

Revista

# FARO

Comercio • Servicios • Turismo



**CANACO  
SERVYTUR  
MONTERREY**

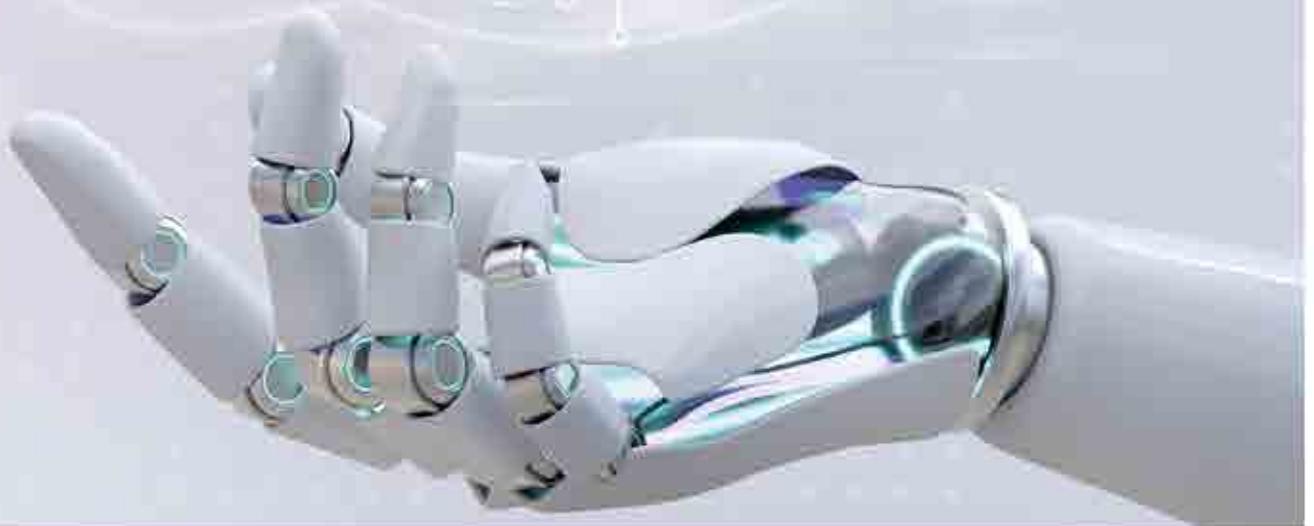
Publicación Oficial de la Cámara  
Nacional de Comercio, Servicios y  
Turismo de Monterrey

**Edición 52**



CANACO Monterrey

## LA INNOVACIÓN, PILAR DEL BIENESTAR Y LA FELICIDAD EN EL ENTORNO LABORAL



# Ferre y Más

✓ servicio ✓ surtido ✓ precio ✓ garantía



Pinturas Berel



coflex

## Ferre y Más

TRUPER



Lo mejor en surtido, precio y garantía

¡Contáctanos!  (81) 16311361

  Ferreymas

[www.ferreymas.mx](http://www.ferreymas.mx)



## Más de 19 años de experiencia en seguridad

GSI Seguridad Privada forma parte del corporativo de seguridad más grande y prestigiado del mercado nacional y de América Latina: Grupo Seguridad Integral. Conoce más acerca de nosotros.



GRUPO SEGURIDAD INTEGRAL  
Callejón de Cuitláhuac No. 160 Col. Lorenzo Boturini  
Del. Venustiano Carranza, C.P. 15820, México, D.F.  
Tel: 01 (55) 5764 9999 o llámenos al 01 800 832 7981

# COMISIÓN EJECUTIVA

Presidente

Lic. Fernando Canales Stelzer

Secretario

Lic. Sergio Anguiano Ayala

Tesorero

Lic. Othón Ruiz Nájera

Vicepresidente de Secciones Especializadas

Lic. Gilberto Mario Villarreal de los Santos

Vicepresidente de Modernización Comercial

Ing. José Luis Gerardo Coindreau Salinas

Vicepresidente de Relaciones con el

Sector Público

Ing. Jorge Adrián Zubieta y Landa Ortíz

Vicepresidente de Relaciones con el

Sector Privado

Lic. Jaime Herrera Casso

Vicepresidente de Turismo

Lic. Rolando Girodengo Garza

Vicepresidente de Membresía

Lic. Oralia Guerra Rodríguez

Vicepresidente de Servicio a Afiliados

Lic. Eduardo Molina López

Vicepresidente de Medio Ambiente

Lic. Fernando Pozas García

Vicepresidente de Desarrollo Económico

C.P. Ignacio Treviño Camelo

## FARO

Comercio • Servicios • Turismo

Julio 2024

Revista Faro es el órgano de comunicación interna de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey. El contenido de los artículos publicados es responsabilidad de su autor y no necesariamente refleja el punto de vista de CANACO. Registro en trámite

Director General

Ing. Héctor Villarreal Muraira

Director de Relaciones Institucionales

Lic. Martín Reyes González

Edición

Lic. Alexis Mizaél Trujillo Lara

Diseño

Lic. Ma. Angélica Ortegón Gómez

 (81) 8150 2424

Ocampo #411 poniente, esquina con

 Rayón, Centro de Monterrey, N.L.

[www.canaco.net](http://www.canaco.net)

 [contacto@canaco.net](mailto:contacto@canaco.net)

# CONTENIDO

- 05** Mensaje del Presidente
- 06** Firman convenio para fortalecer calidad y competitividad en turismo
- 08** Noches del Comercio
- 09** Ferreshow 2024  
Congreso Veterinario de Monterrey
- 12** Impulsando el talento calificado en la comunidad empresarial local
- 16** Protección cibernética: Como salvaguardar su negocio en el sector detallista y de servicios
- 18** Foro de innovación y Tecnología
- 23** Socios formadores del TEC de Monterrey " Comprometidos con la educación"
- 24** Manual para Optimizar tu perfil de LinkedIn
- 28** La innovación, pilar del bienestar y la felicidad en el entorno laboral

# Capitalizar el Nearshoring

Nuevo León es más que un motor de desarrollo para México. Nuevo León es parte de la región de América del Norte y se ha convertido en uno de los principales promotores de esta zona comercial. Su conectividad, competitividad y productividad, son factores clave para el progreso de esta región, más aún cuando está próxima la revisión en el 2026 del TMEC (Tratado México, Estados Unidos y Canadá).

