

REVISTA DE NEGOCIOS

JUNTOS

Gaceta Mercantil

Disciplina,
trabajo y
honestidad



ENTREVISTA

Víctor Javier Zetter

Empresario del año

Delegación Centro Histórico

FEBRERO

2019

AÑO 129

No. 07

PAG WEB



La fuerza
empresarial
de Jalisco



NOVENA EDICIÓN

EXPOCAFÉ & GOURMET

2019

21 AL 23 DE FEBRERO DE 2019

EXPO GUADALAJARA, JALISCO

MÉXICO

PRE-
REGÍSTRATE
E IMPRIME
TU GAFETE
WWW.CAFEYGOURMET.COM



CONTACTO:

gina@tradex.com.mx

t. (55) 5604.4900 ext. 124 y 122

CAFEGOURMET.COM

SÍGUENOS    

CON LA GARANTÍA
TRADEx
Exposiciones

CONSEJO DIRECTIVO

COMITÉ EJECUTIVO

Presidente:	Ing. Francisco Xavier Orendáin De Obeso
Primer Vicepresidente:	Lic. Javier Arroyo Navarro
Segundo Vicepresidente:	Lic. Rogelio Alejandro Muñoz Prado
Tesorero:	Ing. Carlos Pelayo Otero
Secretario:	Lic. Francisco Javier Soto Morales
Pro-Secretario:	Lic. Gustavo Morante Aguirre
Vicepresidente del Centro de Formación (CEFOR):	Lic. José Ricardo Sánchez Gil Alarcón
Vicepresidente de Impulso al Comercio y Servicios:	Lic. Raúl González Chávez
Vicepresidente de Delegaciones y Zonas Comerciales:	Lic. José Andrés Orendáin De Obeso
Vicepresidente de Secciones Especializadas:	Lic. Raúl Fernando Sánchez Ruiz
Consejero:	Lic. René Daniel Dany Novoa
Consejero:	Lic. Raúl Armando Uranga Lamadrid
Auditor Externo Propietario:	C.P. Alberto Tapia Venegas
Asesor de Presidencia:	Ing. Jaime Luis Bátiz Martínez

VICEPRESIDENTES

Vicepresidenta del Centro de Negocios:	Lic. Norma Angélica Martínez Rodríguez
Vicepresidente de Plazas de Fomento Económico:	Lic. Roberto Hemuda Debs
Vicepresidente Negocios Internacionales:	Lic. Alfonso Tostado González
Vicepresidente de Comisiones:	Lic. Omar Alejandro Peña Ugalde
Vicepresidente de Representaciones:	Ing. José Luis Méndez Navarro
Vicepresidente Corporativo:	Lic. Alejandra Moreno Pérez
Vicepresidente de Capital Humano:	Lic. Maricela González Manzo
Vicepresidente de Comunicación y Estrategia:	Lic. Alejandro Sierra Sánchez
Vicepresidente del Centro de Análisis Estratégico Empresarial (CAEE):	Lic. Luis Roberto Arrechidera Pacheco
Vicepresidente de Turismo:	Lic. Carlos David Wolstein González Rubio
Vicepresidente de Vinculación con Universidades:	Dr. Francisco Javier Castañeda Ibarra
Vicepresidente de Emprendurismo e Innovación:	Lic. Eduardo Aceves Márquez
Vicepresidente de Eventos y Recreación:	Lic. Hayk Muradyan
Vicepresidente de Responsabilidad Social Empresarial:	Lic. Carlos Francisco de la Torre Jiménez
Vicepresidente de Prevención y Procuración de Justicia:	Lic. Carmen Alicia Villareal Treviño
Vicepresidente de Plataformas Digitales:	Lic. José María Andrés Zepeda
Vicepresidente de Desarrollo Metropolitanano:	Lic. Fernando Sánchez Antillón
Vicepresidente de Ética:	Ing. Pablo Ibarra Michel
Vicepresidente de Políticas Tributarias:	Lic. Ramiro Gaxiola Orpeza
Vicepresidente del Instituto Ignacio Dávila Garibó:	Lic. Víctor Manuel Tapia Venegas
	Lic. Miguel Ángel Domínguez Morales

CONSEJEROS

Sergio Eduardo Rosales Wybo	Francisco Arroyo Jiménez	Michelle Rosado Rival
Diego Robles Fariás	Francisco Mayorga Campos	Miguel Ángel Fong González
Francisco Xavier Mena Flores	Gabriel Maldonado Velarde	Miguel Oscar Rodríguez Aguilar
Armando Gómez Ibarra Obregón	Hans Neufeld Solórzano	Moisés Eduardo Cruz Fonseca
Miguel Fernando Gracián Ramírez	Héctor Quirarte Gutiérrez	Pablo Errejan Alfaro
José Enrique Telloche Torres	Luis Ignacio Ríos Baltazar	Ramiro Gaxiola Cadena
María José Alfaro Aranguren	Gerardo Iván Torres Manchaca	Roberto Beckmann González
Eduardo García Martínez	Jaime Rabago Jiménez	Rodolfo De Paul Cabral
Álvaro García Monraz	Jorge Gutiérrez González	Rodolfo Villanueva Santana
Santiago Aranguren Trellez	Jorge Rodríguez Berlanga	Salvador Martínez De La Torre
Miriam Campos Cuevas	José Alberto Covarrubias Gutiérrez	Sandra Yadiro Romero Torres
Abelardo Díaz de León Gutiérrez	José De Jesús Hernández Padilla	Roberto Mayorga Casillas
Adolfo Caballero Mier	Juan Carlos Álvarez Del Castillo B.	Gustavo Morante Aguirre
Agustín Flores López	Julio Acevedo García	Jaime Batiz Martínez
Ramiro Alberto Mora Gómez	Luis Manuel Becerra Serrano	Miguel Ángel Abaid Sanabria
Antonio Rodríguez Blochlinger	Luis Echeverría Cortes	Amin Hawa Saadi
Carlos Alberto Ruizvelasco Tapia	Luis Enrique Ceseña Cayeros	Miguel Ángel Domínguez Esperalba
Eduardo De Anda García	Manuel Lapuente Elizondo	Francisco José Martínez Hermsillo
Luis Fernando Favela Camarena	María Isabel Lazo Corvera	Magdalena Sofía Ramos Zepeda
Francisco Aguilera Barba	Mario Martínez Barone	Lic. Guillermo Villarreal Aldrete

DELEGADOS

Delegado de Tequila	Francisco Cerrillos Hernández
Delegado de Chapala	Benjamín Mora Rivera
Delegado del Centro Histórico de Guadalajara	Alejandro Salas Guillén
Delegada de Tlaquehuac de Zúñiga	María Luisa Nelly Huerta Díaz

ASESOR FISCAL

Asesor Fiscal	C.P. Alberto Tapia Reynoso
----------------------	----------------------------

COMISIÓN PERMANENTE DE ARBITRAJE

Don Francisco Beckmann González
Don Miguel Alfaro Aranguren
Don José María Andrés Villalobos
Don Javier Arroyo Chávez
Don José Luis Covarrubias Valenzuela
Don Abelardo García Ramírez
Don René Rival León
Don Julio García Briseño

ESPECIALISTAS

Innovación y Tecnología - Gestión Empresarial

Mtra. Olivia Reinoso Muñoz

José Manuel Saiz-Alvarez

MBA. Claudia Elizabeth Arias Meza

Jóvenes - Responsabilidad Social - Ética

Mtra. Mónica Hermsillo Herrera

Entorno económico, financiero, político y fiscal

Mtro. Néstor Velasco Lozano

Mtra. Anuschka Álvarez Von Gustedt

Jesús Villarreal

Estilo y tendencias

LN. Marisol Flores Baltazar

Turismo y cultura

Dulce Rodríguez

STAFF

Directora de Comunicación y Estrategia / Ana Isabel Solís

Gerente de Medios Masivos / Noé Mora Cortés

Coordinador de Creatividad y Diseño / Carlos Chavira Guerrero

Coordinador de Medios Digitales / Arturo Ramírez Montiel

Gerente del CAEE / Víctor López Tirado

Gerente Recursos Materiales / Luis Olvera Campos.

