

JUNTOS

Gaceta Mercantil®

REVISTA DE NEGOCIOS

Educación y emprendimiento, ¡Al rescate!

COVID-19

 ENTREVISTA

Raúl González

Educando por sonrisas

#JuntosSomosMásFuerres

ABRIL

2020

PAG WEB

AÑO 130

No. 09



Escanéame y
disfruta el video



La fuerza
empresarial
de Jalisco



GUADALAJARA



La fuerza
empresarial
de Jalisco

**CÁMARA
DE COMERCIO**
GUADALAJARA

Contamos con servicio a domicilio



¡Disfruta de
nuestros deliciosos
**PAQUETES
DE COMIDA!**

◆ Haz tu pedido y recoge tu comida en Cámara o
¡pídelala a tu domicilio!

33 3880 9090 Ext 2442

o envíanos un  al **33 3361 7294.**



Utiliza nuestra línea
de pago seguro

En DeliBusiness de Cámara de Comercio, nos esforzamos para que **tu COMIDA** llegue a tus manos con la más alta **CALIDAD E HIGIENE GARANTIZADA**. Por ello, seguimos todos los protocolos de prevención ante la contingencia

Servicio a domicilio disponible de acuerdo a zona geográfica.

◆ **Lunes a Domingo 9:00 - 17:00 hrs**

**CENTRO DE
NEGOCIOS** 
CÁMARA DE COMERCIO DE GUADALAJARA

CONSEJO DIRECTIVO

COMISIÓN EJECUTIVA

PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO	Ing. Francisco Xavier Orendán 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 Marante Aguirre
AUDITOR EXTERNO	C.P. Alberto Tapia Venegas
ASESOR DE PRESIDENCIA	Ing. Jaime Luis Bátiz Martínez
Vicepresidente de Afiliación y Servicios al Socio	Lic. Raúl González Chávez
Vicepresidente de Delegaciones y Zonas Comerciales	Lic. José Andrés Orendán De Obeso
Vicepresidente de Secciones Especializadas	Lic. Raúl Fernando Sánchez Ruiz
Vicepresidente de CEFOR y Vinculación con Universidades	Lic. José Ricardo Sánchez Gil Alarcón
Vicepresidente de Desarrollo Inmobiliario y Urbano	Lic. Raúl Armando Uranga Lamadrid
Consejero	C.P. René Daniel Damy Novoa

VICEPRESIDENTES

Vicepresidente de Prevención, Procuración de Justicia y Paz	Lic. José María Andrés Zepeda
Vicepresidente del CAEE y Relaciones con Gobierno	Mtro. Luis Roberto Arechederra Pacheco
Vicepresidente de Eventos y Recreación	Lic. Carlos Francisco De la Torre Jiménez
Vicepresidente de Ética y Bienseres Empresarial	Lic. Ramiro Gaxiola Oropeza
Vicepresidente de Empresas Tractoras	Lic. Armando Gómez Ibarra Obregón
Vicepresidenta de Desarrollo Humano	Lic. Maricela González Manzo
Vicepresidente de Plazas de Fomento Económico	Lic. Roberto Hemuda Debs
Vicepresidenta de Centro de Negocios	Lic. Norma Angélica Martínez Rodríguez
Vicepresidente de Representaciones y Consultivos	Ing. José Luis Méndez Navarro
Vicepresidente de Jurídico Corporativo	Lic. Alejandro Moreno Pérez
Vicepresidente de Empresarias y Empresarios Jóvenes	Lic. Hayk Muradyan
Vicepresidente de Comisiones y Ética de Adquisiciones	Lic. Omar Alejandro Peña Ugalde
Vicepresidente de Innovación, Emprendurismo, Ciencia y Tecnología	Mtro. Jaime Reyes Robles
Vicepresidente de Plataformas y Contenidos Digitales	Ing. Fernando Sánchez Antillón
Vicepresidente de Comunicación y Estrategia	Lic. Alejandro Sierra Sánchez
Vicepresidente de Mejora Regulatoria y Políticas Tributarias	Lic. Víctor Manuel Tapia Venegas
Vicepresidente de Negocios y Misiones Internacionales	Lic. Alfonso Tostado González
Vicepresidente de Arte y Cultura Ágora Enrique Varela	Lic. Guillermo Villarreal Aldrete
Vicepresidenta de Responsabilidad Social Empresarial	Lic. Carmen Alicia Villarreal Treviño
Vicepresidente de Turismo	Lic. Carlos David Wolstein González Rubio