Durante 2023, Nuevo León tuvo un PIB per cápita de 17,529 USD, es decir 1.5 veces el Nacional, que correspondió a 11,496 USD. Asimismo, en materia de inversión extranjera directa (IED); durante el primer trimestre de 2024, a nivel nacional se recibieron \$20,313 millones de dólares, mientras que en ese mismo periodo, Nuevo León recibió \$1,351 millones de dólares; es decir, el 6.7% del total nacional.

Respecto de la IED de China, durante el primer trimestre de 2024 ocupa el lugar 21 de 51 países con IED en México, es decir, una participación porcentual del 0.4%, que representa 2,073.6mmdd (miles de millones de dólares).

A decir del Secretario de Economía del Gobierno del Estado, Iván Rivas, las crecientes inversiones de empresas chinas en el estado de Nuevo León fortalecen las cadenas de valor en Norteamérica, al potenciar una mayor fluidez en el intercambio regional de bienes y servicios.

La cadena de valor china se la están trayendo a Nuevo León para estar cerca de sus clientes y de alguna manera fortalecer y acerca una cadena de valor. Las mismas empresas chinas están invitando a sus socios comerciales, a sus proveedores, para que vengan acá, porque quieren producir todo de alguna manera con un contenido regional.

Como Cámara, la Canaco Monterrey es la plataforma para que los emprendimientos locales de los tres sectores representados puedan capitalizar el fenómeno de la relocalización de las empresas a través del impulso de la innovación, la tecnología, la profesionalización y la colaboración.

Dentro de las iniciativas que hemos trabajado para ello están: La creación del Centro de Inteligencia Económica del Sector Comercio, Servicios y Turismo de Nuevo León. Este Centro dotará de información estratégica y relevante del sector a nuestros socios para contar con datos estadísticos en los procesos de toma de decisiones de sus negocios.

Fortalecimos nuestro Programa Practicantes CANACO, como parte de una estrategia de educación dual dentro de nuestro sector, a través de la celebración de convenios con universidades públicas y privadas de la entidad.

En materia de innovación y tecnología lanzaremos una plataforma tipo "market place" para promover la interacción y el intercambio de productos y servicios entre nuestra propia comunidad; permitiendo soluciones comerciales de alto valor para todos nuestros afiliados, e implementaremos una herramienta tecnológica en donde nuestros socios podrán interactuar en tiempo real, realizar gestiones ante autoridades estatales y municipales, consulta de datos y enterarse de todos los eventos que realizamos semana con semana.

Impulsaremos un programa de integración laboral para brindar oportunidades y una vida digna, tanto para la migración nacional, como para la extranjera.

Asimismo, incorporaremos en nuestros servicios la internacionalización de la Cámara, con el propósito de convertir a nuestra institución en un centro de contacto y apoyo para todas aquellas empresas extranjeras que estén buscando instalarse en Nuevo León. Esta medida permitirá a nuestros socios aprovechar oportunidades de comercio exterior con empresas de las Cámaras de Comercio ubicadas en Norteamérica, Centroamérica, Sudamérica, Europa y Asia.

Desde Canaco, hemos fortalecido la Cámara para apoyar a nuestros socios a prepararse para insertar a nuestras empresas y negocios en la cadena de valor que generará la llegada de las nuevas inversiones.



Lic. Fernando Canales Stelzer  
Presidente

# FIRMAN CONVENIO PARA FORTALECER CALIDAD Y COMPETITIVIDAD EN TURISMO



La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo Monterrey y la Secretaría de Turismo de Nuevo León firmaron su primer convenio de colaboración con el objetivo de mejorar la calidad y competitividad de los servicios turísticos en el Estado.

## ¿De qué trata el convenio?

El convenio representa una alianza estratégica que unirá esfuerzos entre el Gobierno y las Cámaras de Comercio para impulsar una cultura turística robusta. Esta colaboración busca mejorar la experiencia de quienes visitan Nuevo León, y fortalecer la cadena productiva y de valor del sector turístico.





Durante el evento, Maricarmen Martínez Villarreal, Secretaria de Turismo de Nuevo León, destacó la relevancia de esta alianza: “Hoy damos un paso importante para el futuro del turismo en nuestro estado. Esta es la primera vez que se firma un convenio de colaboración entre nuestra Secretaría y CANACO SERVYTUR Monterrey. Juntas y juntos, trabajaremos para seguir impulsando la calidad de nuestros servicios turísticos y posicionar a Nuevo León como una potencia turística de vanguardia”.

Por su parte, Héctor Villarreal Muraira, director general de CANACO Monterrey, subrayó la importancia de esta colaboración: “Con 140 años de historia, nuestra cámara ha sido un pilar fundamental en el desarrollo económico de la región. Este convenio refuerza nuestro compromiso de trabajar junto al gobierno para impulsar la competitividad y calidad del turismo en Nuevo León”.

El convenio incluye la implementación de programas de calidad e innovación, diseñados específicamente para capacitar a los prestadores de servicios turísticos y asegurar que estén bien preparados para ofrecer una experiencia inigualable a los visitantes. Además, se promoverán talleres y actividades que fortalezcan la cultura turística en el estado.

Con esta alianza, se espera que Nuevo León se destaque no solo por la belleza de sus destinos, sino también por la excelencia de sus servicios. El convenio representa un paso significativo hacia un futuro donde el turismo en Nuevo León será sinónimo de calidad y competitividad.





## Conectan oportunidades con

# Noches del Comercio

La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo Monterrey llevó a cabo la primera edición de "Noches del Comercio", un evento de networking exclusivo para socios que se realizó en la terraza de la institución.

### Así inició

Los participantes tuvieron la oportunidad de presentar sus productos y servicios, abrir canales de comunicación y explorar posibilidades de colaboración que potencien el crecimiento de sus negocios.

"En este 2024, hemos trabajado y seguimos trabajando arduamente para reforzar nuestro equipo, mejorar los servicios, representación y convenios que les ofrecemos para que siempre se sientan acompañados y respaldados por la CANACO", mencionó Ana Esqueda, Directora de Desarrollo de Negocios y Servicios de la Cámara.



### Dinámica

Al mismo tiempo, se realizó una dinámica que consistía en visitar los stands de los diferentes servicios de la Cámara (Afiliación, Capital Humano y Legal), así como del patrocinador TAB Monterrey, para participar en la rifa de un Diplomado de Habilidades Gerenciales que imparte CANACO. Asimismo, recibieron de regalo una edición del libro "140 años: Una Historia de Valor",

Desde CANACO Monterrey, extendemos un agradecimiento especial a todos los participantes por su entusiasmo y compromiso en este evento de networking.