Fotografía de #YoSoyCamara / Miguel Rojas

Fotografía Portada y Entrevista: Guillermo Flores

Revisión ortográfica / Edgar Flores

COMERCIALIZACIÓN

Rosa Ana María Rodríguez Arias / Cel: 33 1222 5175 / juntos@camaradecomerciodgdl.mx

Noé Mora Cortés / Cel: 33 3379 2543 / comunicacion@camaradecomerciodgdl.mx

Sergio Alfonso Uribe García / Cel: 33 2174 4323 / revistajuntos@camaradecomerciodgdl.mx

OFICINAS Y REDACCIÓN



Cámara de Comercio de Guadalajara

Av. Vallarta 4095 Esq. Niño Obrero Fracc. Camino Real C.P. 45040

Zapopan, Jalisco, México Tel: 3880-9090

JUNTOS Gaceta Mercantil, órgano informativo mensual fundado el 18 de agosto de 1889 por el Lic. Tomás V. Gómez y registrado en la Dirección General de Correos de la Ciudad de México, el 6 de enero de 1936. Derechos de autor y derechos conexos. Año 129 número 07, febrero 2019, publicación mensual editada por la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Guadalajara, con domicilio en Av. Vallarta 4095, Zapopan, Jalisco, C.P. 45040, Tel. 0133-38809090, www.camaradecomerciodgdl.mx. Editor responsable Carlos David Ibarra Rubio. Reserva de derecho al uso exclusivo No. 04-2013-032213475400-109, ISSN: 2007-8420, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor. Impresa por: Zafiro Editores S.A. De C.V. Carteros 86 Col Moderna Guadalajara, Jalisco, Tel. 33 3619 2098, este número se terminó de imprimir el 01 de febrero de 2019.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización del Instituto Nacional del Derecho de Autor.



Síguenos en:



P. 03 MENSAJE DEL PRESIDENTE

P. 06 SEMBLANZA In Memoriam

Don Enrique Varela Vázquez

P. 08 PERSONALIDAD INSPIRADORA

Víctor Zetter / Apuesta por el Centro de Guadalajara como el lugar ideal

P. 12 IMPULSO CREATIVO

Negocios Sustentables

P. 14 DECISION MAKER

14 de febrero: la industria del regalo

P. 16 ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Del séptimo arte a los negocios en la pantalla grande

P. 20 EMPRESARIO CON ESTILO

Mantén un orden alimentario

P. 22 IMPULSO CREATIVO

¿Que tan digital friendly es tu empresa?

P. 24 #YoSoyCámara

Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

Arturo Gutiérrez Tejeda / Surtidor de la Ribera S.A de C.V

P. 26 STRATEGIC PLAN

Equipos multidisciplinarios

P. 28 TU ALIADO ESTRATÉGICO

Prepara tu declaración fiscal

P. 30 #YoSoyCámara

- ◆ Círculos empresariales
- ◆ Cámaras de comercio Zona Centro
- ◆ Gobierno Británico
- ◆ Jalisco is On



Síguenos en:



ALEJANDRO SIERRA
Vicepresidente de
Comunicación y Estrategia

¡Feliz cumpleaños, Guadalajara!!!

Guadalajara ya llega a los 477 años de vida y se mantiene más vibrante que nunca, al igual que el Centro, punto fundacional desde donde se expandió la segunda ciudad más importante de México. Como tapatíos tenemos mucho por festejar y celebrar este mes.

Por eso nuestra PERSONALIDAD INSPIRADORA, Víctor Zetter, Empresario del Año de la Delegación Centro de Cámara de Comercio, nos platica cómo y por qué apostar por esta zona de la ciudad. Y un tema referente en febrero, en el que los mexicanos nos hemos destacado en el mundo, no podía faltar en esta edición: la industria del cine, que es abordado desde nuestro ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN preparado por el CAEE. Porque también es el mes para vivir el cine a tope.

Se aproximan los meses en los que tenemos que preparar nuestra declaración de impuestos, por lo que en TU ALIADO ESTRATÉGICO te damos tips para que no tengas que sufrir en el intento. Además, en esta primera parte del año, es importante que no descuides tu salud alimentándote de la mejor manera, logrando el equilibrio con algunas sugerencias que te proporcionamos en EMPRESARIO CON ESTILO.

Complementamos esta revista con nuestra sección IMPULSO CREATIVO, en la que reflexionamos acerca de los negocios sustentables, porque no es sólo una moda pasajera, sino un modelo de negocios, una manera diferente de hacer empresa. A manera de homenaje te presentamos la semblanza de un hombre ejemplar que dirigió a Cámara de Comercio por más de treinta años: Don Enrique Varela, cuyo legado y forma de hacer realidad proyectos para la ciudad, ha permeado a las nuevas generaciones. Aquí lo recordamos con respeto y como debe de ser, aplicando sus enseñanzas.

Disfruta y festeja todas las fechas que nos trae este mes: cine, amor, y claro, a nuestra ciudad, Guadalajara.

#FelizCumpleaños477Gdl

✉ juntosugerimos@camaradecomerciogdl.mx



**XAVIER
ORENDÁIN DE OBESO**

Presidente del Consejo Directivo
Cámara de Comercio de Guadalajara

#YoSoyCámara

Oficina de Presidencia

Las lecciones del desabasto

El año nos recibió a los jaliscienses con un inédito inicio. Durante varios días, al igual que los habitantes de otros 9 estados, vivimos días difíciles por falta de combustible, con afectaciones en nuestra vida personal, laboral y empresas. Esto como consecuencia del combate a la corrupción y al delito de robo de combustible emprendida por el Gobierno Federal que, como iniciativa privada, apoyamos de manera decidida.

Esta situación nos ha dejado algunas reflexiones sobre nuestros retos en materia energética en Jalisco, que tendremos que sortear en los próximos años. Se las comparto:

1. Es urgente que desarrollemos una mayor autonomía energética en nuestro estado:
 - Aumentar nuestra capacidad de almacenamiento de combustibles, de un día actualmente, a 8 días.
 - Consolidar un poliducto directo a Manzanillo, uno de los puntos de entrada para la importación de combustibles.
 - Consolidar la transportación de gasolina en ferrocarril para volver más eficiente la distribución.
 - Robustecer la participación de particulares para la importación directa de gasolina.
2. Volver más eficaz nuestro modelo de movilidad y mejorar el sistema de transporte público:
 - Impulsar el uso de vehículos eléctricos e híbridos.
 - Concluir la Línea Tres del Tren Eléctrico e impulsar una cuarta.
 - Volver más eficaz nuestro modelo de transporte público con más líneas de Bus Rapid Traffic (BRT).

3. La importancia del diálogo y la coordinación efectiva entre las autoridades, independientemente de partidos o ideologías.

Pues ante la desinformación y el esparcimiento de rumores o noticias falsas, no es más que la comunicación directa entre autoridades, lo único que puede evitar la psicosis colectiva.

4. Lo imprescindible de contar con un servicio civil de carrera en todos los niveles e instituciones de la administración pública. Para evitar que los buenos funcionarios, profesionales, honestos y eficientes, no se tengan que ir, ni comenzar de cero en cada administración.

5. Solidaridad y paciencia entre los ciudadanos. Durante los días de mayor desabasto, nos dimos cuenta que los ciudadanos somos capaces de poder organizarnos para ceder el paso en las filas para cargar gasolina a vehículos de emergencia o de seguridad; a compartir nuestro vehículo con vecinos o compañeros de trabajo, y en no pocos casos; a no depender de forma excesiva de nuestro automóvil ante alternativas como usar la bicicleta o caminar.

Para las empresas las afectaciones fueron muchas. Pero esta situación es una oportunidad para ver hacia adelante, para que esto no nos vuelva a ocurrir y, sobre todo, es un comienzo para que todos podamos ser mejores ciudadanos, participativos y proactivos.

XV EDICIÓN

FERIA INTERNACIONAL DEL HELADO

INNOVACIÓN

CAPACITACIÓN

NEGOCIOS



Adquiere tu **ingreso** en:

www.feriadelhelado.org

PRE-PAGO

\$ 100

PRE-REGISTRO

\$ 130

TAGUILLA

\$ 160



- DEL MIÉRCOLES 27 DE FEBRERO AL VIERNES 1 DE MARZO, 2019 - EXPO GUADALAJARA, GUADALAJARA, JAL. -

15 años creando historias de éxito.



EXPRO Repostero

feb 27 28
mar 01 2019

Sede:
EXPO GUADALAJARA

Más de 5,000 oportunidades de negocio.

