genpro, Bachoco y Avent.

Actualmente cuenta con una cocina industrial desde la que atiende al comedor de proveedores de planta Ford, Grupo Antolin y Martinrea Fluidos. "Prácticamente esta cocina atiende al sector automotriz en el Parque Industrial y también estamos atendiendo a EDS

Manufacturing Inc, que está en el Parque Industrial Latitud, de Grupo Canoras, al norte de Hermosillo. La reciente adquisición es otra planta en la que hacen arneses en Magdalena de Kino, donde atendemos a mil 500 personas", agregó.

El giro de los comedores industriales es muy delicado porque manejan grandes cantidades de alimento que ingiere la gente; se deben cuidar aspectos como el de una contaminación cruzada, enfermedades de transmisión vía alimentos, higiene personal, tomas y bitácora de temperaturas, entre otros. "Nosotros contamos con un departamento de calidad e higiene que revisa las unidades de negocio, audita los tipos de trabajo y, por segundo año consecutivo, nos ayudó a conseguir el Distintivo H", comentó el empresario.



Luis René Jacobo Pinelli, Director General de Alimentos Corporativos (Alcorp) Comedores Industriales.

El Distintivo H es un reconocimiento que otorga la Secretaría de Turismo y la Secretaría de Salud a aquellos establecimientos fijos de alimentos y bebidas por cumplir con los estándares de higiene que marca la Norma Mexicana NMX-F605 NORMEX 2004. Vence cada año y es opcional para las empresas. En el caso de Alcorp, le da un valor agregado para sus clientes, que pueden estar seguros de la inocuidad de los alimentos que ofrece este comedor industrial.

Alcorp es una empresa consolidada y en crecimiento. Atiende seis unidades en las que ofrece aproximadamente tres mil comidas diarias en tres turnos de producción que exige la industria maquiladora.

Es un comedor industrial gourmet con capacidad de respuesta, instalaciones de excelencia y una cocina central con capacidad para cinco mil comidas diarias. "Nuestro valor agregado es la capacitación constante, un proceso de entrenamiento y adaptación a las necesidades de nuestros clientes, con quienes estamos en contacto frecuente", concluyó. ✓



El servicio de alimentación es una de las prestaciones más valiosas para los trabajadores



Las 4 P's del Marketing



M.A. Daniel Bayliss Bernal,
Vicepresidente de
Vinculación y Comunicación
del Colegio Nacional de
Licenciados en
Administración de Sonora,
A.C. (CONLA) y Académico
de la Universidad de Sonora.

Producto,
Precio, Plaza y
Promoción son
las 4 P's de la
mercadotecnia

Para comercializar un producto en el mercado es necesario conocer algunos conceptos básicos de mercadotecnia como son las 4 P's: Producto, Precio, Plaza y Promoción, también conocidas como la Mezcla de marketing. Y el primer paso como emprendedores será responder las preguntas que plantean cada una de esas cuatro premisas.

El M.A. Daniel Bayliss Bernal, Vicepresidente de Vinculación y Comunicación del Colegio Nacional de Licenciados en Administración de Sonora, A.C. (CONLA), explicó que aunque muchos autores han coincidido en añadir otras tres P más que son: Personal, Procesos y Presentación, éstas ya van implícitas en las primeras.

Esta mezcla de la mercadotecnia se puede definir de la siguiente manera, externó Bayliss Bernal, Producto es la combinación de bienes y servicios que una empresa ofrece a un mercado meta; Precio, es el dinero que los consumidores deben pagar para obtener el producto; Promoción, son las actividades que convencen a los clientes meta de comprar el producto. Y finalmente, Plaza, son las actividades de la empresa que hacen asequible el producto. "Se le llama plaza, geográficamente, al área donde distribuimos los productos para la venta con el fin de hacerlo llegar a las manos del último consumidor".

Ahora bien, Marketing es el proceso por el cual individuos y grupos obtienen lo que necesitan y desean mediante la creación e intercambio de productos y



valor con otros. "En términos más sencillos el marketing consiste en satisfacer a los clientes obteniendo utilidades al hacerlo", explicó el fundador de la Asociación Sonorense de la Publicidad, A.C. (ASPAC).

"Si no existiera la mercadotecnia, el proceso de venta —el proceso final que queremos— sería muy difícil como fue a principios del siglo pasado, pero, ¿dónde nace la mercadotecnia?, nace de tres cosas: Necesidades, Deseos y Demanda", señaló el académico.

Y en este sentido, las Necesidades es el estado en que se percibe una carencia de artículos básicos como alimentos y ropa, o necesidades complejas como pertenecer a un grupo; por ejemplo: "Tengo sed". Los Deseos son la forma que adopta una necesidad humana moldeada por la cultura y la personalidad individual; por ejemplo: "Quiero una Coca-Cola". Y la Demanda, son los deseos humanos respaldados por el poder de compra. Por ejemplo: "Tengo dinero para comprar una Coca-Cola", es decir, tener capacidad de pago.

"Si se dan estos tres aspectos, se da la Mercadotecnia. Si yo logro detectar en mis clientes cuáles son sus necesidades, lo siguiente y más complejo es conocer sus deseos, y para saberlo tengo que estudiar al cliente: su cultura y su personalidad, para así dentro de la empresa poder crear estrategias diseñadas para este segmento de mercado.





“Es decir, cuando yo descubro cuáles son los deseos de las personas es más fácil crear un producto adecuado a ese perfil. Y también debo tomar en cuenta si para comprar ese producto la persona tiene capacidad económica. Entonces, el producto es el conjunto de atributos tangibles e intangibles que incluyen precio, presentación, marca y que el cliente lo considera un satisfactor. Ésta sería la mejor definición”, explicó.

Cabe aclarar que no todos los productos satisfacen a las personas, ahí tiene mucho que ver el concepto de calidad, expresó. “En mercadotecnia, nosotros tenemos un término: No hay ni buena, ni mala calidad... es calidad, y este concepto entra en la parte del Personal, hay que decirle al personal cuál es la definición porque cuando ellos están enterados de la cultura y estrategias que maneja la empresa desarrollan mejor su trabajo. No pueden hacer las cosas a medias, las tienen que hacer bien; ésa es la calidad. Y ésta viene amarrada a otro término que tiene que ver con el personal: la Productividad”, dijo.

Una empresa puede tener calidad pero puede no tener productividad, se deben buscar ambas cosas. Por ejemplo, si se hace dos veces un producto hasta que salga de calidad, entonces no habrá productividad. “Para que haya calidad y productividad tiene que ser bien hecho a la primera vez; de otra manera quiere decir que gasté tiempo (en regresarme), material y mano de obra, entonces ya no hubo productividad”.

En cuanto al precio, definirlo es todo un proceso, expuso Bayliss Bernal. Y para fijarlo se tienen que ver todos los análisis de costos, analizar toda la operación (luz, agua, teléfono, todos los servicios), y luego ver las materias primas del producto, el costo de operación y una vez hecho todo lo anterior ahora sí definir cuál va a ser la estrategia de margen de utilidad. “El precio de la competencia es lo que determina mi precio”, puntualizó.

Es decir, el precio es costos, por eso para hacer una buena venta hay que hacer una excelente compra; si la persona se equivoca al comprar y compra muy caro no

va a poder vender. La compra y la venta llevan un proceso, por eso esta parte es tan importante dentro de la Mercadotecnia. “El proceso de compra ya está muy depurado, hay compras de negocios y compras de consumidores”, dijo.

Antes de adquirir un producto, el consumidor primero hace un análisis, después una evaluación y después toma la decisión. “Ése es el proceso de decisión de compra y a este mismo nivel se hace en las empresas el proceso de compra”, indicó el M.A. Daniel Bayliss Bernal.

Finalmente, ejemplificó, Coca Cola es una empresa que utiliza las 4 P al cien por ciento. Es una compañía con más de 100 años, a los vendedores les llaman “repartidores” y primeramente la empresa tuvo que diseñar un automóvil especial para distribuir el producto.