CONSEJEROS

Lic. Miguel Ángel Abaid Sanabria	Sr. Luis Echeverría Cortés	Lic. José Roberto Mayorga Casillas
Lic. Eduardo Aceves Márquez	Ing. Pablo Errejón Alfaro	Lic. Ramiro Alberto Mora Gómez
Lic. Francisco Javier Aguayo Del Castillo	Lic. Agustín Flores López	Ing. Hans Neufeld Solorzano
Lic. Francisco Aguilera Barba	Lic. Miguel Ángel Fong González	Lic. Héctor Quirarte Gutiérrez
Lic. María José Alfaro Aranguren	Lic. Álvaro García Manraz	Lic. Diego Robles Farías
Lic. Juan Carlos Álvarez Del Castillo Barragán	Lic. Ramiro Gaxiola Cadena	Lic. Miguel Oscar Rodríguez Aguilera
Ing. Santiago Aranguren Trélez	Lic. Jorge Gutiérrez González	Lic. Jorge Rodríguez Berlanga
Lic. Francisco Arroyo Jiménez	Lic. Amin Hawa Saadi	Lic. Antonio Rodríguez Blochlinger
Lic. Raúl Bustamante Ascencio	Arq. José De Jesús Hernández Padilla	Lic. Sandra Yadira Romero Torres
Ing. Adolfo Caballero Mier	Ing. Pablo Ibarra Michel	Arq. Michel Rosado Rival
Lic. Hilda Miriam Campos Cuevas	Dra. Inés Jiménez Palomar	Ing. Sergio Eduardo Rosales Wybo
Dr. Francisco Javier Castañeda Ibarra	Lic. Manuel Lapuente Elizondo	Sr. Carlos Alberto Ruizvelasco Tapia
Lic. Luis Enrique Ceseña Cayeros	Lic. María Isabel Lazo Corvera	Lic. Alejandro Salas Guillen
Sr. José Alberto Covarrubias Gutiérrez	Lic. Gabriel Maldonado Velarde	Ing. José Enrique Telloche Torres
Sr. Moisés Eduardo Cruz Fonseca	Lic. Alfredo Marín Ochoa	Lic. Iván Gerardo Torres Menchaca
Lic. Eduardo De Anda García	Ing. Mario Martínez Barone	Lic. Alfonso Urrea Martín
Lic. Abelardo Díaz de León Gutiérrez	Lic. Salvador Martínez de la Torre	Lic. José Francisco Vielma Ordóñez
Lic. Miguel Ángel Domínguez Morales	Lic. Francisco José Martínez Hermsillo	Lic. Alejandra Fabiola Villagómez Sánchez
C.P. Francisco Xavier Mena Flores	Lic. Francisco Javier Mayorga Campos	Ing. José Rodolfo Villanueva Santana

DELEGADOS

Delegado del Centro Histórico de Guadalajara	Lic. Víctor Javier Zetter Hajje
Delegado Ribera de Chapala	Lic. Benjamín Mora Rivera
Delegado Zona Agaveira	Ing. Carlos Hernández Ramos
Delegada de Tlajomulco de Zúñiga	Mtra. María Luisa Nelly Huerta Díaz