El pabellón **Expro Repostero** se realiza dentro de la **XV edición** de la **Feria Internacional de Helado** con el objetivo de reunir a los proveedores más importantes de la industria de la panadería y repostería, acercándolos a un nuevo nicho de mercado como lo es la industria del helado.

Emprendedores y miembros de la industria se dan cita para renovar o invertir en un negocio, innovador y altamente rentable.

Nuevos Clientes Más Oportunidades Mayores Ingresos



f t y
(33) 3044 5545
www.feriadelhelado.org
feriadelhelado@exprojhr.mx

Evento especializado:



El Helado, una deliciosa inversión

- Montar una heladería no es un negocio que está de moda, es un **negocio altamente rentable** y una excelente opción para invertir. **El margen de ganancia se encuentra entre un 30% y 100%.**

Existen diferentes modelos de negocios para una heladería y dependiendo el modelo que elijas determinará la inversión que necesitas. Para emprendedores o quien ya cuenta con un negocio donde la afluencia de visitantes es alta, comprar una máquina que produce el helado de manera inmediata (Helado suave) se convierte en la mejor opción. No se requiere mucho espacio y la elaboración del helado es sencilla. Si prefieres montar una heladería en forma, deberás tomar la decisión de si vas a comprar el producto para revenderlo o elaborarás tu propio producto, lo que brinda una ventaja competitiva pero también una inversión mayor.



El éxito de una heladería

- El éxito de tu heladería como de cualquier empresa, se basa en elaborar un plan de negocios. Más que ser un dolor de cabeza, será tu guía al éxito. Enlista los objetivos, establece las estrategias, da estructura a tu organización y determina el presupuesto de tu proyecto. Planificar con anterioridad te ayudará a alcanzar los objetivos de tu empresa y a identificar los posibles fracasos. Una vez elaborado el plan de negocios, deberás identificar tus consumidores potenciales, conociendo sus necesidades y superando sus expectativas, donde **no solo le vendes un producto sino que le ofreces una experiencia.** Esto te permitirá elegir el modelo de negocio para tu heladería y tipo de helado que ofrecerás; Helado, helado de yogurt, Gelato, helado en rollo entre otros. Recuerda que la ubicación y concepto de la heladería es crucial para alcanzar tus metas.

Otro aspecto fundamental es la capacitación, la cual te brindará habilidades y conocimiento que te permitirá tomar las mejores decisiones para tu heladería, te acercará con expertos y proveedores de la industria, quienes te mantendrán al día con las innovaciones y tendencias en cuanto a maquinaria, materias primas, complementos y demás insumos necesarios para la elaboración y exhibición de tus productos.

Si quieres conocer más de esta deliciosa industria y convencerte de lo rentable que es, te invito a que te sumes a la XV edición de la Feria Internacional del Helado que se llevará a cabo del 27 de febrero al 1 de marzo en Expo Guadalajara.

Capacitación – Innovación – Negocios

Hugo González
Gerente
Feria Internacional del Helado



**EVELIA
HERNÁNDEZ BERMEJO**
Directora del Instituto Cultural
Ignacio Dávila Garibi

Don Enrique Varela Vázquez



25 de Marzo 1929 / 23 de Enero 2019

En la Cámara de Comercio de Guadalajara honramos la memoria de Don Enrique Varela Vázquez, un tapatío ejemplar, cuyos logros y acciones fueron un aspecto fundamental no sólo para nuestra institución, sino para la proyección internacional de Guadalajara.

Vivió su infancia en el tradicional barrio de El Santuario de Guadalajara, donde cursó sus estudios y se desempeñó en el ámbito empresarial y cultural. El amor a su tierra y su espíritu visionario hicieron que desde su juventud ocupara diversos cargos, siempre en beneficio del bien común.

En 1962, formó parte del comité Pro-construcción de la “*Estancia para Estudiantes de México en Roma*”, fungiendo como tesorero.

Fue director de esta Cámara Nacional de Comercio de Guadalajara durante 33 años (1956-1989) estrechando los lazos de “*Ciudades Hermanas*” entre Sevilla, España y Guadalajara, México.

Además de las innumerables acciones en pro del comercio organizado entre lo que podemos destacar esta:

- Gracias a la representación que la Cámara de Comercio logró durante su dirección, se logró instituir el Consejo de Colaboración Municipal en 1943, cuyo objetivo es promover la participación del ciudadano en la construcción de la ciudad.
- En 1966 creó la Federación de Cámaras de Comercio de Jalisco, para acotar el vacío existente entre las cámaras y los organismos privados y gubernamentales.
- Impulsó el primer centro comercial en América Latina: Plaza del Sol en 1969.
- Su preocupación por rescatar las raíces históricas de México se refleja en la fundación del Instituto Cultural Ignacio Dávila

Garibi, A.C., que nace durante su dirección y en la que ha permanecido como fundador desde 1983.

Pero como si todo esto no bastara, Don Enrique además:

Fue presidente de la Benemérita Sociedad de Geografía y Estadística del Estado de Jalisco A.C., en el periodo de 1994-1995.

Miembro fundador del Patronato para la Conservación y Promoción Cultural del Antiguo Hospital Civil de Belén, además coordinó la Comisión de Relaciones Públicas de la Asociación Cultural del Antiguo Hospital Civil de Guadalajara.

Incansablemente participó como miembro del Consejo de Vigilancia de la Benemérita Sociedad de Geografía y Estadística del Estado de Jalisco; del Patronato Fundador y Pro-tesorero de la Fundación Garibi Rivera y consejero-delegado del Instituto Cultural Ignacio Dávila Garibi A.C.

A manera de honrar su legado y perseverante vocación, fue condecorado con el “*Premio Jalisco 2004*” en el ámbito cultural y posteriormente con la presea “*Ciudad de Guadalajara*”, en 2012. Por su parte esta institución le hizo entrega de la “*Medalla de Honor*” en 2008.

Sin duda, fue un hombre íntegro y notable, con una visión transformadora de Guadalajara; forma parte fundamental de la historia de la ciudad y de esta institución.



// La ciudad
no es más que
la prolongación
del hogar //



**EDGAR
FLORES**
Reportero

Víctor Zetter

Apuesta por el
Centro de Guadalajara
como el lugar ideal

Jóvenes dispuestos a emprender, no se rindan

Disciplina, trabajo y honestidad

La historia que precede al personaje inspirador de esta edición de Juntos, tiene que ver con un tema que en los últimos dos meses ha sido centro de atención a nivel internacional: la migración, vista en esta historia de Víctor Zetter como un caso de éxito cuando la necesidad de emigrar llega en una persona con miras a crecer.

Fue el caso de sus abuelos, quienes llegaron a México procedentes de Líbano, con el firme objetivo de crecer y formar un negocio pujante y redituable, que años más tarde se convertiría en un referente de la industria textil en el Centro de Guadalajara. Ése fue el inicio de una historia de inspiración, dedicación y éxito, y aunque con altibajos, el paso generacional y los valores, al final terminaron por seguir la tradición de la industria para apostar por el Centro de Guadalajara como el lugar ideal para invertir y posicionarse.

“El primer almacén de mi abuelo de ropa, estuvo en Irapuato. En aquellos años había un problema muy fuerte civil; le saquearon el almacén y de la impresión tan fuerte mi abuelo tuvo un infarto y murió. Quedó mi abuela viuda con ocho hijos y le tocó sacarlos adelante y siguió los pasos del comercio, comprando y vendiendo ropa en los pueblos (...) fue una mujer muy luchadora”, narra Víctor Zetter para hacer una línea de tiempo y explicar el cómo fue que heredó el sentido comercial y de la industria textil.

De aquellos años queda no sólo el recuerdo, sino la herencia que lleva consigo y que a su vez, le llevó a emprender su propio negocio, primero ubicado por avenida Javier Mina, frente al Mercado San Juan de Dios, en un diminuto local.

Empezó una nueva historia

Previo a su fase de emprendedor, Víctor fue parte del emprendurismo de su padre, otro apasionado del comercio textil que eligió el Centro de Guadalajara como lugar clave, por la calle Pedro Moreno, para iniciar su negocio, el cual fortaleció por años y al que después le inyectó capital procedente de la compra y venta de autos, para formar así Almacenes “El Volcán”.

Ésta fue la referencia tangible de Víctor para emprender, con el previo antecedente de sus abuelos. Por ello, decidió abrirse nuevos horizontes e iniciar con su pequeña tienda de ropa.