“El chofer es vendedor, trae un aparatito donde carga y descarga sus inventarios, y se ha perfeccionado tanto la técnica que llega a los lugares y él mismo acomoda el producto. Luego se va y regresa a colocar un poster donde anuncia las promociones; consulta el dispositivo que trae en la mano y le dice a sus clientes: me debes tanto. Ésa es la distribución. Pero hay otro punto más importante: detectar en cada esquina si se está construyendo un negocio, él avisa, viene otra persona y pintan el lugar, te ponen refrigeradores y utiliza toda la publicidad, manejo de la marca por todos lados”, concluyó. ✓

Coca Cola es una empresa que utiliza las 4 P al cien por ciento



Industria Llantera, un mercado sano y consolidado

En esta sección pretendemos mostrar a empresas que han desarrollado un trabajo constante y, por su trayectoria, son reconocidas como líderes en su ramo.

Que los factores que las distinguen desde el punto de vista empresarial sean ejemplo para otras compañías que inician o buscan su consolidación.

El enfoque de mercado que mantuvieron, modificaron o ajustaron al paso del tiempo, en virtud de los cambios en su segmento de mercado, seguramente ayudará a los lectores que tienen empresas.

De igual forma, el trabajo desarrollado hacia adentro de sus propias organizaciones desde el punto de vista del capital humano, el aspecto financiero, equipamiento, nuevas tecnologías y los procesos de trabajo. Seguramente, también la oferta de productos o servicios que han mantenido o modificado estratégicamente según los gustos y preferencias de dichos segmentos.

La forma como han establecido y desarrollado sus canales de distribución y la forma como se comunican con sus clientes a través de su personal, sus vendedores, sus promociones y su publicidad serán de gran ayuda y orientarán a quienes estén interesados en mejorar sus empresas con estos ejemplos. De igual forma, esta sección permitirá a los lectores un mejor aprecio de las empresas que presentemos.

Un caso digno de tomar como ejemplo es Círculo Llantero, una empresa que en 25 años de operación ha logrado constituir 21 sucursales y 16 llanteras distribuidas en Sonora, Baja California y Baja California Sur.



En este contexto, es importante destacar que el país se ha colocado como el octavo fabricante y el cuarto exportador de automóviles a nivel mundial, y es que las cifras de la industria llantera se mueven de forma paralela a las de venta de vehículos.

Según la Asociación Nacional de Distribuidores de Llantas y Plantas Renovadoras (Andellac), la Industria Llantera constituye un mercado sano y consolidado que a mediados del año pasado anunció inversiones por mil 500 millones de dólares para cubrir la demanda nacional que exige la apertura de nuevas empresas automotrices.

Los grandes
productores
de llantas en
el mundo son
factores de
éxito para
empresas
como Círculo
Llantero





La presidenta de Andellac, Elizabeth Ventura Rendón, informó que la demanda actual en México es de 34 millones de llantas, cuando la producción es de 27 millones de unidades, de las cuales 16 millones son para exportación. En este sentido, las previsiones para el 2017 son buenas porque esperan aumentar su producción a una tasa de 5% para fabricar 31.3 millones de unidades.

Las grandes manufactureras de llantas en el mundo cuentan con presencia en el país y han sido factores de éxito para emprendimientos como el de Círculo Llantero, que ha mantenido su fidelidad a marcas como Continental, que desde los años 90 mantuvo una cercana relación con la entonces Hulera Euzkadi, hasta que la compró en su totalidad en 1999.

Continental es una empresa alemana dedicada al desarrollo y fabricación de elementos que, en su

mayoría, son empleados en la industria automotriz y de transporte en general, la cual, en el marco de la edición 2017 de la Tire Technology Expo celebrada en la ciudad de Hanover en febrero pasado, fue galardonada como Fabricante de Llantas del Año por parte de la revista británica especializada Tire Technology International.

Con este premio, conformado por 27 reconocidos expertos de Europa, Japón, India y Estados Unidos, se reconocen las inversiones que Continental ha realizado para garantizar la calidad de los productos que distribuye a través de empresas como Círculo Llantero, que además maneja las marcas Euzkadi, General Tires y Barum, de las mejor posicionadas en un mercado que ha crecido 82% en los últimos cinco años, estimulado por el rápido crecimiento de la industria automotriz. ✓



En 25 años de operación: 21 sucursales y 16 llanteras en 3 estados

Círculo LLANTERO

Grandes Promociones

25 ANIVERSARIO

Antes de viajar venga y aproveche nuestras ofertas en **LLANTAS** para Autos, Camionetas y Pick Up en **TODAS las medidas**

Continental's Euzkadi GENERAL TIRE Barum

Círculo LLANTERO

WWW.CIRCULLANTERO.COM.MX

POLIZA de GARANTÍA TOTAL con VIDA

Sonora y Baja California

Hermosillo Sur (662)250-0314
 Hermosillo Centro (662)214-3101
 Hermosillo L. Cardenas (662)216-1610
 Hermosillo Norte (662)215-5246
 Hermosillo Morales (662)211-2121
 Caborco (637)372-1255
 Guaymas (622)224-3131
 Navojoa (642) 422-7766

Nogales Zona Industrial (631)319-1050
 Nogales Centro (631) 313-3999
 Obregon 200 (644)417-7003
 Obregon Jalisco (644)414-4500
 La Paz (612)123-3850
 Tijuana Agua Caliente (644)684-1885
 Mexicali L. Cardenas (686)565-4132
 Mexicali Calle F (686)566-8264

SEGURO GRATIS POR 1 AÑO EN TODA LA LINEA

SERVICIOS 20% DE DESCUENTO

ALINEACIÓN BALANCEO ROTACIÓN FRENOS SUSPENSIÓN

6 MESES SIN INTERESES

TARJETA DE CREDITO de Banamex, Santander, Citibanamex, PasaPasa, HSBC, Afirmar



¿Qué pasa con los “millenials”?



M. C. Héctor Javier Pérez Gastélum, Socio Director de Asprov Consultores S. C.

Algunos los llaman “la generación malcriada”, generalmente se creen con derechos a obtener las cosas fácilmente y sin esfuerzo, están acostumbrados a que no les cueste su manutención, confunden el liderazgo, confrontan la autoridad, les encanta viajar, verse y sentirse bien, vivir el día y son adictos a estar conectados a redes sociales, cuando reciben un “like” se sienten bien, les eleva su autoestima y les genera adicción, pues su cerebro en ese momento produce una sustancia llamada dopamina.

El M. C. Héctor Javier Pérez Gastélum, Socio Director de Asprov Consultores S. C., expuso que los millenials se han criado (y no es su culpa) en una época de “prosperidad económica”, no conocen ni sufrieron el sacrificio del esfuerzo que hicieron sus padres para salir adelante en épocas de crisis económica, falta de empleo, inflación, devaluación de la moneda, etc.

“Se estima que los Millenials son los jóvenes menores de 30 años de edad y son un poco más del 30% de la población económicamente activa y llegará a más del 60% en menos de 10 años. Y en menos de 20 años, son los que van a estar liderando esta nación y sus empresas”, indicó.

Los nuevos esquemas educativos evitaron que sus maestros los reprobaran, los castigaran o reprendieran –agregó el consultor– por lo tanto “los dejaron ser” y simplemente los aprobaron aunque no dieran el nivel para pasar de grado; sus padres tampoco les pusieron restricciones ni la atención necesaria, pues normalmente trabajaron los dos para sacarlos adelante procurando que no sufrieran lo que ellos sufrieron. Por lo general, no saben comprender una lectura y



En menos de 20 años, son los que van a estar liderando esta nación y sus empresas



tampoco respetan la ortografía y mucho menos están preparados para redactar.