ASESOR FISCAL

Asesor Fiscal C.P. Alberto Tapia Reynoso

COMISIÓN PERMANENTE DE ARBITRAJE

Don Fernando Topete Dávila
Don Francisco Beckmann González
Don Miguel Alfaro Aranguren
Don José María Andrés Villalobos
Don Javier Arroyo Chávez
Don José Luis Covarrubias Valenzuela
Don René Rival León
Don Pablo Gerber Stump
Don Julio García Briseño

ESPECIALISTAS

Innovación y Tecnología - Gestión Empresarial

Carlos Boorja
Kevin Medina
Victor López

Jóvenes - Responsabilidad Social - Ética

José Bautista Farías

Entorno económico, financiero, político y fiscal

Luis Roberto Arechederra Pacheco

Jaime di Paulo

Turismo y cultura

Victor López

STAFF

Directora de Comunicación y Estrategia / Ana Isabel Solís

Coordinador de Contenido y Posicionamiento Institucional / Job Aaron Viramontes

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 y video #YoSoyCamara

Miguel Rojas, Arturo Ramírez, Héctor Hernández, Kevin García y Raymundo Amezcua

Fotografía Portada y Entrevista: Memo Flores

Revisión ortográfica / Edgar Flores

COMERCIALIZACIÓN

Jessica García Arias

Cel: 33 2112 8523/ juntos@camaradecomerciodl.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 130 número 09, abril 2020, 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.camaradecomerciodl.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 abril de 2020.

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. 04 EMPRESA ÍNTEGRA

¿Licitaciones públicas contra corrupción en México?

P. 06 STRATEGIC PLAN

Ante el coronavirus ¿Qué hago con mi empresa?

P. 09 CÁMARA, TU GUÍA.. 😊

Fortalece y protege nuestra economía local

P. 10 ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Home office, trabajo productivo y efectivo a distancia

P. 14 PERSONALIDAD INSPIRADORA

Raúl González / Educando por sonrisas

P. 18 SUEÑA • PLANEA • EMPRENDE

Planea digitalmente

P. 20 LIVING EXPERIENCES

Cultura desde tu hogar

P. 22 TU ALIADO ESTRATÉGICO

Nunca es tarde para construir puentes digitales

P. 24 DECISION MAKER

Coronavirus: Esto también pasará

P. 26 #YoSoyCámara

Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

Daniel Peña

P. 28 #YoSoyCámara

- ◆ ACTO CONMEMORATIVO FEMINICIDIOS EN MÉXICO
- ◆ PLAN DE COMERCIALIZACIÓN DE GAS NATURAL CFE
- ◆ 2 CARNET EMPRESARIAL CONFERENCIA:
RESILIENCIA EMPRESARIAL LA CAPACIDAD PARA SOBREPONERNOS A LA ADVERSIDAD
- ◆ FIRMA DE CONVENIO CON LA SEDER JALISCO
- ◆ FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE FOJAL
- ◆ TOMA DE PROTESTA MESAS DIRECTIVAS DE SECCIONES ESPECIALIZADAS
- ◆ JUNTA DE JEFES DE SECCIONES ESPECIALIZADAS



Síguenos en:



ALEJANDRO SIERRA
Vicepresidente de
Comunicación y Estrategia

La pandemia que nos cambió todo

A principios del año, cuando escuchamos por primera vez de un Coronavirus, que luego se denominaría COVID-19, China nos quedaba muy lejos. Con el paso de los días y semanas, desafortunadamente, nos terminó llegando, cambiándolo todo. Cambió nuestro escenario actual y futuro. Nos ha obligado a cambiar nuestros hábitos y, sobre todo, nuestra visión del mundo.

Por supuesto nos alcanzó en tu revista Juntos. Por los próximos meses, la revista será completamente digital, para lo que, afortunadamente, nos habíamos preparado ya de forma anticipada.

En este número, el Centro de Análisis Estratégico Empresarial (CAEE), preparó un ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN, para que en medio de la cuarentena no dejes de ser productivo desde tu casa. Mientras, en SUEÑA, PLANEA Y EMPRENDE, te mencionamos la importancia de contar de inmediato con herramientas que te permitan planear de forma digital.