“Mi historia empezó ahí, en Javier Mina, frente a San Juan de Dios, con un pequeño local donde comercializaba ropa. Después abrí una tienda más en Javier Mina y dos más sobre la calle de Obregón, para después migrar al Centro de Guadalajara, que es lo que siempre anhelé”.

El acierto fue notable. Víctor creció en el corazón de la ciudad, y hoy en día suman ya seis negocios de su firma, además de abrir tiendas en otros municipios como Tlajomulco, donde en conjunto atienden a más de dos millones de personas.

El Centro... ¿por qué?

La apuesta de ubicarse en el Centro Tapatío, comparte Zetter, radica en su percepción del gran movimiento de personas todo el tiempo. *“El tipo de mercado que a mí siempre me ha*

gustado atajar es el de las mayorías, entonces buscamos puntos estratégicos, y ése fue el Centro. Me gustaría que mucha más gente apostara por el Centro”.

Los emprendedores nuevos, afirma, *“deberían ver el Centro como una primera opción para sus negocios”.*

La historia con Cámara de Comercio

El vínculo entre la Cámara de Comercio y el empresario Zetter, se remontan hasta épocas de su padre. Él, siguió el camino de su progenitor, y comparte que el principal apoyo de Cámara, ha sido la mediación entre empresa y gobierno. *“En alguna ocasión para permisos y demás, Cámara nos ayudó mucho para gestionarlo”.*

A los emprendedores...

Es claro y contundente en el mensaje para los jóvenes dispuestos a emprender: *“Trabajo, disciplina y honestidad. Estos tres factores son clave para hacer un negocio exitoso, y de ellos se desprenden otros que derivan en buen augurio a sus proyectos. Todas las ideas son buenas, no rendirse y creer.”*





Expo ANTAD & Alimentaria

MÉXICO 2019

RED INTERNACIONAL DE NEGOCIOS
05 • 06 • 07 MARZO

Plataforma Internacional de Negocios

en donde el **SECTOR DETALLISTA, INDUSTRIALES y PRODUCTORES**
se **REÚNEN** para fortalecer y fomentar las relaciones comerciales con posibilidades
de negocio para el sector de **ALIMENTOS y BEBIDAS** en México.



PISO DE NEGOCIOS
CONFERENCIAS
PABELLONES ESPECIALIZADOS
TOUR A TIENDAS Y CEDIS
SÉMINARIOS ESPECIALIZADOS
PROGRAMA DEPORTIVO
Y MUCHO MÁS...

EL EVENTO EN CIFRAS

 **55 MIL^{m2}**
de PISO de
NEGOCIOS

 **2,200**
EXPOSITORES con
PRODUCTOS

 **49,000**
VISITANTES
PROFESIONALES

 **13,500 MDP**
NEGOCIOS
REALIZADOS

 **660**
NUEVOS
PRODUCTOS

Socios Estratégicos



SÍGUENOS!



@ANTADMx



ANTADMEXICO

expoantad.net



INFORMES

expo@antad.net

Tel. (55) 5580 9900 Ext.258



**ING. HÉCTOR
LÓPEZ BARRAGÁN**
Universidad Panamericana
Campus Guadalajara

Negocios Sustentables

La palabra Sustentable está de moda en la actualidad. Es tal la fuerza que ha tomado este concepto, que, en un estudio realizado por Morgan Stanley en 2017 en Estados Unidos, se afirma que 86% de millennials se mostró algo o muy interesado en inversiones relacionadas con los negocios amigables con el medio ambiente, estando dispuestos a pagar extra por productos y servicios de compañías que están seriamente comprometidas con el ahorro de la energía y el cuidado ambiental.

Si además sumamos el hecho de que los millennials son la generación que actualmente representa 30% de la población latinoamericana, podríamos decir que ellos están liderando esta tendencia y marcando un nuevo y particular perfil de consumidor e inversor.

Estos números podrían ser un indicador claro para que las empresas enfoquen esfuerzos en promover la cultura ecológica en sus estrategias. Sin embargo, no basta con ser eco-friendly, ya que los hábitos de consumo suelen cambiar por distintas razones.

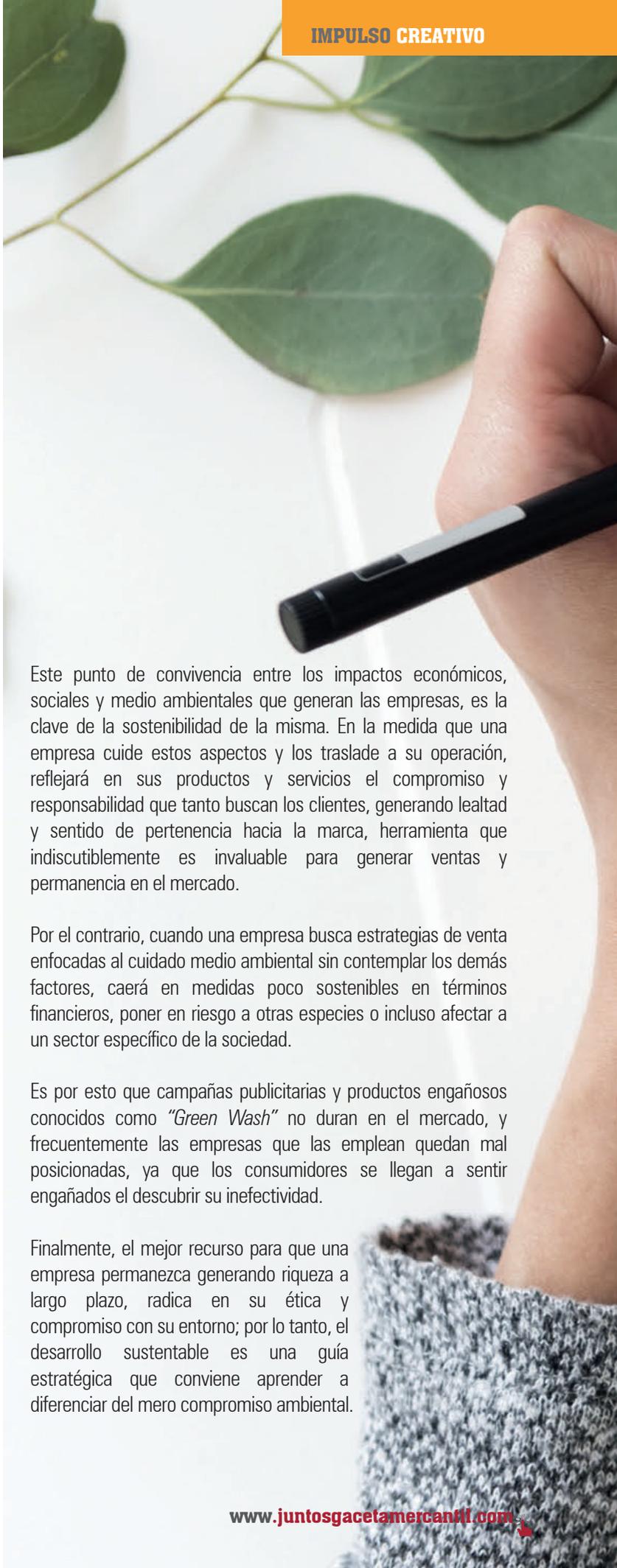
Las empresas deben buscar su permanencia a largo plazo, por lo que la responsabilidad ambiental deberá basarse en la sostenibilidad económica y tomará fuerza al generar beneficios y aceptación social, independientemente de la generación que domine el mercado. En esto consiste la sustentabilidad: que las generaciones actuales satisfagan sus necesidades para vivir dignamente, que mejoren sus condiciones sociales, económicas y medio ambientales; y que al hacerlo, no comprometan los recursos necesarios para que las futuras generaciones vivan y se desarrollen de manera digna.

Este punto de convivencia entre los impactos económicos, sociales y medio ambientales que generan las empresas, es la clave de la sostenibilidad de la misma. En la medida que una empresa cuide estos aspectos y los traslade a su operación, reflejará en sus productos y servicios el compromiso y responsabilidad que tanto buscan los clientes, generando lealtad y sentido de pertenencia hacia la marca, herramienta que indiscutiblemente es invaluable para generar ventas y permanencia en el mercado.