“Al enfrentarse al mercado laboral, aunque se distinguen por ser la generación de más alto nivel de estudios, normalmente sus conocimientos o no son del nivel requerido, o están fuera de contexto, pues los centros educativos y universidades por lo general o están desplazados en el tiempo académicamente enseñando lo que ya no se necesita o su enseñanza es muy deficiente, preparando a la futura masa laboral con fallas y no acorde a los requisitos empresariales, esto aunado a las altas exigencias de disciplina y cumplimiento de estándares de trabajo, metas, horarios e indicadores que deben cumplir, se ven asediados por el control y la evaluación del rendimiento de su trabajo diario al que no están acostumbrados, esto les provoca una baja de su auto imagen, se decepcionan, pues son muy poco tolerantes a la frustración, presencian un fuerte choque emocional entre lo que creían o les hicieron creer y la realidad”, manifestó.

Generalmente, en estas situaciones buscan una salida fácil y renuncian, pues no están acostumbrados a enfrentar el fracaso –continuó– refugiándose con sus padres que siempre les han dado protección, esto en consecuencia ha retardado la independencia económica de esta generación.

Las empresas ante esta generación, deben adoptar un liderazgo proactivo e iniciar un proceso de reeducación y formación de la ética empresarial, aprovechar sus talentos y desarrollarles competencias, es una generación muy valiosa con muy alto potencial, pero necesita ayuda y atención, no saben cómo hacerlo, puntualizó. ✓

EXHIBICIÓN / CONFERENCIAS / CENTRO DE NEGOCIOS



EXPO INDUSTRIAL 2017



¡EL ENCUENTRO INDUSTRIAL
MÁS GRANDE DE SONORA!

 **8-9 NOV**
EXPO FORUM HMO

RESERVA TU STAND

Lic. María Esther Herrera Cornejo

t. (662) 218 6611 ext. 24

c. (662) 205 7155

  CANACINTRAHMO

COMERCIO@CANACINTRAHERMOSILLO.COM

 VIVELAEXPO.MX



Gobierno del
Estado de Sonora

SE
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



CCAMAR
Contribución Comercio al
Progreso y Modernización

 GRUPOMEXICO



Grupo México promueve el arte y la cultura



Ing. Víctor del Castillo Alarcón, Director de Medio Ambiente y Ecología de Grupo México.

Grupo México, a través de su Dirección de Ecología y Medio Ambiente, contribuye para que los jóvenes artistas de la Licenciatura en Artes Plásticas de la Universidad de Sonora (Unison) tengan espacios para expresar su talento en la pintura y la escultura. También apoya creaciones literarias y publicaciones de libros que editan distintas Instituciones de Educación Superior.

Gracias al convenio marco que tiene con la Máxima Casa de Estudios de Sonora, estudiantes de diversas carreras realizan actividades vinculadas a sus estudios y a las estadias que realizan en las áreas de operación de Buenavista del Cobre, en Cananea, en cuyas inmediaciones se encuentran las Unidades de Manejo Animal (UMA), las cuales han sido fuente de inspiración para los artistas, manifestó el Ing. Víctor del Castillo Alarcón.

El director de Ecología y Medio Ambiente recordó la exposición colectiva "Protección de la fauna sonorensis" que se realizó del 29 de mayo al 9 de junio en el Centro de las Artes de la Universidad de Sonora, un trabajo realizado por 26 alumnos de la Unison en coordinación con Grupo México para mostrar pinturas y esculturas referentes al cuidado, procreación y liberación de animales silvestres en peligro de extinción, a los cuales la empresa ha ayudado a lo largo de los últimos años.

Uno de los objetivos de la exposición artística fue mostrar las acciones que Grupo México realiza para la conservación de especies en peligro de extinción y generar conciencia sobre el cuidado del medio ambiente, pero además, abrir un espacio de exposición para que los jóvenes artistas pudieran mostrar sus obras.

"Queremos ayudar a que expresen lo que sienten, es algo que la empresa hace con gusto y que no le cuesta mucho. Ellos ponen su talento y queremos que la gente conozca este talento en la Escuela de Artes Plásticas para que motive a más jóvenes que desean expresarse por medio de la pintura o la escritura", manifestó.

Derivado de esta exposición, la Universidad de Sonora se comprometió a hacer una lista de estudiantes interesados en mostrar su talento a la sociedad en general, a quienes Grupo México les brindará el material para que desarrollen su obra ya con una temática libre y no sólo con temas acerca de las perforaciones mineras o la UMA, las cuales serán montadas en exposición para su venta.

La empresa minera tiene la intención de impulsar el arte inspirado en otros empresarios que han propiciado la



creación de museos y realizan acciones de rescate y resguardo de obras de arte que eventualmente ponen en exhibición. Está comenzando en Hermosillo, precisó, porque Sonora es el estado donde tiene sus operaciones mineras más grandes.

En cuanto a la exposición colectiva, dijo, fue también una iniciativa de los alumnos de Artes Plásticas de la Unison, a quienes, durante un recorrido por el área de operaciones de la minera en Cananea, les gustaron los paisajes. Entonces se acercaron a la empresa y solicitaron permiso para plasmar estos paisajes en lienzos, de donde nació la idea de trabajar en las Unidades de Manejo Animal (UMA).

"No son zoológicos ni son circos. Los animales viven ahí prácticamente en libertad, como si estuvieran en la naturaleza. Son aquellas especies nativas de Sonora que están o extintas en la naturaleza del estado o están en peligro de extinción", explicó.



Estudiantes de Artes Plásticas de la Unison expusieron sus obras inspirados en la UMA

Reproducir estos animales para reintroducirlos a su ambiente, como el caso del lobo gris mexicano y el guajolote silvestre de gould, es una labor que Grupo México realiza sin que se lo exijan las autoridades. También tiene programas con jaguares, osos negros y últimamente, en coordinación con la Unison, desarrolló un proyecto para la reproducción y promoción del águila pescadora en Bahía de Kino.

Aunado a ello, Del Castillo Alarcón dijo que actualmente están organizando una presentación de libros también en el Centro de las Artes de la Universidad de Sonora como una forma de promover la literatura. La Dirección de Ecología y Medio Ambiente de Grupo México ha estado en contacto con algunos escritores por parte de la Universidad, a quienes han apoyado para editar sus obras, particularmente si los recursos son escasos.

“Entonces se acercan con nosotros y hemos hecho ediciones de libros de la Universidad tanto científicos como sobre el cuidado del manejo de materiales peligrosos en laboratorios o en carreteras, incluso de crónicas o relatorías de algunos autores”, aseguró.

Además de la presentación para promover los libros, Grupo México busca que el autor de la obra se quede con un buen número de ejemplares para regalar o vender, “como él quiera, pero que se exprese y deje constancia de lo que siente”.



Actualmente están organizando la presentación de libros y la promoción de escritores

Es una forma de ayudar al desarrollo de los jóvenes y a que tengan un mejor nivel de vida, lo que también buscan las Empresas Socialmente Responsables, concluyó. *N*

Mobil™



Círculo LLANTERO

Círculo Llantero S.A de C.V.
www.circulollantero.com
f Cllantero

Mobil™

Distribuidor Autorizado



Banco de Alimentos de Hermosillo, I.A.P.



C.P. Karla Aguayo Equihua,
Directora de Banco de
Alimentos de Hermosillo,
I.A.P.

Prestar ayuda alimenticia a niños, ancianos, enfermos, personas con discapacidad y jóvenes en proceso de rehabilitación es el objetivo de Banco de Alimentos de Hermosillo, I.A.P. el cual está constituido por un Patronato cuyo Consejo Directivo lo forman empresarios comprometidos con la causa, quienes iniciaron con esta labor social desde el 6 de enero de 1995.