De esta manera, CANACO Monterrey no solo se convierte en un espacio para los negocios, sino en una plataforma vital para la evolución y el fortalecimiento del entramado empresarial en el Estado, sirviendo como un foro para futuras colaboraciones y éxitos en el mundo de los negocios.





## Ferreshow 2024

Una vez más, la Asociación de Ferreteros de Nuevo León realizó con éxito el Ferreshow 2024, evento que reunió a ferreteros, plomeros, instaladores y profesionales de la construcción en un solo lugar.

A la inauguración asistió Gilberto Villarreal de los Santos, Vicepresidente de Secciones Especializadas, quien resaltó el gran trabajo realizado por Eladio Ruiz Herrera, Presidente de la Asociación de Ferreteros, así como por parte de todos los integrantes de la mesa directiva que hicieron posible esta nueva edición.

“Para la Cámara es muy importante que las secciones especializadas realicen este tipo de eventos que sirven para incentivar la actividad de los negocios participantes, Reitero el apoyo de la Cámara y les deseo el mayor de los éxitos en este Ferreshow 2024”, expresó Villarreal de los Santos.

El evento, con duración de tres días, reunió a más de 110 marcas en más de tres mil metros cuadrados de exposición.



## Congreso Veterinario de Monterrey

Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Monterrey, participó en la ceremonia de inauguración del Congreso Veterinario de Monterrey, un evento en el que se compartieron durante tres días talleres, cursos, productos y tecnologías en el rubro de medicina veterinaria.

En su intervención, resaltó el gran trabajo realizado por Rogelio Ledezma Torres, Presidente del Colegio de Médicos Veterinarios en Pequeñas Especies (COMVEPE), así como de su mesa directiva.

Este congreso es más que solo de aprendizaje, también es una oportunidad para conectar con colegas, compartir experiencias y fortalecer la comunidad veterinaria.

La exposición se llevó a cabo los días 4, 5 y 6 de julio en las salas G y H de Cintermex, donde asistieron alrededor de 4,500 visitantes.

# KEY®

*Limpieza para vivir mejor*

Productos Profesionales para la  
Limpieza, Mantenimiento y Desinfección  
de las empresas.



[key.com.mx](http://key.com.mx)

Key Química S.A. de C.V. 

Key Química  

**¡EN SIX TE AYUDAMOS A EMPRENDER!**



# **SIN GASTAR EN:**

- Servicio de LUZ
- Servicio de AGUA
- Servicio de IINTERNET Punto de Venta
- Permiso de Venta
- Mantenimientos

**¡ARMA TU  
TIENDA SIX EN  
MENOS DE 15  
DÍAS Y EMPIEZA  
A GANAR!**



**800-2378-392**



**EMPRENDE SIX NORESTE**



**8182599615**





## Impulsando el talento calificado en la comunidad empresarial local

La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo Monterrey y la Universidad de Monterrey firmaron un convenio de colaboración con el objetivo de mejorar las competencias profesionales y el desarrollo personal de la comunidad empresarial de la localidad, así como ayudar a integrar la experiencia laboral en el aprendizaje estudiantil.

En la firma del acuerdo, realizado en las instalaciones de la UDEM, participaron, por parte de la universidad, Mario Páez González, Rector y Carlos Basurto Meza, vicerrector de Vinculación, Efectividad y Servicios Académicos; mientras que por la Cámara estuvieron presentes Fernando Canales Stelzer y Héctor Villarreal Murrira, Presidente y Director General, respectivamente.

El evento se realizó en la sala 5 del nivel B de ESTOA, en el campus de la UDEM, ante miembros y consejeros de CANACO Monterrey.

El rector Páez González hizo hincapié en que estos convenios, sin duda, enriquecen a ambas instituciones, además de que para la UDEM es importante abrir la oportunidad a sus estudiantes para generar experiencia laboral en las empresas.

El directivo universitario explicó que la UDEM ha sumado en sus iniciativas estratégicas lo que llama el aprendizaje a través del servicio y el aprendizaje activo, cuando tienen un vínculo directo con el mercado laboral, de forma temprana, durante sus estudios.

“Ahora los chicos, casi desde el primer semestre, quieren trabajar y quieren aprender; entonces, es muy valioso también para nosotros estos convenios que hacemos con instituciones como la Canaco”, indicó.



### ¿Qué ofrece el convenio?

Se ofrecerán becas parciales, que van desde un 20 % a un 50 % de la matrícula, para una variedad de programas, incluyendo maestrías y cursos de aprendizaje permanente.

Los criterios de selección incluirán el mérito académico, la necesidad económica y el compromiso con el desarrollo profesional; asimismo, el beneficiario deberá contar con un promedio académico no menor a 85/100 y continuar laborando como colaborador Canaco.



# SACSA

CONSULTING

## ATENDEMOS VISITAS DE INSPECCIÓN

STPS, SEMARNAT, SEDESU, PROTECCIÓN CIVIL, CONAGUA, **IMPUESTO VERDE**.

### ADEMAS DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS:

- Elaboración de la cédula de operación anual (COA) Estatal y Federal.
- Registro de aguas residuales.
- Registro como generador de residuos (GRP).
- Registro como generador de residuos de manejo especial (GRME).
- Registro y actualización de los planes y manejo de residuos peligrosos (PMRP).
- Manifestación de impacto ambiental (MIA).
- Análisis de riesgo ambiental.
- Elaboración de la licencia de funcionamiento (LF).
- Elaboración de la licencia ambiental única (LAU).
- Elaboración y presentación del Plan de contingencia estatal y municipal.





# PILARES Y OPORTUNIDADES DEL NEARSHORING

¡NOS VEMOS ESTE  
**05 DE NOVIEMBRE!**

 CLUB  
INDUSTRIAL

 9:00 a.m.

**¡RESERVA TU LUGAR AHORA!**

Más información:  
Karen de León | T. (81) 8150 2424 ext. 112  
[karen.deleon@canaco.net](mailto:karen.deleon@canaco.net)



# Protección Cibernética: Cómo salvaguardar su negocio en el sector detallista y de servicios

Por Héctor Ruiz Saucedo

Con el auge del nearshoring, las oportunidades de desarrollo, crecimiento y calidad de vida para nuestro país se han intensificado. Sin embargo, existe una serie de riesgos, ya que la exposición hacia el exterior es más visible. En la actualidad, nadie se salva de ser víctima de un ataque; empresas, gobiernos, PYMES y usuarios finales están expuestos a las amenazas que hay en la red. En un mundo hiperconectado, garantizar la seguridad de las operaciones es una necesidad imperante para generar confianza entre clientes y proveedores.