Por el contrario, cuando una empresa busca estrategias de venta enfocadas al cuidado medio ambiental sin contemplar los demás factores, caerá en medidas poco sostenibles en términos financieros, poner en riesgo a otras especies o incluso afectar a un sector específico de la sociedad.

Es por esto que campañas publicitarias y productos engañosos conocidos como *"Green Wash"* no duran en el mercado, y frecuentemente las empresas que las emplean quedan mal posicionadas, ya que los consumidores se llegan a sentir engañados al descubrir su ineffectividad.

Finalmente, el mejor recurso para que una empresa permanezca generando riqueza a largo plazo, radica en su ética y compromiso con su entorno; por lo tanto, el desarrollo sustentable es una guía estratégica que conviene aprender a diferenciar del mero compromiso ambiental.



No basta con ser eco-friendly, ya que los hábitos de consumo suelen cambiar por distintas razones





**DRA. LUZ ORIETA
RODRÍGUEZ GONZÁLEZ**
Profesor Investigador de
la EEF de la UAG

14 de febrero: la industria del regalo

“El festejo del Día del Amor y la Amistad se remonta al año 498 D.C., cuando el papa Gelasius declaró el 14 de febrero como el Día de San Valentín [...] a partir de 1847, la celebración se comercializó”.

Actualmente, el 14 de febrero representa el mayor festejo para las parejas. En esta fecha, en la que se celebra la amistad y el amor, se incrementa el consumo de algunos artículos y servicios. Entre los regalos más solicitados se encuentran las flores, los chocolates, los globos de helio, los peluches, las comidas o cenas en restaurantes y, la industria joyera con los anillos de compromiso, por lo cual, la derrama económica que representa esta fecha, después de la cuesta de enero, es para algunos establecimientos un buen inicio. Al respecto, la Encuesta Mensual de Servicios que presenta el INEGI, muestra que en el mes de febrero de 2017 y 2018, la variación del personal ocupado es mayor en los restaurantes con servicio completo que en los restaurantes de autoservicio, comida para llevar y otros restaurantes con servicio limitado. En el caso de los ingresos totales, los datos señalan que los restaurantes con servicio completo han tenido una mayor variación en los mismos a lo largo de los años. Un comportamiento similar tiene la variación de los ingresos en estas dos categorías de establecimientos.

*Actualmente,
el 14 de febrero
representa el mayor
festejo para las parejas
y se incrementa el
consumo de algunos
artículos y servicios //*



Respecto al precio de las flores, de acuerdo con datos del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM) se puede observar que el incremento en el precio de la rosa de tallo largo es evidente, sobre todo en los días cercanos al 14 de febrero, más que en cualquier otra fecha. El 10 de febrero de 2016 este tipo de flor se comercializó en \$600 pesos por gruesa; mientras que el 13 de febrero de 2018 esta flor se cotizó en \$700 pesos promedio por gruesa, el precio más alto registrado desde 2016. En años anteriores, el promedio de gasto para la compra del regalo ha oscilado en los \$800 pesos, siendo los hombres los que destinan un mayor monto.

En Jalisco, de acuerdo con datos de IIEG, en marzo de 2018 existían poco más de 369 mil empresas de las cuáles más de 5 mil están dentro del rubro de servicios de esparcimiento; 43,416 son de alojamiento y 152,835 se dedican al comercio al por menor ocupando el tercer lugar en el ranking de participación nacional. Para esta fecha, estos establecimientos tienen una demanda latente de poco más de 3 millones de jóvenes que habitan en Jalisco y que gastarán como mínimo \$50 pesos para adquirir un regalo. Sin duda alguna, el 14 de febrero representa no solo una fecha en la cuál las parejas y los amigos se festejan, sino también una celebración que deja una derrama económica considerable para la industria del regalo después de las bajas ventas del mes de enero.

Por lo que si estas considerando invertir en un negocio la industria del regalo es muy buena oportunidad.



JESÚS VILLARREAL
Coordinador Economía
y Negocios, CAEE

Del séptimo arte a los negocios en la pantalla grande

El séptimo arte es para algunos un pasatiempo donde viven una pasión y un frenesí sin igual, pero para otros, es además un mercado que cobra cada vez más fuerza y que se mantiene reinventándose y beneficiándose de los adelantos tecnológicos, ofreciendo con esto mejores experiencias para los cinéfilos.

En esta edición de tu revista JUNTOS, te damos un recorrido por la industria cinematográfica. Te mostramos algunos números de esta interesante actividad a nivel global y en México, así como oportunidades para participar de este atractivo mercado.



Industria del Cine: una perspectiva global



La industria del cine a nivel mundial ha registrado en los últimos años un crecimiento importante en los ingresos generados en taquilla. Tan sólo en 2017, la recaudación de taquilla a nivel mundial alcanzó los \$40.6 mil millones de dólares, registrando con esto un crecimiento del 4.6% con respecto a 2016.

México en el cine en 2017



\$16,661 MDP
por ventas en taquilla
9.2% más que en 2016



4° País con
más boletos vendidos
a nivel mundial.



348 millones
de boletos vendidos
5.1% más que en 2016



4° País con más
salas de cine a nivel mundial.
6,742 salas al cierre de 2017

Fuente: Instituto Mexicano de Cinematografía (Imcine).
Anuario Estadístico del Cine Mexicano 2017.

Las principales compañías productoras de cine en USA



34,863



34,059

Ingresos por ventas
en taquilla (millones de dólares)

Fuente: Statista. Datos a marzo de 2018.

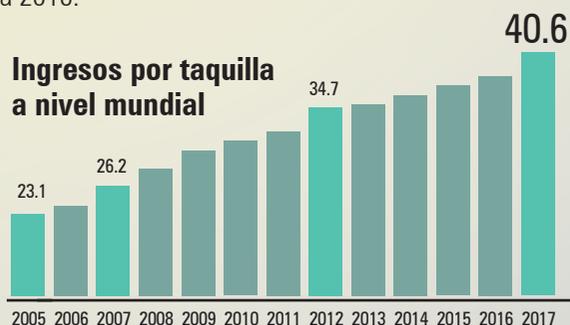
**COLUMBIA
PICTURES**
31,653

**WALT DISNEY
PICTURES**
31,413

**MARVEL
STUDIOS**
23,693



Ingresos por taquilla a nivel mundial



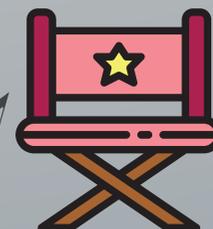
Del total, América Latina generó

3 mil 400 millones de dólares en 2017.

Fuente: Statista. Cifras en Miles de Millones de Dólares

Datos sobre la industria cinematográfica* en México (2016)

- 6.5% Crecimiento promedio anual 2008-2016**
Mayor a 2.2% del Producto Interno Bruto (PIB) total
- 18 mil 400 millones de pesos PIB es el valor de la industria**
15% de crecimiento vs. 2015 / 5 veces más que la economía nacional.
- 38% del valor de los medios audiovisuales (PIB cultural)**
que representan los medios audiovisuales
- 28 mil Puestos de trabajo generados**
Cantidad similar a la de la industria básica del hierro y el acero;
40% fue ocupado por mujeres
- 31 mil 660 millones de pesos**
Gasto de los consumidores en cine
15% más que en 2015.
Cifra mayor al gasto en libros y conciertos.



Al cierre de 2018,
417 mil personas
laboran en la industria del
cine de Estados Unidos

Actividad cinematográfica en México

En
2017

590 Cortometrajes

424 Estrenos

103 Premios Internacionales

143 Festivales Cinematográficos



11 Premios Óscar Ganados por mexicanos

2013-2017

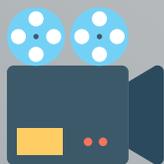
- 1 Lupita Nyong'ó (ACTRIZ)
- 2 Alfonso Cuarón (DIRECTOR)
- 4 Alejandro González Iñárritu (DIRECTOR)
- 1 Guillermo Del Toro (DIRECTOR)
- 3 Emmanuel Lubezki (FOTÓGRAFO)

Fuente: Instituto Mexicano de Cinematografía (Imcine) y sitio web del Festival de Cine de Morelia.

Entre los que destacan:

- Festival Internacional de Cine de Guadalajara (Marzo)
- Los Cabos Film Festival (Noviembre)
- Festival de Cine de Morelia (Octubre)
- Guanajuato International Film Festival (Julio)
- Ambulante (Febrero-Mayo)

¿Cómo puedo participar o invertir en la industria del cine?