La Directora General de la Institución, C.P. Karla Aguayo Equihua, informó que a la fecha tienen 22 años atendiendo a familias vulnerables –en pobreza y en pobreza extrema-- a quienes están orientados desde el nacimiento de Banco de Alimentos en el Mercado Francisco I. Madero donde se ubicaban anteriormente.

“En Sonora somos cuatro Bancos de Alimentos, pertenecemos a una red de BAMX (Banco de Alimentos de México) y Banco de Alimentos de Hermosillo atiende actualmente a 115 comunidades dentro y fuera del municipio porque también atendemos Guaymas, Empalme, Caborca, Ures, Comisaría Miguel Alemán, Agua Prieta y algunas partes de la sierra como Sahuaripa, Granados y en las colonias más necesitadas de la capital sonorense”, detalló.

El apoyo consiste en una despensa por familia, la cual contiene alimentos de la canasta básica como frijol, arroz, leche, avena y huevo --agregó la directora-- más una bolsa de fruta y verdura cuyo peso es entre 10 y 12 kilos. “El producto básico nosotros lo tenemos que comprar porque no nos lo dan, y ahí es donde pedimos

a los donadores que nos apoyen en efectivo y si lo desean nosotros les hacemos llegar su recibo deducible. Pero si ellos quieren comprar el alimento y traerlo también se puede”, dijo.

La Institución de Asistencia Privada está constituida por un Patronato formado por empresarios comprometidos con la causa

En cuanto a la selección del apoyo a las familias vulnerables, Banco de Alimentos cuenta con cuatro programas internos, todos tienen una cuota de recuperación, excepto el destinado a los adultos mayores. Los programas son:

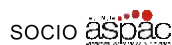


Atienden un promedio mensual de 30 mil beneficiarios

Publicidad integral • Branding e imagen corporativa
Organización de eventos • Producción audiovisual
Desarrollo web • Redes sociales • Investigación de mercado
30 años de experiencia en mercadotecnia



alonso@weissnerconsultor.com
administracion@weissnerconsultor.com
Calle Congreso 52 casi esq. Calle Uno, CP 83145
fracc. Las Colinas, Hermosillo, Sonora, México.
Tel (662) 213 0980 - Cel 662 233 9023



Una para cada



Banco de Alimentos está orientado a atender a familias vulnerables

1. Ayuda alimentaria en comunidades. Es el programa de más impacto y desarrollo en la comunidad ya que satisface las necesidades alimenticias de miles de familias, a través de la formación de comités integrados por miembros de las mismas comunidades mediante los cuales distribuimos el alimento de manera equitativa.

2. Ayuda de corazón. "Es especialmente para adultos mayores en situación de abandono, que no tienen cómo solventar sus alimentos, no tienen pensión, ni jubilación, para ellos es totalmente gratuita la despensa los días miércoles vienen por su alimento a partir de las 8:00 am. En total son 230 beneficiarios de este programa que necesitan cada semana el apoyo de despensa", expresó la directora.

3. Alimento compartido. Brindar apoyo alimenticio a jefas de familia que se encuentran en condiciones difíciles (temporalidad) para solucionar su inseguridad

alimentaria. Previamente se les hace un estudio socioeconómico por parte del Área de Trabajo Social y ellas pueden recoger su alimento los días sábados.

4. Ayuda alimentaria a instituciones y desayunadores. Hacen una alianza con la institución que realiza labor directa con el beneficiario proporcionando alimento a una cuota mínima de recuperación para la elaboración de desayunos o comidas ofrecidos a niños y personas de escasos recursos.

Si usted desea ayudar, para donativos en especie se requiere frijol, arroz, pasta, aceite, leche o cualquier alimento. Y en efectivo a través de Banamex puede depositar al Número de cuenta 3636728097. Clabe interbancaria 002760036367280972. Para mayor información puede comunicarse a los teléfonos: 2 60 72 03 y 2 60 72 05. ✓

idea
necesidad





Salvan vidas antes de llegar al hospital



Dr. Luis Vélez Aguilar,
Director General de SIAM,
Sala de Urgencias Móvil.

Es una
alternativa
segura y eficaz
ante una
emergencia
médica

La falta de una estructura de servicios prehospitalarios causa que muchos pacientes lleguen a las salas de urgencias de los hospitales cuando podrían haber sido atendidos con éxito en el lugar donde surgió alguna emergencia médica, consideró el Doctor Luis Vélez Aguilar.

Por este motivo, SIAM, Sala de Urgencias Móvil, empresa que inició operaciones apenas en septiembre de 2013, se ha convertido en una alternativa segura y eficaz para cualquier individuo, sea en el ámbito familiar, personal o empresarial, que requiere atención ante una urgencia médica.

Vélez Aguilar, director general de SIAM, explicó que ofrecen el servicio exclusivamente a socios, quienes, desde el momento en que cuentan con su membresía, tienen acceso a una unidad médica con capacidad resolutiva como la que hay en los hospitales públicos o privados de la ciudad, la cual ofrece equipamiento y atención de médicos especialistas, enfermeros y paramédicos.

El Doctor Carlos Rodríguez Rubio, responsable del área médica de SIAM, dijo que brindan el servicio prehospitalario como un complemento a la atención médica de todo paciente afiliado que tiene una emergencia, una urgencia o está en una situación que considera de riesgo, pero todavía no llega a un hospital, porque si no recibe la atención médica que requiere de manera oportuna o un traslado adecuado, podría incluso fallecer en su domicilio o en la vía pública.

“En los momentos de caos, desde que se desencadena el problema hasta que la persona llega al hospital, que es cuando puede estar en peligro o no su vida, es cuando actuamos nosotros”, agregó.

SIAM no sustituye el servicio médico de la persona, es un complemento, reiteró el Doctor Vélez Aguilar. Es la respuesta precisa de su personal y su estructura para cuando alguno de sus afiliados requiere atención, de tal manera que con frecuencia logran resolver el problema igual que en una sala de urgencias y la persona no va a al hospital. “De cien pacientes que atendemos en su domicilio o área de trabajo, el 85% queda con el problema resuelto. Realmente lo último que hacemos es el traslado”, precisó.

En los tres años nueve meses que tiene la empresa ha brindado 14 mil 154 servicios a pacientes en la ciudad, de los cuales 84.7% fueron atendidos en su casa y sólo se trasladaron 15.3%. Del total de pacientes atendidos, 617 estaban en peligro de muerte, pero SIAM reporta un índice de rescate de estas personas mayor al 90%,



gracias a que la atención es rápida y similar a la que se brinda en una sala de hospital.

De igual forma, SIAM tiene un fuerte impacto para limitar la siniestralidad en las empresas por su capacidad resolutiva, la cual permite que la gran mayoría de los problemas se contengan y el paciente no tenga que acceder a un ámbito hospitalario. “Y si el paciente tiene que llegar a un hospital público o privado, es muy distinto a que llegue en una Sala de Urgencias Móvil donde un médico entrega a otro médico”, comentó.

Aunado a la infraestructura de la Sala de Urgencias Móvil, con cinco unidades a disposición de los 9 mil 200 afiliados, SIAM cuenta con un consultorio que funciona de las 8 de la mañana a las 8 de la noche, de lunes a sábado, atendido por médicos especialistas, al cual tienen derecho.

SIAM es la respuesta precisa para cualquier persona, sea que tenga Seguro Social o sea dueña de una empresa muy grande en Hermosillo, pero que quiera tener la atención rápida y precisa a la hora de cualquier emergencia, fundamental para salvar la vida, concluyó el Doctor Luis Vélez Aguilar. ✓



Renovamos tu sonrisa con tecnología de punta

¡Facilitamos
tu masticación
e higiene!



¡Logramos
que tus sonrisas
cautiven!



¡Mejoramos
la apariencia y salud
de tus dientes!