En el caso de nuestro país, la Ciberseguridad o Seguridad de la información se ha convertido en una prioridad esencial para las empresas de todos los sectores, incluidos el detallista y servicios. La digitalización de los negocios, si bien ha traído innumerables beneficios, también ha incrementado la vulnerabilidad ante amenazas cibernéticas.

Se puede definir la **Ciberseguridad** como la práctica de proteger las computadoras, los servidores, los dispositivos móviles, los sistemas electrónicos, las redes y los datos de ataques maliciosos. Un ataque o hackeo afecta tanto a los sistemas administrativos como a los controles de las operaciones productivas. Los atacantes o hackers siempre van más adelante que las potenciales víctimas y cada vez son más sofisticados en sus ataques y los encubren mejor.

Dentro de los ataques más comunes se encuentran:

- **Spam:** Correos masivos que buscan promocionar servicios no solicitados o analizar comportamientos del receptor que revelen debilidades.
- **Phishing o Ingeniería Social:** Engaño a una víctima haciéndose pasar por una persona, empresa o servicio de confianza.
- **Malware:** Software maligno, generalmente encriptado en correos que aparentan ser seguros.

Un tipo de ataque que se ha exponenciado en los últimos meses es el Ransomware. Este tipo de Malware impide a los usuarios acceder a su sistema o a sus archivos personales y el atacante exige el pago de un rescate para liberar su información.

Para entender este concepto, voy a ejemplificarlo con un caso cotidiano. Imagine que usted me invita a su oficina para platicar sobre sus necesidades de seguridad y, en medio de la conversación, "alguien externo a la empresa" o hacker ingresa a la oficina, toma la laptop de su escritorio, con toda la información de su empresa, incluyendo estados financieros, cuentas de banco, etc., y la guarda en un cajón de su escritorio cerrándolo con llave. Inmediatamente después, el atacante le pide un rescate monetario por entregarle la llave de su cajón.

Usted sabe que la computadora no ha salido de su oficina, sin embargo, la información almacenada no puede ser consultada a menos que pague al atacante la cantidad solicitada para que le sea entregada la llave. Para evitar ser víctima de un caso similar, le doy algunas recomendaciones prácticas que puede implementar en su organización:



- Utilizar contraseñas de acceso con al menos ocho caracteres, incluyendo números, letras y caracteres especiales. Una contraseña con más de 12 caracteres es bastante robusta. Se recomienda cambiarlas por lo menos cada tres meses. Es importante no utilizar la misma contraseña ni compartirla. Adicionalmente, implementar la Autenticación Multifactor (MFA) como una medida adicional de seguridad para acceder a sistemas críticos.
- Revisar cuidadosamente antes de abrir un correo. Evitar responder y reenviar correos de remitentes desconocidos, así como abrir enlaces, archivos adjuntos y códigos QR de remitentes desconocidos.
- Evitar iniciar sesión en páginas web sospechosas y descargar software de sitios inseguros. Revisar con mucha atención las aplicaciones gratuitas antes de descargarlas. Recuerde que si la aplicación es sin costo, entonces su información personal es el pago por el uso de esta.
- Conectarse a redes Wi-Fi sin contraseña de acceso o gratuitas aumenta significativamente el riesgo.
- Mantener al día el antivirus, así como ejecutar las actualizaciones de su equipo de cómputo.
- Realizar periódicamente respaldos de la información del negocio en discos duros externos o en servicios en la nube como OneDrive.

Estoy seguro de que estas recomendaciones le ayudarán a evitar convertirse en una estadística más de esta peligrosa industria. Se debe estar más alerta, ser menos confiado y distraído.

La Ciberseguridad es una responsabilidad compartida entre todas las áreas de una empresa, que requiere un enfoque proactivo y colaborativo. Usted, como empresario, debe adoptar estas medidas de prevención, establecer planes de reacción y seguir las recomendaciones de expertos para proteger su negocio y la información de sus clientes de las crecientes amenazas cibernéticas.

La inversión en Ciberseguridad previene pérdidas financieras y fortalece la confianza del cliente, así como contribuir a mantener la reputación de su empresa en el mercado.

Lo invito a elaborar y ejecutar su plan de acción, me encantará conocer sus resultados.

\*El autor es experto en Transformación Digital para mejorar la experiencia del cliente y agilizar operaciones internas mediante el uso de plataformas tecnológicas.  
 Correo: [hector@hectorruiz.com.mx](mailto:hector@hectorruiz.com.mx)  
 LinkedIn: /hruiz



# Foro de Innovación y Tecnología: Abrazando la innovación para mejorar el futuro

**FORO**  
DE INNOVACIÓN  
Y TECNOLOGÍA  
CANACO MONTERREY



La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey realizó con éxito la primera edición del Foro de Innovación y Tecnología 2024, en donde 150 líderes empresariales se reunieron para discutir y evaluar las últimas tendencias en transformación digital.

El Presidente de la Cámara, Fernando Canales Stelzer, mencionó: “La innovación tecnológica ha demostrado ser un catalizador clave para mejorar la calidad de vida de las personas en diversos aspectos. Desde avances en comunicaciones, en la medicina, en la generación de nuevos productos y servicios, oportunidades de empleo, así como el desarrollo de tecnologías para mejorar el medio ambiente. La innovación ha abierto nuevas fronteras en la búsqueda de un mundo más saludable y sostenible.”

Dentro de las ideas compartidas por los expositores resaltó la utilidad de adoptar a la Inteligencia Artificial en los procesos internos de las empresas para maximizar su impacto a través dos acciones puntuales: analizar la información disponible para identificar patrones que nos permitan tomar decisiones de negocio, así como generar alternativas para desafiar lo preestablecido y retar las conclusiones previas, buscando soluciones para innovar y superar los retos del mercado.





Con estas acciones, las empresas encuentran oportunidades para potencializar sus actividades de marketing digital manteniendo visibles los diferentes productos y servicios que ofrecen, y brindar opciones de compra flexibles a través del e-commerce que vayan acorde a las expectativas y objetivos de compra de los clientes.

Al cierre de su participación Canales Stelzer comentó: "invitamos a que las empresas incorporen la innovación en todos sus emprendimientos, ya que sólo a través de esta y el trabajo duro es que nuestros negocios estarán preparados para entrar a una nueva etapa en curso, una era digital que requiere un enfoque de adaptación y diferenciación."