El Instituto Mexicano de Cinematografía (Imcine) ofrece apoyos económicos y asesoría mediante convocatorias para escribir y reescribir guiones. También ofrece asesoría para el desarrollo de la carpeta de producción, la cual es necesaria para buscar el financiamiento de tu proyecto.

Si eres inversionista, puedes encontrar proyectos cinematográficos en etapa de escritura y desarrollo en el Fichero Electrónico de Proyectos Cinematográficos Mexicanos (FEPCIME), plataforma de Imcine y la Comisión Mexicana de Filmaciones (COMEFILM). Los proyectos son producciones de guionistas y productores mexicanos.

En suma ...

El mundo de la pantalla grande ofrece un sinnúmero de propuestas cinematográficas de todos los géneros y para todas las edades, gracias a la expansión que ha observado en los últimos 10 años. El cine ha logrado no sólo mantenerse en las preferencias de diversas generaciones, sino que cada vez es más evidente que moldea hábitos de consumo.

Adicionalmente, gracias a los avances tecnológicos y las nuevas plataformas digitales, cada vez resulta más sencillo disfrutar de fascinantes experiencias en pantalla, lo que convierte al cine en un mercado atractivo como receptor de inversiones y un eslabón preponderante en la cadena productiva de la industria cultural.



Para mayor información:



Comisión Mexicana de Filmaciones (COMEFILM):
<http://www.comefilm.gob.mx/>



Instituto Mexicano de Cinematografía (Imcine):
<https://www.imcine.gob.mx>

¿Tienes alguna duda, sugerencia o comentario? Escribe a:

caee@camaradecomerciogdl.mx

FICG | 34 Festival Internacional de Cine en
Guadalajara Film Festival México®
Marzo 8 — 15, 2019 • March 8 — 15, 2019



GUADALAJARA
CAPITAL DEL CINE ANIMADO





**LN MARISOL
FLORES BALTAZAR**
Nutrióloga clínica y Bariátrica
Educatora en Diabetes

Mantén un orden alimentario

El menú ejecutivo es la alternativa que buscan las personas que por razones de trabajo, tienen que comer a diario fuera de casa.

Muchos de los restaurantes buscan tener varias alternativas que sean agradables para los comensales, entre ellas un precio razonable y variedad de alimentos saludables.

Un promedio de 30 calorías por kilogramo de peso, sería excelente referente sobre la totalidad de calorías que debería consumir al día. Para una persona sana con un índice de masa corporal (IMC) en porcentaje normal. Personas que tengan condiciones particulares como: enfermedad, sobrepeso u obesidad, no aplica lo antes mencionado. Siempre es importante la asesoría de un nutriólogo profesional.

La población actual suele desayunar una taza de café o un jugo de fruta o no desayunar nada, ya que no tiene tiempo y sale corriendo para irse a su trabajo.

Pero lo ideal es mantener un orden y equilibrio alimenticio, con un aporte de carbohidratos, proteínas, grasas, vitaminas y minerales incluidas en los alimentos, que marcarán la pauta para una buena alimentación. Hay que evitar alimentos fritos, empanizados, harinas y azúcares muy comunes hoy en día.

Las colaciones nos ayudan a, reducir el hambre y la ansiedad, dándonos energía durante el día, mantener nuestro metabolismo activo, pues ayuda a llegar a la siguiente comida sin tanta hambre, (hay que evitar colaciones como: harinas, galletas, dulces).

MENÚ

Desayuno:

1 vaso de leche light / yogurt natural o bajo en grasa
Huevos/ jamón/ queso/ panela/ requesón

Pan integral/ tostada/ tortilla

1 ración de fruta

(1 pza de manzana/18 pzas de uvas/ 1 taza de papaya)



Opciones de Colaciones Matutina

Oleaginosas (10 almendras/ 6 pzas enteras de nuez/
18 pzas de pistache)

Pepino/ jícama

1 pza de huevo duro

½ tza de gelatina sin azúcar

8 aceitunas verdes



Comida:

Sopa/ crema de verduras

Ensalada de verdura fresca o cocida al vapor

Pollo/ pescado /atún/ salmón/ res

Frijol/ lentejas/ habas

Agua fresca sin azúcar o muy poca azúcar

Opciones de Colaciones Vespertina:

Queso/ verduras /oleaginosas/ fruta



+++ Las sugerencias separadas por barra diagonal significan que se debe escoger una de esas opciones

American Diabetes Association (2008). Medical management for type 2 diabetes. Alexandria VA: ADA.

Brito Córdova Griselda X, Aguilar Salinas Carlos A, Rull Rodrigo Juan A. (2004). Alimentación en la diabetes, una guía práctica para la prevención y el tratamiento. Capítulo 4 – Cómo tener una alimentación saludable y apetitosa. México.



/// *Un promedio de 30 calorías por kilogramo de peso, sería excelente referente sobre la totalidad de calorías que debería consumir al día una persona normal* **///**



**A. IVÁN
URRUTIA D.**
4.0 Industrial Cluster

¿Que tan digital friendly es tu empresa?



Inteligencia Artificial, Machine Learning, Big Data, Sistemas Expertos, Internet de las Cosas (IoT) y otros similares, son términos que pueden despertar una incómoda inquietud en los no muy versados en estos temas, producto de la paranoica imaginación sembrada por Hollywood en la década de los 80s y finales de los 90s con cintas como "Terminator", que lanzó a la fama al ex gobernador de California Arnold Schwarzenegger, o la saga protagonizada por Keanu Reeves "The Matrix", que nos presentan terribles escenarios apocalípticos, en donde la humanidad se ve subyugada y casi aniquilada como resultado de una supuesta mal manejada inteligencia de las máquinas.

La realidad es que la tecnología está presente en todos los sectores de la economía y permea a todas las empresas, pequeñas o grandes, actualizando constantemente los modelos de negocio. La digitalización impulsa la innovación en la forma de trabajar de las organizaciones, en los procesos productivos y en la manera de entender los negocios hoy en día.

De acuerdo con Gil Press (2017), en una encuesta realizada a nivel mundial por Harvey Nash / KPMG a 4,500 gerentes de información, se encontró que 43% opina que la resistencia al cambio ha sido el mayor impedimento de la transformación digital, mientras que 41% de las organizaciones encuestadas informaron que han implementado una estrategia digital para toda la empresa, a diferencia del 27% que se obtuvo dos años atrás.

Alfonso Amezcua (2017), colaborador del sitio web cuatroochenta.com, explica que "en un ecosistema empresarial la formación en competencias digitales es cada vez más importante y las empresas precisan de profesionales que no encuentran en el mercado", por lo que los directivos deben orientar los esfuerzos de la organización hacia la capacitación y actualización constante, a fin de que la transformación digital sea exitosa y lo más indolora posible. Esto es, se debe trabajar en diseñar una ruta para los que van a ver transformado su trabajo y los que pueden quedar fuera del sistema.

La realidad es que la tecnología está presente en todos los sectores de la economía y permea a todas las empresas, pequeñas o grandes

Los siguientes consejos, fueron extraídos del artículo publicado por Virginio Gallardo, en "10 pasos para convertir la transformación digital en innovación" y seguramente serán de utilidad para los ejecutivos y propietarios que están en proceso de adoptar las tecnologías digitales como parte del cambio productivo en sus empresas:



1. La digitalización debe ser parte de la estrategia empresarial.



2. La clave del éxito es la gestión efectiva del cambio.



3. Céntrese en los procesos, no en la implantación de la tecnología.



4. Potencie la cultura de la innovación. Promueva la creatividad.



5. La tecnología es la clave, pero debe ser simple.



6. El mayor impacto está en el liderazgo. Sea un guía inspirador.



7. Invierta en la formación digital de sus empleados.

El proceso ya comenzó. Dependerá de qué tan preparada esté tu empresa y tu equipo para hacer de la transformación digital un proceso tortuoso y difícil, o una digitalización amigable.