Nuestros servicios:

- Implantes dentales
- Odontología General
- Rehabilitación Bucal
- Odontología Cosmética
- Cirugía Maxilofacial
- Endodoncia
- Periodoncia

"El mejor equipo
para tu sonrisa"



Dr. Héctor Delgado C.
Certificado por Asociación
Dental Mexicana (ADM)
DGP 1580651 - SSA1382/10

Tel. (662) 267.00.07
dentalimagen@yahoo.com.mx
www.cirbdental.com
Síguenos en  CIRB Dental
Periférico Norte No. 19-A,
casi esquina con Blvd. Morelos
Colonia Issste Norte. Hillo., Son.





Productos sustentables para el cuidado de la piel



Ingeniera Industrial y M.D.O.C. Ana Patricia Elías Zayas, Directora Asociada de Heeka, Cosmética Natural y Productos Sustentables.

Cada vez con mayor fuerza, a nivel mundial, se está viendo una transición a un estilo de vida más saludable donde los consumidores se preocupan no solo por su salud y alimentación, sino además por utilizar productos para el cuidado de la piel amigables con el medio ambiente.

Heeka es una innovadora empresa sonorense propiedad de dos jóvenes emprendedoras y visionarias preocupadas por heredar un mejor planeta a las nuevas generaciones ofreciendo productos para el cuidado de la piel libres de químicos, tóxicos, parabenos, ftalatos, entre otros, es decir, productos naturales, orgánicos y libres de crueldad animal.

La Ing. Ana Patricia Elías Zayas, Directora Asociada de Heeka, Cosmética Natural y Productos Sustentables, explicó que Heeka significa VIENTO en lengua yaqui, y es como una oleada a esta nueva cultura de cuidado del cuerpo y el entorno donde la gente está creando más conciencia sobre el cuidado de su salud y el medio ambiente y no por moda sino como un estilo de vida. “Ése es el objetivo de la empresa”, subrayó.

Y precisamente, externó, el modelo de negocios surgió con gran éxito a raíz de esta tendencia de voltear hacia lo más natural, lo orgánico, libre de crueldad animal, hacia lo “Verde”, como se conoce a este movimiento, cuya definición más utilizada se refiere al clima y al medioambiente, pero el concepto alcanza a las áreas de la salud y el bienestar general.

Por ello, para atender la creciente demanda Ana Patricia y su socia, Mtra. Alejandra López Montes, decidieron abrir su propia empresa en la capital sonorense, con la garantía de ofrecer productos de gran calidad, cuyos proveedores son 100% mexicanos –algunas marcas ya posicionadas en nuestro país– y con la facilidad de hacer envíos a todo el país.

Heeka ofrece una amplia gama de productos como cremas, sueros, champúes, desodorantes, pastas dentales, maquillajes, esmaltes para uñas, bloqueadores solares, bronceadores, jabones de baño. Así mismo ofrece alternativas ecológicas como la copa menstrual, pañales ecológicos, detergente sustentable (no necesita el ciclo de enjuague), ámbar báltico, artículos de limpieza y cargadores ergonómicos para bebés.

“Se le llama cosmética orgánica natural; cosmética no sólo se refiere al maquillaje sino a todo lo que aplicamos en la piel desde champú, jabón, desodorantes, cremas, geles, todo. La piel es el órgano más grande del cuerpo por ello debemos cuidarla, así como la gente empieza a

preocuparse por su alimentación ahora también empieza a interesarse por lo tópico”, indicó la empresaria.

Precisamente por su inocuidad manejan productos para toda la familia desde bebés hasta personas con pieles maduras como los abuelos, enfatizó, y otra de las fortalezas de la empresa es que todos sus productos son 100% mexicanos en apoyo a lo hecho en México al ser de excelente calidad donde también apoyan a comunidades indígenas quienes elaboran algunos de los productos y ellas los comercializan como el caso de las líneas artesanales, es decir, confeccionadas a mano como las bandoleras para cargar al bebé (tipo rebozo), las cuales han sido todo un éxito.

“El enfoque de Heeka es Artesanal, Natural y Mexicano, nuestros productos deben cumplir con estas características. Es ofrecer salud, bienestar, belleza y al mismo tiempo cuidar el medio ambiente. ✓”



Productos para el cuidado de la piel libres de crueldad animal, libres de tóxicos y amigables con el planeta

Aplicación de uñas, una industria en crecimiento

En los últimos años, las compañías dedicadas a la aplicación y cuidado de las uñas han tenido un auge impresionante, por lo que el reto para permanecer en el mercado como empresarias dedicadas al giro de la belleza es ofrecer un servicio altamente profesional, con productos de la mejor calidad, aunado a la atención al cliente.

La L.P. Gabriela Trujillo de Celaya, Directora General de Gelish Time by Harmony, de inicio aclaró que Gelish es la marca del gel de color --no el servicio-- y explicó que en las opciones para las clientas se pueden trabajar tres áreas: el esmalte tradicional; lo nuevo: el gel de color y la uña acrílica.

En su opinión, el auge de este giro de negocios se debe a que la mujer constantemente siempre va estar buscando verse más bella, y en este caso el gelish es por la ventaja de aplicación en 15 minutos y la duración ya que la uña luce bien durante un periodo de 21 días.

Para lograr desarrollar un negocio exitoso, en su caso la empresaria se refirió a la importancia de utilizar un producto de excelente calidad cuyas propiedades de la marca la hacen sumamente competitiva al no ser nocivo a la salud, contener vitaminas --lo que estimula el crecimiento y fortalecimiento de la uña--, evitar humedad al ser semiporoso (para que la uña respire), y ofrecer una extensa gama de colores.

La selección del equipo humano es vital para lograr una compañía exitosa y en su caso el 90% del personal está conformado por jefas de familia --indicó-- y en su experiencia previa al giro de la belleza como empresaria en un negocio de desarrollo a empresarias en el Área de Recursos Humanos --donde su principal



cliente era Grupo Carso-- aprendió desde el principio a hacer una plataforma sana con una filosofía de cómo sí se puede ser socialmente responsable en una empresa.

Actualmente, a nivel nacional son once tiendas generando una planta laboral de 300 empleos, cuya dinámica de trabajo son jornadas de medio tiempo. "porque el otro medio turno yo quiero que estén con sus hijos, con su familia, porque soy de la idea de que esos niños si no son atendidos en horas por sus madres, la sociedad tarde o temprano va a tener repercusiones por esos menores no atendidos", expuso.



Y su vez esta dinámica tiene repercusiones positivas en la atención al cliente porque las muchachas no están cansadas, manifestó la empresaria. "Las clientas comentan que se respira muy buen ambiente, siempre se les recibe de muy buen humor. Y eso, es este medio turno donde ellas saben que se tienen que concentrar en lo que hacen y lo hacen con gusto porque saben que saliendo van a su casa con sus hijos a descansar. Están agusto, son felices. Trabajar sin ser felices es muy pesado", expuso.

El éxito de sus negocios --consideró-- es ir detectando con mucha sensibilidad las necesidades de sus clientas, por ello ahora ofrece también un tinte con la menor cantidad de amoníaco a nivel mundial y tratamientos anticaída.

De las once tiendas a nivel nacional, cinco están en Sonora, mientras que en resto de la República tienen presencia en Tijuana, en León, Aguascalientes, dos en Culiacán y otra en Interlomas, Ciudad de México. ✓



L.P. Gabriela Trujillo de Celaya, Directora General de Gelish Time by Harmony.

A nivel nacional son once tiendas, generando una planta laboral de 300 empleos



Alejandro García Ruiz,
Director General de AG
Arquitectos y empresario
restaurantero.



El arte de crear espacios para la buena comida

El concepto fue creado para dar servicio a familias jóvenes y a empresarios

El diseño del restaurante Barriquero Norte responde a su filosofía cien por ciento regionalista, pero con un toque de modernidad. La idea nació de la necesidad, al poniente de Hermosillo, de crear un concepto donde se puedan disfrutar buenos cortes acompañados de buen vino, comentó el Arquitecto Alejandro García Ruiz, director general de AG Arquitectos, quien ha diseñado más de diez conceptos de restaurantes.