Recalcamos el gran trabajo por parte de los ponentes: Octavio Regalado, Stella Jiménez, Erika Díaz y Daniel Ordaz.

Además de las conferencias, se realizó una sesión de networking y visita a los stands de patrocinadores en la que se pudieron compartir ideas y sus experiencias en cuanto a innovación y tecnología.





# DONDE LAS GARANTÍAS RESPALDAN TUS COMPRAS

 **La Tía Gloria**



## GARAN TÍA DE FRESCURA

SI LO QUE LLEVASTE NO ESTÁ FRESCO, TE LO CAMBIO Y TE REGRESO TU DINERO. PALABRA DE GARAN TÍA.

 **La Tía Justina**



## GARAN TÍA DE PRECIO BAJO

SI ENCUENTRAS ALGO MÁS BARATO EN OTRO LUGAR, TE REGRESO LA DIFERENCIA. PALABRA DE GARAN TÍA.

 **La Tía Reina**



## GARAN TÍA DE SATISFACCIÓN

SI UN ARTÍCULO NO CUMPLE TUS EXPECTATIVAS, TIENES 30 DÍAS PARA REGRESARLO Y TE DEVUELVO TU DINERO. PALABRA DE GARAN TÍA.

 **La Tía Milagros**



## GARAN TÍA DE CADUCIDAD

SI TIENES UN PRODUCTO QUE YA CADUCÓ, TE LO CAMBIO GRATIS POR UNO NUEVO. PALABRA DE GARAN TÍA.

Consulta más detalles de las garantías  
[www.merco.mx/garantias](http://www.merco.mx/garantias)

Conoce más:





Urbanización



Edificación



Industria



Riego Agrícola



Riego Residencial



Piscinas y Químicos



Tratamiento de Agua



Sistemas de Bombeo



Sistemas Agua Caliente



Proyectos Sistemas de Agua



# AQUOR®

## Soluciones de Sistemas de Tubería y Sistemas de Agua



**CRESCU**  
Alta Tecnología en Tubería Plástica

**Klaren**®

**BIOLIM**

**VERTEX**®

**aquex**®

**SIBRAPE**

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



*Desde sus inicios, las empresas de Aquor® buscan ofrecer las mejores soluciones para sus necesidades de **Sistemas de Tubería y Sistemas de Agua.***

**Nuestro compromiso es Servir.**

**70 años**  
de Servicio al Cliente

**EMMSA**  
Sistemas de Tubería

**Novem**  
Sistemas de Agua

**Brunnen**

**VERTEX**

**SALCO**  
Drip Irrigation

**AquaDepot**

**SIBRAPE**

**ACUANOVUS**

# Socios Formadores del TEC de Monterrey: “comprometidos con la educación”



La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo Monterrey se integró al programa de Socios Formadores del Modelo Tec21 del Tecnológico de Monterrey, en el bloque de Ideación y Prototipado.



## ¿Qué es un socio formador?

Un Socio Formador es una organización pública o privada, nacional o extranjera, de cualquier tamaño y en cualquier sector, con la que el Tecnológico de Monterrey decide vincularse para implementar retos académicos de sus diferentes programas universitarios promoviendo el contacto de sus estudiantes, guiados por sus profesores, con la realidad y la práctica de su disciplina.

## El proceso

Ana Esqueda, Directora de Desarrollo de Negocios; Karen de León, Gerente de Soluciones Comerciales y Luis Marroquín, Gerente de Servicios de Capital Humano, fueron los encargados de compartir detalles con los estudiantes sobre la institución: historia, servicios, antecedentes y retos.

Esto se realizó en una sesión en el Hall Immersive Room, del TEC de Monterrey, en el que, a través de tecnología de video, mantuvieron comunicación e interacción con los alumnos del bloque de Ideación y Prototipado.





Asimismo, realizaron una sesión de preguntas y respuestas en la que los jóvenes pudieron resolver sus dudas con respecto a la situación de la institución.

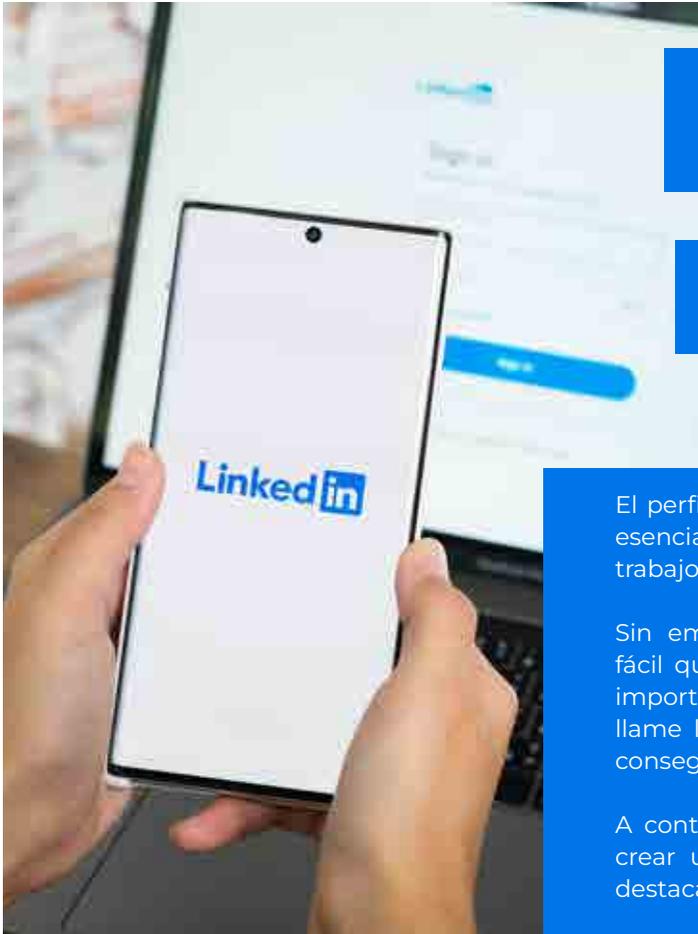
Tras esto, durante algunas semanas, los alumnos tuvieron la oportunidad de visitar las instalaciones de la Cámara, así como mantener comunicación e incluso convivir con el personal institucional.

Tras un mes de arduo trabajo, los alumnos presentaron sus soluciones e innovaciones frente a sus compañeros, maestros y personal directivo de nuestra institución.