TRABAJOS CITADOS Club de Innovación. (s.f.). El secreto del éxito en la Transformación Digital: Buenos líderes. Obtenido de Club de Innovación: <http://www.clubdeinnovacion.com/bloginn/el-secreto-del-exito-en-la-transformacion-digital-buenos-lideres> Amezcua, A. (12 de diciembre de 2017). El papel de las personas en la transformación digital. Obtenido de cuatroochenta.com: <https://cuatroochenta.com/que-hacemos-con-las-personas-en-la-transformacion-digital/> Gallardo, V. (06 de febrero de 2014). 10 pasos para convertir la transformación digital en innovación. Obtenido de Con tu negocio: <https://www.contunegocio.es/innovacion/10-pasos-para-convertir-la-transformacion-digital-en-innovacion/> Press, G. (05 de diciembre de 2017). Making the Enterprise Digital-Friendly. Obtenido de Dassault Systemes: <https://blogs.3ds.com/northamerica/making-the-enterprise-digital-friendly/>



TU NEGOCIO CUENTA PARA MÉXICO

Recibe a nuestros entrevistadores y entrevistadoras.

De febrero a mayo de 2019 visitaremos tu negocio para levantar los Censos Económicos 2019.



Tu información es confidencial

Por ley, todos los datos económicos que proporciones serán confidenciales y se publicarán agrupados con los del resto de los establecimientos del país.

¡Gracias por recibirnos!



¿Qué te preguntaremos?

- Actividad de tu establecimiento
- Personas ocupadas y salarios
- Gastos e ingresos
- Ganancias o pérdidas
- Créditos y apoyos
- Activos fijos, entre otros

¿Cómo identificar a nuestros representantes?

Deben portar:

- Chaleco
- Sombrero
- Mochila
- Credencial con holograma
- Dispositivo electrónico o cuestionario impreso



EDGAR FLORES
Reportero

#YoSoyCámara

Socio Cámara de Comercio de Guadalajara



**DELEGACIÓN
RIBERA DE
CHAPALA**



Arturo Gutiérrez Tejeda
Fundador de Surtidor de la Ribera S.A de C.V



Surtidor de la Ribera S.A de C.V

Siempre con vocación de comercio

El comercio está fuertemente arraigado, es un gusto y pasión heredada de abuelo. Hoy hablamos de Arturo Gutiérrez Tejeda, fundador de Surtidor de la Ribera S.A de C.V, empresa oriunda de Chapala que orgullosamente supo posicionarse como un distribuidor de insumos de primera necesidad para los habitantes de Chapala.

“La empresa nació con el objetivo, primero, de dotar a mi familia de lo indispensable. El comercio es algo que me ha gustado desde muy chico, y recuerdo que todo comenzó porque de niño, tenía el deseo de una playera deportiva, y en ése entonces la situación económica familiar no lo permitía”, recuerda Arturo Gutiérrez, quien confiesa que su primer contacto con el comercio, fue vendiendo charales en la puerta del mercado de Chapala.

Hoy en día, Surtidor de la Ribera S.A de C.V ha crecido exponencialmente, y va ya por la segunda generación de la familia Gutiérrez, abasteciendo con los productos y también con el servicio a los oriundos, pero siempre con la vocación del comercio como bandera de su desarrollo empresarial.

Cámara, un aliado imprescindible

El acercamiento que tuvo Surtidor de la Ribera S.A de C.V con Cámara de Comercio, tuvo lugar por un solo motivo: crecer juntos. A decir de Arturo Gutiérrez, nuestra institución ha sido un aliado que motiva y ayuda principalmente en la orientación y apoyos en gestión de trámites, y ése es el primer ejemplo que el director de esta empresa dice, al cuestionarle sobre los beneficios.

“Tuve también la fortuna de presidir Chapala, y como alcalde, Cámara de Comercio dio la cara por mí cuando ordenamos el comercio informal (...) Chapala tomó una nueva cara”.

Lo único que espera de nuestra Cámara, afirma, es que siga innovando y tocando puertas en pro de sus socios, a través de la constante y creciente información y capacitación que ofrecen sus distintas áreas.



**JOSÉ MANUEL
SAIZ ÁLVAREZ**

Profesor de la EGADE Business School
del Tecnológico de Monterrey

Equipos multidisciplinarios

La empresa actual se caracteriza por competir en entornos globalizados y muy competitivos en donde el capital intelectual, como suma de capital humano, capital relacional (contactos y redes del capital humano que tiene la empresa) y capital estructural (conocimiento y experiencia potencial que se puede internalizar en la organización), tiene una importancia fundamental y diría cada vez mayor.

Por ello, como dueño o directivo de su empresa, cuando vaya a contratar a nuevo personal, no piense únicamente en temas salariales, sino sobre todo, le aconsejo que también se fije en el capital relacional y estructural del que dispone el candidato, porque es lo que puede contribuir a dar, entre otros factores, la ventaja competitiva de la empresa y, según los casos, su posición de liderazgo dentro del sector en el que opera.

El activo más importante de la empresa es el capital intelectual, por lo que la empresa si desea tener éxito, ha de incentivarlo. Y para ello, la creación de equipos de trabajo multidisciplinarios es fundamental para hacer así frente a cualquier necesidad del mercado. Ser empresario es el arte de saber combinar recursos productivos para satisfacer una demanda de manera eficiente, puntual y con calidad. Y para ello, la creación de equipos de trabajo multidisciplinarios permite, entre otras ventajas, disponer de una mayor visión, potenciar la creatividad de todo el equipo, hacer frente a

nuevas necesidades del mercado de forma más eficiente y rápida, realizar procesos de expansión de la empresa, tanto a escala nacional como internacional, optimizar el uso de recursos y, sobre todo, de tiempo. Todo ello influye de forma positiva tanto en la reputación corporativa como de marca y consolida el liderazgo (o incentiva para conseguirlo) de la organización.

Estos equipos de trabajo multidisciplinarios se fortalecen cuando sus componentes tienen multihabilidades, sobre todo en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). En realidad, los empresarios MiPyMEs en el mundo son multihábiles, porque tienen que solucionar todo tipo de problemas en entornos competitivos complejos y cambiantes. De ahí que sea tan importante el papel de apoyo de las administraciones Públicas y Cámara de Comercio hacia este colectivo que, en el caso de México y Jalisco, constituye actualmente la gran mayoría del tejido empresarial existente.

En definitiva, ser multidisciplinario y multihábil, tanto para el individuo como en la organización, constituye una fuerte ventaja competitiva en un mercado crecientemente competitivo por la globalización económica. Por ello, no deje nunca de aprender, porque cuanto más sepa, más será multidisciplinario y multihábil, lo que siempre es positivo.

// *La creación de equipos de trabajo multidisciplinarios es fundamental para hacer así frente a cualquier necesidad del mercado* **//**