Esta vez García Ruiz pasó del diseño a la operación al convertirse en socio de un restaurante donde se fusiona lo tradicional con lo cosmopolita para dar paso a conceptos gastronómicos que mantienen su esencia sonorenses.

El corazón del restaurante es la cocina, dijo, y no sólo por su menú. Es un espacio abierto con puertas de cristal que permiten observar el trabajo de los chefs, ya que se busca ofrecer a los clientes la confianza de que sus alimentos se preparan en un ambiente pulcro, con total higiene.

El resto del diseño responde a la creación de espacios completamente separados: una planta alta totalmente acogedora, con booths para quienes desean comer en pareja o asistir a juntas de negocios; en la planta baja las mesas están dispuestas para atender a grupos grandes

y la terraza, techada y con brisa, es ideal para eventos masivos, explicó el arquitecto y empresario.

Para acentuar el carácter regional del lugar se realizaron dos obras de arte de gran tamaño, "La pluma étnica", creada por Laura Esponda, que tiene la intención de representar a los distintos grupos étnicos de Sonora. "Fue hecha a base de triángulos, figuras geométricas y colores brillantes. Se colocó en la doble altura de la planta baja y se aprecia completamente desde los booths que están en planta alta. ¡Se ve perfecta!", exclamó.

La otra obra de grandes dimensiones es "El danzante" del Arq. Fernando Saldaña, uno de los mayores expositores de la Danza del Venado en todo México. "En la pintura se observa al danzante en movimiento; es espectacular y refuerza el toque regional", dijo.

Además, en el reservado que se ubica en la planta alta existe una colección de fotografías de varios municipios del estado del fotógrafo Juan Luis Fernández, y en la planta baja, debajo de la pintura "El danzante", está un collage de fotografías de distintos lugares y de varios autores que en su momento participaron en un concurso organizado por el restaurante.

El concepto de Barriquero Norte fue creado para dar servicio a las familias jóvenes o a la gente emprendedora de negocios que busca buenos lugares para comer mientras cierra algún trato o simplemente quiere disfrutar de un buen ambiente después de salir del trabajo. Su reservado y la planta baja están hechos para realizar reuniones empresariales o de cualquier tipo, agregó.

La ubicación del restaurante busca satisfacer las necesidades del turismo ejecutivo y hombres de negocios que visitan Hermosillo. Se eligió Plaza Cantabria por su cercanía con el Hotel Holiday Inn, con el Aeropuerto y con el Estadio Sonora. Aunado a ello, dijo que sus precios son justos y razonables porque permiten a los clientes probar todo el menú, “te dan la opción de tener una entrada, plato fuerte, bebidas y un postre”.



El menú está hecho con recetas familiares que todos los sonorenses conocen, como tacos dorados o salsas cuyos procedimientos modifican utilizando algunos ingredientes distintos a los acostumbrados, para darle un toque de modernidad sin que pierda su esencia.

La mixología es parte importante del concepto regional, son más de doce bebidas originales como chocomojito, horchata 2.0, tepachón o retinto, “hechos con ingredientes que nos recuerdan a las abuelitas, lo que nos daban cuando niños o elementos muy tradicionales en la cocina sonorenses, porque el concepto de la comida es darle a la gente de Sonora el mismo menú cotidiano de mamá o de la nana, pero con un toque de modernidad”, reiteró.


Para lograrlo, García Ruiz y sus socios integraron al equipo a la Chef Claudia López Búrquez, quien siempre ha estado involucrada con la cocina sonorenses como un negocio familiar. “Ella tiene estudios en Europa pero lo que hizo aquí, literal, fue reflejar la comida de su abuela, que también era chef”, comentó.

Con menos de seis meses de operación, el restaurante



registra movimiento de dos mil comensales al mes, lo que constituye un doble éxito para el arquitecto. Por un lado, ver a la gente feliz, disfrutando el espacio que le tocó diseñar y, por otro, verla disfrutar la comida.

En este sentido, dijo que están en proceso de conocer el comportamiento de la empresa durante un año, saber cómo funciona y determinar si le falta algo por ofrecer, para pasar al siguiente paso del proyecto: replicar el restaurante en otros estados de la República como representante de la comida sonorenses.

“Esa es la principal meta, dar a conocer nuestros sabores y nuestra cultura por medio de buenos productos. No son tanto los precios, sino ofrecer algo distinto. Lo suave de Barriquero es que todo, en conjunto, te lleva a vivir una experiencia única, desde que entras hasta que sales”, concluyó. 



Se busca satisfacer las necesidades del turismo ejecutivo y hombres de negocios que visitan Hermosillo



Bahía de Kino, un paraíso en la tierra



*Juvenal Ruiz Santacruz,
presidente de la Asociación
Sonorense de Tours
Operadores del Desierto,
Mar y Montaña.*

Son muchos los atractivos que ofrecen las playas de Bahía de Kino, por ello el turismo nacional y extranjero se siente atraído por la magia de este paradisíaco lugar, ubicado en la región Centro-Oeste del Estado de Sonora, en la zona del desierto sonorense y en la costa del Mar de Cortés, donde emprender la aventura de conocerlo es prácticamente un viaje al paraíso.

Juvenal Ruiz Santacruz, presidente de la Asociación Sonorense de Tours Operadores del Desierto, Mar y Montaña, comentó que la afluencia de visitantes a Bahía de Kino, así como el interés de hacer el recorrido por este lugar es permanente, precisamente por ser uno de los principales destinos turísticos de la entidad.

Aunque Ruiz Santacruz nació en la capital sonorense, prácticamente tiene toda su vida en Bahía de Kino donde están sus negocios, por ello vio la necesidad de atender a los visitantes y decidió abrir una empresa especializada en excursiones. Así nace Kino Desert Tours y como su nombre lo indica ofrece tours hacia la comunidad de Punta Chueca e Isla El Tiburón.

Atender el turismo es una actividad y una necesidad para cada comunidad, expuso Ruiz Santacruz—la derrama económica que deja el turismo es una de las más importantes para cualquier lugar, para lo cual en su caso está en constante capacitación. “Si nosotros nos

profesionalizamos, hacemos mejor nuestro trabajo (y para ello estamos en constante capacitación), innovamos, hacemos nuevas rutas, nuevos paquetes vamos a tener un mejor turismo y ello repercute en nuestra comunidad para que pueda tener un mejor nivel de vida”.

Hemos atendido visitantes de otros países tales como Argentina, Colombia, Rumania, Alemania, Francia y, por supuesto, Estados Unidos. Y turismo nacional de entidades como el Estado de México, Zacatecas, Puebla e Hidalgo, entre otros.

Vámonos a Bahía Kino a disfrutar sus riquezas

El viaje a Bahía de Kino va a depender de las necesidades del turista —explicó el empresario— ya sea por horas donde únicamente van a comer, disfrutar la playa una ó dos horas y regresarse. O, bien, por lo regular el turista quiere quedarse todo el día, permanecer más tiempo para disfrutar y en este caso el tour varía entre 10 y 12 horas para estos casos tienen coordinación con hoteles y restaurantes, se hacen arreglos con ellos, si el turista quiere permanecer dos días es mejor, tendrá más tiempo para los recorridos y además genera más divisa para la comunidad, añadió.

Lo importante de Bahía de Kino son los interesantes atractivos turísticos para entretener a los visitantes

Es un destino
turístico con
gran potencial
de desarrollo



—recalcó el guía de turistas, anfitrión y tour operadora— tales como Lunares de cactus, Playa Estela —donde se grabó la telenovela Mentir para vivir— aquí se puede disfrutar el agua cristalina y las piedras es una combinación muy bonita. Tenemos también el Muelle Turístico, donde están los artesanos, es el pueblo original; entre otros puntos más”, manifestó.