Además, en STRATEGIC PLAN, te damos recomendaciones de qué hacer con tu empresa ante el Coronavirus. En DECISION MAKER te mostramos un panorama actual de la economía mundial y de México. La importancia de la educación, en estos momentos es esencial y por eso te presentamos a Raúl González, la PERSONALIDAD INSPIRADORA de este mes, quién también nos indica la importancia del emprendimiento social en estos tiempos tan críticos.

Finalmente, complementan esta edición, LIVING EXPERIENCES, que te da algunos tips para que puedas hacer visitas virtuales a museos sin salir de casa, así como una infografía de cómo fortalecer la economía local, porque sabemos que muchos negocios están sufriendo en estos momentos.

Acércate a la Cámara, por que juntos te ayudemos a salir adelante. Esta pandemia nos cambió todo, y hoy lo único que podemos hacer es incorporar estos cambios rápidamente, sin perder el ánimo... esto también pasará.

#JuntosSomosMásFuertes



**XAVIER
ORENDÁIN DE OBESO**
Presidente del Consejo Directivo
Cámara de Comercio de Guadalajara



**PACTO POR
LA INTEGRIDAD Y
POR EL BIEN SER
DE JALISCO**

#YoSoyCámara
Oficina de Presidencia

#JuntosSomosMásFuertes

Querido Emprendedor, Empresario o Socio de nuestra Cámara de Comercio de Guadalajara:

Gracias de todo corazón por estar con Cámara de Comercio en medio de estas circunstancias difíciles que atravesamos y padecemos a escala global, originada por el COVID-19.

Mi reconocimiento a cada una y a cada uno por el rol que nos toca jugar. Cada uno de nosotros somos una parte esencial de nuestra familia y empresa, para vencer este reto de salud comunitaria y de salud económica.

El rol más importante ahora es el de continuar siendo empresario y cuidar cada quien en todo lo posible, a sus colaboradores y sus familias, a sus clientes, a sus proveedores y a la economía local.

En nuestro sector, la pandemia está sacando lo mejor de nosotros mismos, y en estos momentos de incertidumbre, no estás solo, en Cámara de Comercio de Guadalajara tienes un aliado. Te aseguro que juntos podremos superar todos los obstáculos que este enorme desafío que hoy enfrentamos, nos plantea.

No existe una receta o fórmula para afrontar este tema en todas sus dimensiones, pero hoy te aseguro que a esta Cámara, en sus más de 130 años de vida, le ha tocado vivir todos los escenarios posibles. Y hoy seguimos aquí, de pie, con todo el ánimo y listos

para estar junto a ti en estos momentos difíciles, para apoyarte con todas las necesidades que sin duda tienes en estos momentos: acceso a financiamiento, asesoría legal, promoción, servicios digitales, entre un sinnúmero de beneficios más.

Úsalos para resistir, para innovar, para continuar. No hay nada que sea para siempre. Resiste junto a nosotros. Haremos todo lo que sea posible para cuidar tu sueño llamado empresa.

Hoy esta situación nos demanda ánimo, fe, trabajo inteligente y unidad. ¡Saldremos adelante!

Con mi más profunda gratitud y admiración

Un gran abrazo.

#JuntosSomosMásFuertes

**JOSÉ BAUTISTA FARIÁS**

jbautista@iteso.mx

Académico del Centro Interdisciplinario
para la Formación y Vinculación del ITESO**PACTO POR
LA INTEGRIDAD Y
POR EL BIEN SER
DE JALISCO**

¿Licitaciones públicas contra corrupción en México?

En México contamos con leyes, instituciones y marcos normativos que tienen como propósito claro impedir el mal uso de los recursos públicos y combatir la corrupción desde hace tiempo; pero esto no ha sido suficiente para impedir o limitar el comportamiento indebido de los servidores públicos al momento de tomar decisiones. Un ejemplo de esto lo tenemos en las "licitaciones públicas".