Entre las propuestas más interesantes se encontraba “Interconecta”, una plataforma de networking que integre directorios, chat y análisis de datos para fortalecer las conexiones empresariales; “CANACO Connect”, un espacio virtual para facilitar encuentros y actividades en línea; “Fintech Business Club”, un lugar para crear un entorno de apoyo para el acceso a créditos y asesoramiento financiero; “CanConnet”, gestión de perfil empresarial para conectar con posibles socios y proveedores; “Metaverso CANACO”, un espacio digital que ofrezca acceso al aprendizaje a través de cursos y capacitaciones.

Agradecemos a los profesores Edgar Williams García Sosa y Alma Yadira Bayona Arrieta, así como al Tecnológico de Monterrey por la invitación a participar en este programa.





# Manual para optimizar

## tu perfil de LinkedIn

Por Sebastián Pendino

El perfil de LinkedIn se ha convertido en una herramienta esencial para conectarse con empleadores, compañeros de trabajo y mentores.

Sin embargo, con tantos usuarios en la plataforma, es fácil quedarse perdido en la multitud. Es por eso que es importante crear un perfil de LinkedIn diferenciado que llame la atención de potenciales empleadores y ayude a conseguir más oportunidades de trabajo.

A continuación, te presentamos una serie de pasos para crear un perfil de LinkedIn optimizado que te ayude a destacar entre la multitud:

### 1. Define tus objetivos en LinkedIn

Antes de comenzar a crear tu perfil de LinkedIn, es importante tener claro qué objetivos quieres lograr con él:

Ejemplos de objetivos en LinkedIn:

- ¿Estás buscando un trabajo nuevo?
- ¿Quieres conectarte con profesionales de tu industria?
- ¿Quieres promocionar tu marca personal en LinkedIn?

Teniendo claros estos objetivos te ayudará a enfocar tu perfil y asegurarte de que estás incluyendo información relevante.

### 2. Redacta una buena descripción

El extracto de tu perfil en LinkedIn es la primera oportunidad que tienes de hacer una buena impresión en los visitantes de tu perfil. Por lo tanto, es importante que sea escrito de manera clara y persuasiva.

Incluye información breve pero relevante sobre tu experiencia y habilidades, así como logros laborales. Asegúrate de que tu extracto sea conciso y fácil de leer, y evita el uso de jerga técnica o palabras rebuscadas.

#### Ejemplos de extractos en LinkedIn:

«Soy una profesional de RRHH con experiencia en reclutamiento y selección de personal. He trabajado en industrias como la tecnología, la atención médica y la fabricación. Me especializo en encontrar candidatos calificados para posiciones técnicas y de alto nivel. Mi objetivo es encontrar una posición de gerente de RRHH en una empresa en crecimiento.»

### 3. Mejora la imagen de tu perfil de LinkedIn

Tu foto de perfil es una de las primeras cosas que los visitantes de tu perfil verán, por lo que es importante que sea profesional y actualizada.

Asegúrate de que tu foto sea de buena calidad y que tu rostro esté enfocado. Evita las fotos tomadas con teléfonos móviles o con una mala iluminación.

- Usa una foto de perfil de buena calidad, con una buena iluminación y un fondo adecuado.
- Asegúrate de que tu rostro esté enfocado y que se vea claramente tu cara.
- Usa ropa adecuada y presentable, evita usar ropa informal.
- Usa una pose seria y profesional.

### Foto de portada del perfil de LinkedIn

Tu foto de portada del perfil de LinkedIn puede contener:

- Tu propuesta de valor / slogan / frase que te caracteriza.
- Una llamada a la acción (para captación de datos de contacto).
- Tu imagen en contexto de trabajo.

### 4. Añade elementos visuales

Añadir elementos visuales a tu perfil de LinkedIn, como imágenes, videos y presentaciones, puede ayudar a hacer tu perfil más atractivo y fácil de entender.

Además, estos elementos pueden ayudar a demostrar tus habilidades y experiencia de manera más efectiva.

### Ejemplos de elementos visuales en tu perfil de LinkedIn:

- **Si eres diseñador gráfico**, puedes incluir algunos de tus trabajos en tu perfil para que los visitantes puedan ver tu trabajo.
- **Si eres orador**, puedes incluir un video de una de tus presentaciones para que los visitantes puedan ver cómo eres en público.

### 6. Añade tus aptitudes en tu perfil de LinkedIn

Las habilidades son una parte importante de tu perfil de LinkedIn, ya que ayudan a los empleadores a entender qué es lo que sabes hacer. Asegúrate de incluir las habilidades más valiosas para tu campo de trabajo, y añade habilidades nuevas y relevantes a medida que las adquieras.

### 7. Demuestra tu experiencia profesional en LinkedIn

Tu experiencia laboral es una de las partes más importantes de tu perfil de LinkedIn, ya que ayuda a los empleadores a entender tu historial laboral y tus logros. Asegúrate de incluir todas tus experiencias laborales, incluyendo tus responsabilidades y logros, y actualiza tu experiencia laboral regularmente.