Despierta gran interés el conocer una comunidad indígena y lo interesante es hacerlo desde sus raíces, desde sus ancestros, por ello primeramente los llevan al Museo de los Seris para que conozcan cómo vivieron, cómo se curaban, que comían, cómo cazaban, cómo era su rutina en tiempos pasados. “Es muy interesante que el turista se lleve esta rica historia”, dijo.

La gran mayoría de las veces, el turista no necesita un guía sino un anfitrión que esté con él, que lo guíe, que lo lleve y lo traiga, que lo acompañe, éste es un punto muy importante —destacó el empresario— que cada turista cuente con un anfitrión, son muchas ventajas. De hecho, ya están certificados como seis nuevos guías turísticos por el H. Ayuntamiento de Hermosillo. La idea es que ellos trabajen directamente con el turismo.

Finalmente, consideró, que la Megarregión Sonora-Arizona impulsada por los gobiernos de Sonora y Arizona, es una gran oportunidad para Bahía de Kino por su cercanía al Aeropuerto Internacional Ignacio Pesqueira. “Podemos recibir al turismo, llevarlo a Bahía

de Kino para que disfrute las playas, la gastronomía, todo; nosotros vemos mucho futuro en Bahía de Kino, futuro en la inversión, futuro en el turismo y cabe destacar que tiene muchas oportunidades de inversión y desarrollo”, puntualizó. *N*



**Bahía de Kino
tiene muchas
oportunidades
de inversión y
desarrollo**

Años siendo la tradición más sabrosa de Bahía de Kino

El Pargo Rojo
RESTAURANT
Bahía de Kino, Sonora.

f /ElPargoRojo • Tel. 242 0205

Mar de Cortéz #1426 y Habana



Abren nuevo espacio para la cultura y el arte



Dr. Joaquín Robles Linares Negrete, Coordinador General de Casas de la Cultura de Sonora.

Con el fin de que niños y jóvenes cuenten con espacios para desarrollar su talento en actividades culturales y artísticas, el Gobierno del Estado, a través del Instituto Sonorense de Cultura (ISC), abrió las puertas de la Casa de la Cultura Hermosillo Norte en la colonia Norberto Ortega.

“Tener un espacio cultural en el centro del barrio junto a otros espacios deportivos le da potencial a esta nueva Casa de la Cultura para invitar a los muchachos, a los niños e incluso a los adultos a que se sumen a las actividades que se desarrollarán”, afirmó el Dr. Joaquín Robles Linares Negrete.

El Coordinador General de Casas de la Cultura de Sonora dijo que es un esfuerzo social de llevar la cultura y el arte a las zonas de la ciudad donde más lo necesitan, porque la colonia Norberto Ortega requiere de muchos servicios y de mucha atención.

Está comprobado que el arte brinda a los niños mayores posibilidades de expresión que la escuela tradicional, donde todo se agota en letras y números, agregó. “En las actividades artísticas, no. Tienen otras posibilidades de expresión y –lo más importante– comprenden mejor su entorno y su propia importancia dentro de la sociedad”.

Incluso, añadió, se les abre la posibilidad de explotar otras carreras y tener ingresos adicionales a las profesiones tradicionales que todo mundo estudia.

A juicio del Dr. Robles Linares Negrete, en México se ha cometido el error de haber sacado de la currícula oficial las materias artísticas y el Civismo, lo que ha incidido en las conductas antisociales y delincuenciales de los jóvenes. Para abatir este fenómeno y crear oportunidades para la población, hay que llevar la cultura y el arte a las colonias y barrios desfavorecidos, reiteró.

Hermosillo cuenta con la tradicional Casa de la Cultura ubicada en la colonia Villa de Seris, un modelo que en octubre de este año cumplirá 37 años y que ha sido probado con maestros muy capaces y experimentados para la educación artística a través de los talleres libres.

Sin embargo, con un millón de habitantes se ha vuelto cada vez más complejo trasladarse de un punto a otro de la ciudad y por esta razón se decidió ampliar el proyecto. Con una inversión de cinco millones de pesos se construyó la Casa de la Cultura Hermosillo Norte; se está construyendo otra al final del Bulevar Morelos y se está localizando espacio para una más al sur de Hermosillo, informó.



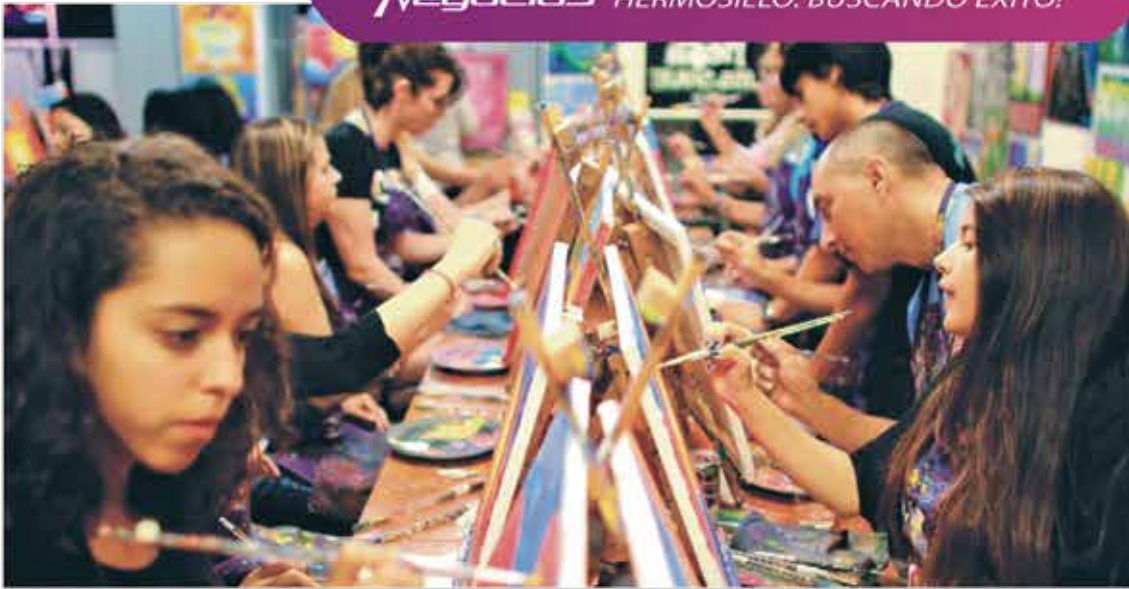
Casa de la Cultura en Villa de Seris ofrece más de 25 talleres libres a lo largo de todo el año como pintura, guitarra, danza, literatura, fotografía danza folclórica, piano y Unidades Artísticas para niños a partir de los cuatro años, entre otros. Además cuenta con un Cine donde se proyectan ciclos periódicos y una Galería donde se montan diversas exposiciones, informó Horacio Valencia Rubio, coordinador de Talleres Artísticos.

Es la sede del Centro de Educación Artística (Cedart) “José Eduardo Pierson”, un Bachillerato de Arte y Humanidades que depende del Instituto Nacional de Bellas Artes (INBA), y tiene dos teatros: el Teatro Íntimo, con 80 butacas, y el Teatro de la Ciudad, de 492 butacas. También cuenta con una Biblioteca General, una Biblioteca Infantil y Ludoteca y es la casa de la Filarmónica de Sonora.

“Es un espacio muy grande. La Casa de la Cultura tiene capacidad para atender hasta mil personas a diario en diferentes eventos que se realicen de manera simultánea. Es el pulmón cultural de la ciudad”, exclamó Valencia Rubio.



La Casa de la Cultura Hermosillo Norte se ubica en la Colonia Norberto Ortega



Casa de la Cultura trabaja también con Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) y acciones de la Iniciativa Privada para promover el arte y la cultura. En uno de los proyectos mandó maestros a los campos agrícolas en la Costa de Hermosillo y Pesqueira para atender a la población infantil. También participó con Grupo México en Cananea, donde tuvieron eventos del Festival un Desierto para la Danza.