multihabilidades
en la **empresa**



**RAFAEL
TRUJILLO AGUAYO**
fiscal@camaradecomerciogdl.mx
Tel:38809038 ext. 2038

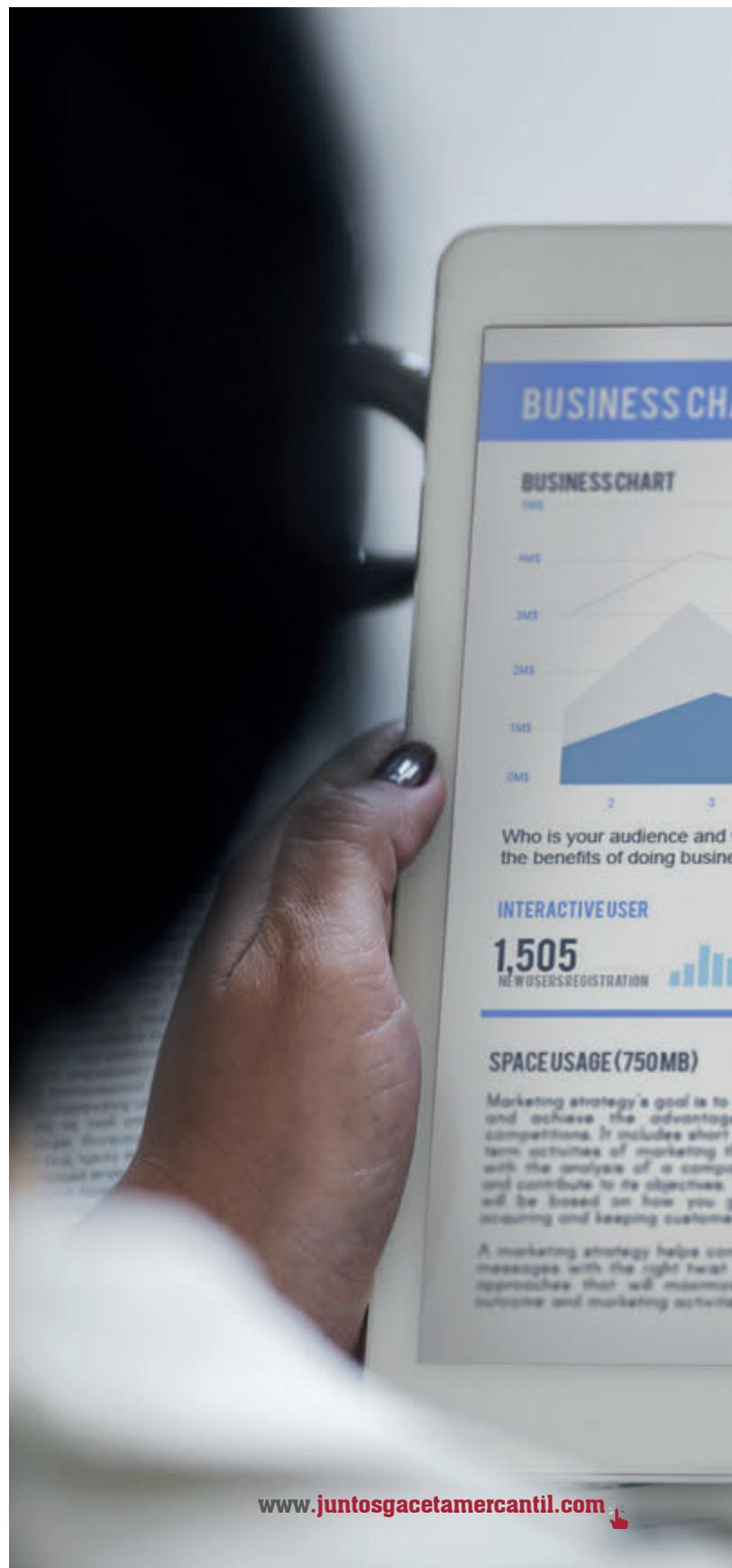


Prepara tu Declaración Fiscal

Se aproxima la época de declaraciones fiscales, momento en el que los contribuyentes declaran las operaciones efectuadas durante el ejercicio fiscal de 2018, marzo para las personas morales, y en abril para las personas físicas. Es importante verificar si se está obligado o no de acuerdo a la regla 3.17.12 "Contribuyentes relevados de la obligación de presentar declaración anual del ISR" de la RMISC 2018. Dicha regla menciona que los exceptuados son los que obtuvieron exclusivamente ingresos por salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado de un solo empleador, que no hayan excedido ingresos por intereses nominales de \$20,000 pesos anuales provenientes de instituciones que componen el sistema financiero.

Por lo cual antes de presentar tu declaración anual a continuación damos algunas recomendaciones:

- Tener a la mano tu RFC, contraseña y/o FIEL
- Tener la totalidad de los CFDI emitidos y recibidos (incluyendo los recibos de nómina y complementos de pago)
- Revisar los CFDI recibidos si éstos cumplen los requisitos de deducibilidad establecidos en el artículo 147 de la Ley del Impuesto Sobre la renta, así como las deducciones personales y sus límites
- Tener los estados de cuenta de todo el ejercicio fiscal





// De resultar un saldo a favor el contribuyente puede solicitar la devolución, en caso que tenga un saldo a cargo, puede hacer el pago en parcialidades //

- Elaborar papeles de trabajo de la determinación del ISR, para cotejar la información en la aplicación del SAT

No olvides que:

También se debe informar en la declaración anual, los ingresos que se hayan percibido en el año por conceptos y en los montos que se mencionan a continuación:

- Ingresos por préstamos, premios y donativos, que en lo individual o en su conjunto exceden \$ 600,000 pesos.
- Los ingresos exentos de pago de ISR por viáticos, herencias o legados.
- Ingresos por enajenación de casa habitación, si al sumarse a los ingresos totales resulta mayor a \$500,000.

De resultar un saldo a su favor, el contribuyente puede solicitar la devolución. En caso de que tenga un saldo a cargo, el contribuyente puede hacer el pago en parcialidades. En caso de tener dudas es importante contar con la asesoría de un especialista.

Te invitamos a hacer uso de las herramientas y asesoría que Cámara de Comercio pone a tu disposición a través del departamento fiscal, para ayudarte con los criterios fiscales adecuados.

Te esperamos.





VISITA DE JUAN PABLO CASTAÑÓN CASTAÑÓN

El Presidente saliente del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Juan Pablo Castañón Castañón, estuvo presente en la primera reunión del Consejo Directivo, donde se analizaron las Perspectivas Empresariales 2019.

#YosoyCámara

Síguenos en:



GESTIÓN PARA PUNTOS DE VENTA DE MODA

El punto de venta es crucial en un ambiente de negocios tan complejo y creciente como lo es la industria de la moda. Se abordaron los fundamentos del Fashion Retail, cuyo objetivo es ser más rentables y con mejores prácticas para poder competir con empresas globales.





#JaliscoEsMéxico

#JaliscoConEnergía



La sociedad civil, empresarios y la fuerza laboral de Jalisco apoyamos decididamente el combate al robo de combustibles, pero las medidas tomadas en nuestro Estado, generaron estragos en la productividad y vida diaria de sus los jaliscienses. Exigimos el restablecimiento de combustible a la brevedad.



CONFERENCIA REFORMA FISCAL 2019

Nos acompañaron personas que aplican disposiciones fiscales en los negocios. Se expusieron temas como la Ley de Ingresos de la Federación, así como los estímulos fiscales y sus adecuaciones.





quillermo
flores
fotografía

FOTOGRAFÍA Y VIDEO PROFESIONAL

ARQUITECTURA, PUBLICIDAD, SOCIAL, PRODUCTO, MODA, BELLEZA,
HOTELERÍA, RETRATOS.

MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA

CONTÁCTANOS:
VENTAS@GF-ESTUDIO.COM
OFICINA: (0133) 36.30.48.56
MÓVIL (WHATSAPP): 331.241.59.48

VISITA:
GF-ESTUDIO.COM

SECCIONES

#YoSoySocio 
Cámara de Comercio de Guadalajara 2018

Entrevista

PERSONALIDAD INSPIRADORA

Turismo

LIVING EXPERIENCES

Innovación y Tecnología

IMPULSO CREATIVO

Gestión empresarial y negocios

STRATEGIC PLAN

Jóvenes

SUEÑA • PLANEA • EMPRENDE

Servicios de Cámara de Comercio

TU ALIADO ESTRATÉGICO

Estilo y tendencias (necesidades del empresario / emprendedor)

EMPRESARIO CON ESTILO

Entorno económico / financiero / político

DECISION MAKER

#YoSoyCámara

Artículos del mes de

Marzo 2019

STRATEGIC PLAN

Buenas prácticas en home office

IMPULSO CREATIVO

Whatsapp business

DECISION MAKER

Mercados financieros y alternativas

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Industria del deporte

#YoSoyCámara

Auditorio TELMEX

	SÁBADO 09 FEBRERO	21:00 HRS.		JUEVES 28 MARZO	21:00 HRS.
	MIÉRCOLES 13 FEBRERO	21:00 HRS.		SÁBADO 30 MARZO	21:00 HRS.
	VIERNES 15 FEBRERO	21:00 HRS.		JUEVES 04 ABRIL	21:00 HRS.
	VIERNES 22 FEBRERO	21:00 HRS.		SÁBADO 11 MAYO	21:00 HRS.
FIRST, DISOBEY; THEN LOOK AT YOUR PHONES. THE 1975	MIÉRCOLES 20 MARZO	20:30 HRS.		MARTES 14 MAYO	21:00 HRS.
	JUEVES 21 MARZO	21:00 HRS.		JUEVES 23 MAYO	20:30 HRS.
	VIERNES 22 MARZO	21:00 HRS.		SÁBADO 25 MAYO	21:00 HRS.
	DOMINGO 24 MARZO	19:00 HRS.		VIERNES 31 MAYO	21:00 HRS.



**Super
Farmacia**

¡Siempre ahorrando, siempre contigo!

Tu SuperFarmacia en casa

**24
HORAS**

☎ 3818 1818

Todo lo que necesitas para tu salud, alimentación, belleza, cuidado personal, el bebé, hogar, fotoelectrónica y pagar servicios o enviar dinero.

www.farmaciasguadalajara.com.mx