### 8. Publica contenido en LinkedIn

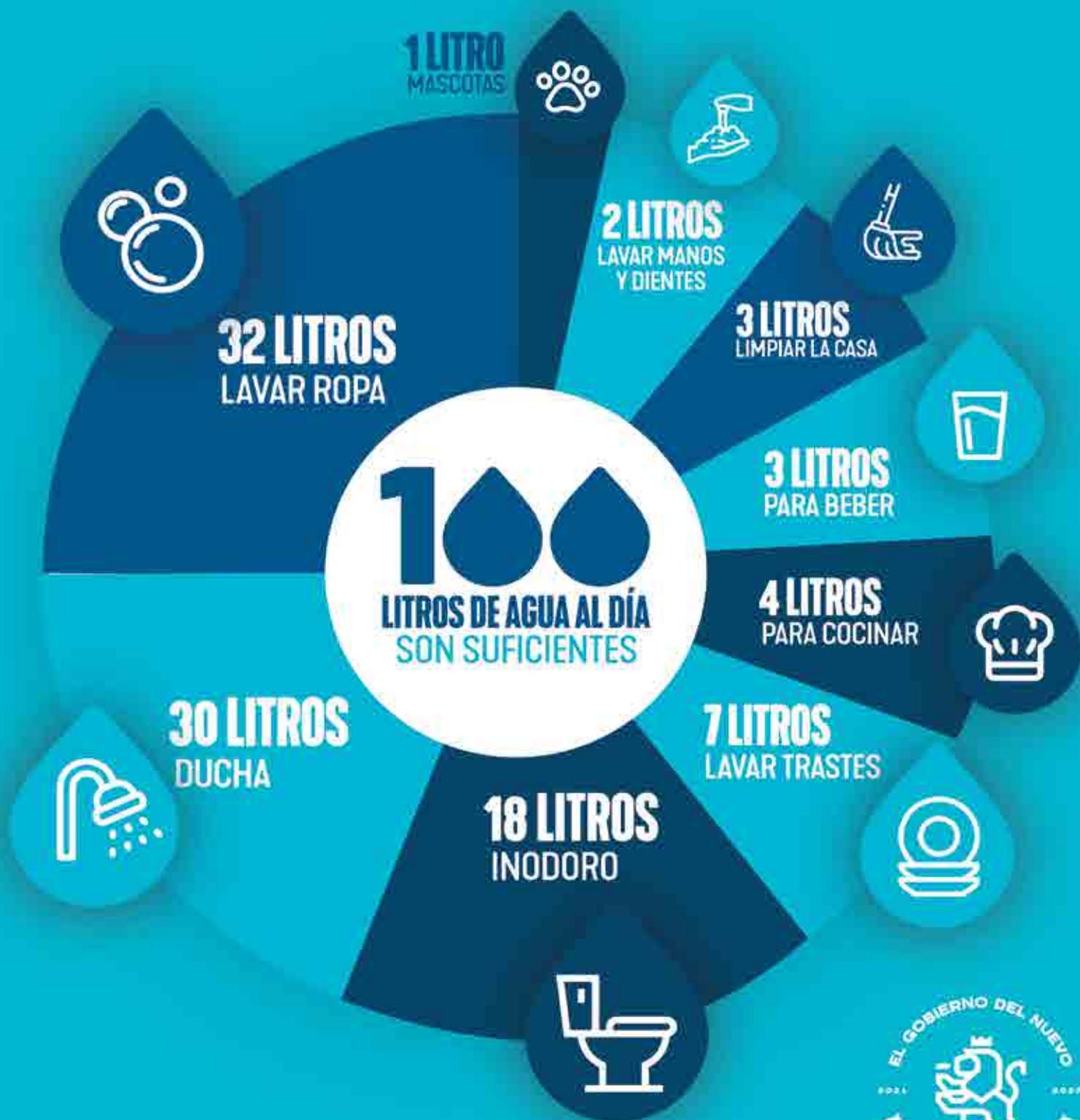
Comparte contenido relevante y valioso en tu perfil de LinkedIn, como artículos, videos, presentaciones, etc. Convierte tu perfil de LinkedIn en una referencia de contenido. Esto te ayudará a posicionarte como un experto en tu campo y a conectarte con otros profesionales de tu industria.

### 9. Incluye tus datos de contacto

Asegúrate de incluir tus datos de contacto en tu perfil de LinkedIn, para que los empleadores puedan ponerse en contacto contigo fácilmente.

Recuerda que LinkedIn es una herramienta en constante evolución, así que mantente al tanto de las últimas tendencias y ajusta tu perfil en consecuencia. Un perfil de LinkedIn bien optimizado te ayudará a destacar y atraer oportunidades profesionales.

# ASÍ PUEDES DISTRIBUIR TU CONSUMO DE AGUA PARA SER UN CIUDADANO DE 100





**Super  
Farmacia**

***¡Siempre ahorrando, siempre contigo!***

**Tu SuperFarmacia en casa**

**24  
HORAS**

**☎ 81 83 30 83 30**

Todo lo que necesitas para tu salud, alimentación, belleza, cuidado personal, el bebé, hogar, fotoelectrónica, pago de servicios y envíos de dinero.

**[www.farmaciasguadalajara.com](http://www.farmaciasguadalajara.com)**

# La innovación, pilar del bienestar y la felicidad en el entorno laboral

Las empresas no son más que el cúmulo y la suma de los individuos que forman el conjunto. Sin bienestar personal no es posible tener una organización que transmita felicidad, energía y fuerza para conseguir los retos y que dé respuestas positivas a sus clientes.

Por ello, para garantizar un clima empresarial sano y ser una empresa fuerte, capaz de asumir y liderar proyectos retadores, debemos preocuparnos por la felicidad de todos y cada uno de los que forman parte del proyecto.

El mundo laboral es parte fundamental para tener una mejor calidad de vida y ser más felices.

Desde hace algún tiempo, hemos visto cómo se consolidan año tras año los grandes desafíos en materia de las emociones generados por la realidad laboral que vive cada sociedad. Debemos entender que, en los avances de la neurociencia en el análisis de las organizaciones, las emociones juegan un papel muy importante, determinando las mismas el camino para innovar y crear, desde el manejo de esas emociones.

Se trata de un reto, y lo enmarcan un conjunto de emociones que están direccionadas a entender cómo, desde la gestión de un determinado grupo de ellas, se obtendrá un impacto en el resultado.

1. Las emociones expansivas: confianza, respeto, aceptación, disposición, placer y agrado.

2. Las emociones restrictivas: desconfianza, ansiedad, preocupación, miedo, nerviosismo y angustia.

Es entonces cuando, desde el entendimiento de las emociones, asociado a un análisis y conocimiento de conductas e involucrando el uso de herramientas y modelos, el proceso deriva en una ecuación perfecta para la transformación y gestión de esas emociones.



## ¿Cómo gestionar un clima que genere felicidad?

Sin importar la generación a la que se pertenezca, el deseo de todos es encontrar un clima laboral seguro que otorgue bienestar, donde cada individuo sienta que tiene un propósito, que pertenece a una comunidad, que contribuye a generar valor en ella y, como resultado, es feliz haciendo lo que hace.

En la búsqueda sobre cómo gestionar un clima empresarial sano que consiga la felicidad y el bienestar de los empleados, es importante abordar las siguientes variables:

### 1. La innovación

Según la encuesta Innovation By All, de Great Place to Work<sup>1</sup>, las empresas crecen más rápido cuando sus empleados experimentan un clima que promueve la innovación. Y es que las compañías que construyen una cultura de innovación para todos generan más ideas de alta calidad, alcanzan mayor velocidad en la implementación y logran mayor agilidad, lo que crea un ambiente inclusivo.

### 2. La comunicación

Es aquí donde el liderazgo vive y respira, especialmente hoy. Por ello, hay que propiciar una comunicación transversal que sea realmente clara, continua, efectiva, asertiva y respetuosa.