“Hay una demanda creciente en las empresas para sumar actividades culturales. Existe una participación y nos interesa”, afirmó Robles Linares Negrete.

Ahora, con Casa de la Cultura Hermosillo Norte, que generará 20 nuevos empleos, se amplía el programa

con base a las inquietudes de los vecinos de la colonia Norberto Ortega.

En las Casas de Cultura lo que se busca es la educación artística en general y se asume que el arte y la cultura brindan herramientas para prevenir problemas sociales como la violencia y la inseguridad, según modelos probados en países como Colombia, Brasil, Estados Unidos y España.

“Es un lugar que le da espacio a todo mundo: al que tiene poco, al que tiene mucho, al privado y al público, al joven, al niño, al adulto mayor. Es un patrimonio de todos”, concluyó Valencia Rubio. ✓

El arte y la cultura brindan herramientas para prevenir problemas sociales



Certidumbre y confianza en operaciones inmobiliarias

Profesionales certificados y especialistas en;
Promoción, Venta, Avalúos,
Proyectos, Desarrollos,
Construcción, Ampliaciones,
Asesoría y Gestoría.

Casas • Locales • Terrenos • Edificios



LICENCIA INMOBILIARIA No.50 ESTADO DE SONORA

Tel (662) 213 0908 Cel 662 233 9023

alonso@weissnerconsultor.com www.weissnerrealty.com

Calle Congreso 52 casi esq. Calle Uno fracc Las Colinas

CP 83145 Hermosillo, Sonora, México.





Maneje seguro, con estabilidad y confort

La suspensión es la responsable del confort en el auto al conducir

El sistema de suspensión de un auto está encargado de mantener las ruedas en contacto con el suelo; absorbe las vibraciones y movimiento provocados por las llantas en el desplazamiento del vehículo para que estos golpes no sean transmitidos al bastidor.

La suspensión brinda el soporte entre el vehículo y el piso y es la responsable del confort en el auto al conducir. El confort lleva a la estabilidad y buen desempeño del vehículo y en consecuencia a que haya plena seguridad durante la conducción.

Algunas partes importantes de la suspensión son los amortiguadores, las terminales interiores y exteriores, las rótulas, bujes de horquilla, los brazos de mando y el brazo pitman. Algunas de estas piezas han cambiado en la medida que los autos se han modernizado, por ejemplo el brazo pitman ha sido sustituido por cremalleras, para un manejo más suave.

Con una suspensión en óptimas condiciones las llantas no sufren desgaste prematuro y se evitan accidentes en caso de que alguna de las piezas, por desgaste, se llegue a salir de su lugar y tienda a desestabilizar el carro. Por eso es importante que se haga una revisión cada cinco mil kilómetros, para comprobar que no haya desgaste en ninguna de sus partes, recomendó Bernardo Costilla Castro, Director de Servicios de Mc Lares Autoservicio.

“Con una inspección visual y otra física se puede determinar que no haya ningún juego en las partes. El conductor debe estar atento al desgaste prematuro en

las llantas delanteras, incluso las traseras porque algunos vehículos traen suspensión trasera. También debe chequear si el auto tiende a ir a su lado izquierdo o lado derecho o una inestabilidad y a los ruidos que se producen, como resequead o tronido, ya que son síntomas de que alguna de las partes de la suspensión puede andar muy dañada”, manifestó.

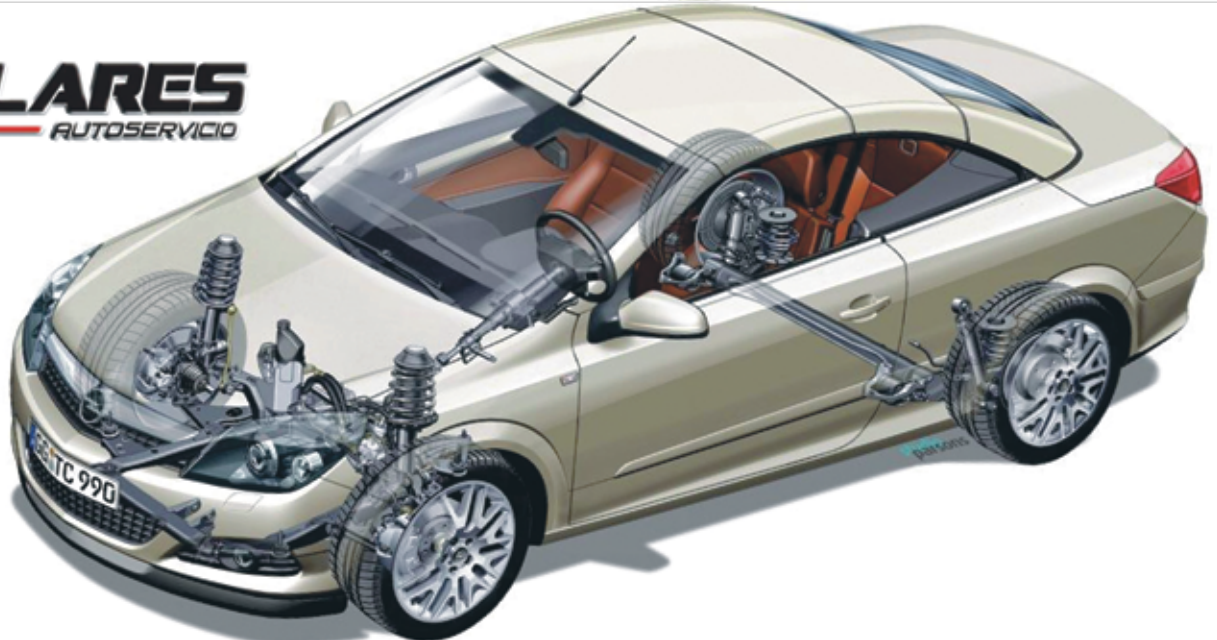
Si el conductor hace caso omiso de estas señales es posible que la llanta o la rótula se salgan de su lugar o se caigan las terminales si el auto agarra un bache o simplemente al girar la llanta.

Un auto puede tener un buen motor y buena transmisión, pero si la suspensión está dañada el vehículo no va a andar con seguridad ni confort. Una suspensión en buenas condiciones mejora el confort, la estabilidad y la seguridad, de ahí la importancia del chequeo regular.

En los carros de modelo anterior se lubricaban las partes de la suspensión y con eso se ahorra desgaste, comentó el Director de Servicios de Mc Lares. En los autos de modelo reciente ya vienen todas las partes selladas, las piezas se desgastan y hay que reemplazarlas, por eso hay que estarlos chequeando constantemente, reiteró.

En Mc Lares Autoservicio se realizan diagnósticos con la plena seguridad de que determinarán el problema específico del auto y las cotizaciones se realizan con buenas marcas de respaldo en refacciones, concluyó. ✓

McLARES
AUTOSERVICIO





Solución total en estructuras de acero para todo negocio

Diseño

Ingenieros especializados en software de última generación para el diseño de proyectos ejecutivos de alta precisión y eficiencia constructiva.

Fabricación

Versatilidad e innovación de estructuras y cubiertas metálicas aisladas que cumplen con certificaciones internacionales.

Montaje

Maquinaria, equipo y personal coordinados para enfrentar cualquier reto constructivo, con estándares de gran calidad y seguridad.



Oficinas Corporativas **HERMOSILLO**
Carretera El Tazajal Km. 1.1 Ejido El Tazajal
Hermosillo, Sonora, Méx. C.P. 83304 (662) 285 0551, 52 y 55

sqtech.com.mx
sqtech@sqtech.com.mx

SIETE LOBOS, DOS NACIONES, UN OBJETIVO, NUESTRA PASIÓN



**Programa Binacional
para la Conservación
del Lobo Gris Mexicano**