### 3. El reconocimiento y la retroalimentación

Para incentivar el bienestar y el buen trabajo, es preciso ver con buenos ojos el reconocimiento por esa labor, y esto no necesariamente debe ser transaccional. Tiene que ver con agradecer el buen trabajo y desempeño, y así vincular la emoción que genera el ser parte de algo. Lo importante ahora es tener líderes que acompañen, que retroalimenten y que sean mentores.

### 4. Las relaciones interpersonales y las emociones

Las relaciones interpersonales se dan según un filtro llamado "experiencia". En la mayoría de los casos, juzgamos a las personas de acuerdo con nuestras distinciones con experiencias previas y situaciones del pasado, que hacen que le pongamos ese filtro a la percepción que tenemos de los demás. Creemos saber cómo es una persona, pero no nos damos la oportunidad de conocerla. Para que tengamos relaciones alegres, sanas y colaborativas dentro de la organización, al igual que con una familia, es de vital importancia generar espacios que propicien el fortalecimiento de las relaciones.

### 5. El propósito

A pesar de todos los avances tecnológicos del siglo pasado, queda un hecho simple: son las personas las que hacen que las empresas tengan éxito.

Hay que enfocarse en lo que realmente importa, encontrar alegría en lo que se hace y saber realmente cuál es el propósito. El optimismo es una fuerza multiplicadora que los líderes jamás pueden olvidar: todo líder debe creer genuinamente en el propósito y la misión, transmitirlo a sus equipos e invitarlos a cocrear en función de él. No existe nada que empodere más a las personas que sentirse parte de una comunidad, luchar por un propósito que sienten como suyo.

### 6. Liderazgo.

"El liderazgo es una decisión, no un rango", afirmaba Simon Sinek. El desempeño de un jefe influye hasta un 70% en el clima organizacional, y el clima organizacional afecta hasta un 20% a los resultados de toda la empresa. Por eso es tan relevante la transformación de jefes a líderes inspiradores de confianza y constructores de felicidad en el trabajo. Como dijo Winston Churchill: "Antes de que puedas inspirar con emoción, debes estar abrumado por ella. Antes de que puedas mover sus lágrimas, las tuyas deben fluir. Para convencerlos, debes creer tú mismo".

En las organizaciones que se han propuesto construir y mantener fuertes relaciones de confianza, hay respeto mutuo entre colaboradores y existe una conexión profunda con su trabajo, ya que sienten que su contribución es importante y tiene un propósito significativo. Como resultado, las personas muestran un genuino deseo por quedarse en esas compañías.

Desde nuestro rol y desde la posibilidad de estar construyendo una sociedad emprendedora, debemos entender que la confianza es un valor fundamental, estratégico y determinante.

Dependiendo de la manera como gestionemos las emociones, desde una mirada de las emociones expansivas y teniendo la confianza como el principal vector, determinaremos la probabilidad de un comportamiento asertivo, respetuoso y agradable, que aportará una sensación de bienestar y felicidad en el entorno laboral.

Por Ignacio Gaitán Villegas

© Harvard Business Review © Harvard Deusto

# ¡Anúnciate!

Revista  
en **FARO**

Comercio • Servicios • Turismo

Más de

**10,000**

LECTORES EN  
FORMATO DIGITAL Y

**2,500**

EJEMPLARES  
IMPRESOS

DISTRIBUIDA ENTRE AFILIADOS,  
PROSPECTOS Y EVENTOS  
INSTITUCIONALES

INFORMACIÓN

LIC. DAVID CARREÓN MATRÓN

(81) 8150 2424 EXT. 129

8115536896

DAVID.CARREON@CANACO.NET



# S★Mart

“  
Trabajando  
con confianza mutua,  
el mejor ambiente  
laboral y el orgullo  
por nuestra misión,  
se refleja en la  
excelencia al servicio  
a nuestros clientes.  
”

Great  
Place  
To  
Work.

CERTIFICADA  
MEX

# FLYING

FILE > PRINT > READY

DISEÑO, IMPRESIÓN & ACABADOS



- DISEÑO
- DIGITAL
- ACABADOS
- PREPrensa
- GRAN FORMATO
- MATERIALES
- OFFSET
- SIGN & DISPLAY
- LOGÍSTICA

MIGUEL DOMINGUEZ 2317  
CALLE TALLERES, CP 44180  
MONTERREY, COAH, MEXICO  
TEL: +52 (81) 8115 1303 / 8111 1162 / 8346 3922  
[WWW.FLYING.COM.MX](http://WWW.FLYING.COM.MX)

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



# GILSA

Especialistas en  
**ARQUITECTURA  
DECORATIVA**  
desde 1942.

Entregas en  
todo México y  
USA

**GILSA.com**

**PISOS | SANITARIOS | LAVABOS | LLAVES | PIEDRAS NATURALES**

#### **CALZADA DEL VALLE**

Calzada del Valle #320,  
San Pedro Garza García,  
Nuevo León, 66220, MX.  
Tel. (81) 2127-7000

#### **SANTA ENGRACIA**

Av. Ricardo Margain Zozaya  
#777, San Pedro Garza García,  
Nuevo León, 66267, MX.  
Tel. (81) 8133-7000

#### **CARRETERA NACIONAL**

Carretera Nacional km. 269,  
El Escorial, Nuevo León,  
64988, MX.  
Tel. (81) 8155-3500

#### **SAN JERÓNIMO**

Av. Insurgentes #4070,  
Monterrey, Nuevo León,  
64630, MX.  
Tel. (81) 8122 7000

#### **CUMBRES ELITE**

Av. Paseo de los Leones  
#120 Cumbres Elite,  
Monterrey, Nuevo León,  
64349, MX.  
Tel. 8131422200

#### **GARZA SADA**

Av. Eugenio Garza Sada entre  
Sierra de Nacatas y Sierra de  
Papagayos, Monterrey,  
Nuevo León, 64740, MX.  
Tel. 8196908700

#### **BARRAGÁN**

Manuel Barragán #200  
Ex Hacienda El Canada,  
Escobedo, Nuevo León,  
66055, MX.  
Tel. (81) 8122-7100

#### **LINDA VISTA**

Av. Miguel Alemán  
4120, Monterrey,  
Nuevo León,  
65590, MX.  
Tel. (81) 4737-0280

#### **FLETEROS**

Pablo González #887  
Mitrás Sur, Monterrey,  
Nuevo León,  
64020, MX.  
Tel. (81) 8122-9000