La constitución mexicana, en su artículo 134, establece que las adquisiciones, arrendamientos y enajenaciones, prestación de servicios y la contratación de obra pública, "se llevarán a cabo a través de licitaciones públicas mediante convocatoria pública". Señala también que las autoridades, de los tres niveles de gobierno, "todo el tiempo tienen la obligación de aplicar con imparcialidad los recursos públicos que están bajo su responsabilidad". En la práctica se hace lo opuesto.

Nada perdemos con intentarlo

En la actual administración federal, la adjudicación directa ha sido la regla, más que la excepción //

Un estudio sobre licitaciones públicas efectuado por Mexicanos Contra la Corrupción y la Impunidad (julio de 2019) se concluye que en la actual administración federal, la adjudicación directa ha sido la regla, más que la excepción, pues de los 28 mil 458 contratos asignados, a marzo de 2019, 74% se ha realizado por este método y sólo 18% mediante licitación pública. Al comparar las compras gubernamentales -en la plataforma CompraNet- de las tres últimas administraciones federales (de 2006 a 2019), se observó que la asignación directa se mantiene como el recurso preferido de las autoridades para efectuar las compras y asignar obra pública. A junio de 2019, el gobierno de AMLO, asignó 61 mil 585 contrataciones públicas mediante asignación directa (77.3%), casi el mismo porcentaje que de EPN en 2017 (77.8%). No obstante que en el Plan Nacional de Desarrollo (2019-2024), se establece "prohibir las adjudicaciones directas".

Las licitaciones públicas, bien implementadas, le permitiría al Estado contar con mejores condiciones de precio y calidad en los procesos de adquisición y contratación de obra, porque favorece la libre concurrencia de los proveedores, con igualdad de derechos e información. ¿Por qué entonces las autoridades utilizan poco este mecanismo? Un débil argumento que suelen utilizar los funcionarios es que la

asignación directa genera más costos y aumenta los plazos de disposición de los bienes y servicios. Lo cierto es que, con o sin licitación pública, la corrupción sigue presente en la administración pública federal.

Si las leyes se incumplen y las prácticas se mantienen igual que en el pasado por parte de las autoridades, es previsible que la corrupción seguirá siendo un serio problema para México. Ante esto, ¿qué podemos hacer? ¿Qué pasaría si los proveedores de servicios, las y los ciudadanos, exigimos el cumplimiento de la ley en las compras gubernamentales, así como el comportamiento íntegro de los funcionarios?

Parece una utopía, pero la propuesta de un Pacto por la Integridad y Bien Ser de Jalisco, impulsado por la Cámara de Comercio de Guadalajara, a la que se han sumado otros organismos del sector público y privado, pudiera ser el camino, y un ejemplo a seguir por otras entidades, para poner un alto a la corrupción en este rubro. Nada perdemos con intentarlo.

² "La adjudicación directa como regla", Mexicanos Contra la Corrupción y la Impunidad, 08/jul/2019, publicado en: <https://contralacorruptcion.mx/la-adjudicacion-directa-como-regla/>, consultado el 07/03/2020.



**LUIS ROBERTO
ARECHEDERRA PACHECO**

Vicepresidente Centro de Análisis Estratégico Empresarial

Ante el coronavirus

¿Qué hago con mi empresa?

Desde hace unas semanas los diferentes medios de comunicación anunciaban cómo las medidas preventivas y de contención por el COVID-19 o Coronavirus empezaban a radicalizarse. En Italia y España, cierre de negocios y escuelas, en Estados Unidos el presidente Trump anunció el cerco aéreo de vuelos provenientes de Europa.

En México se anunciaba la suspensión de clases desde el 17 de marzo en distintos centros educativos. Y en general las personas empezamos a dar mayor importancia a la ola de información que surgió a través de internet, noticieros y redes sociales.

En el ámbito de los negocios es incierto qué puede pasar, pero ante el anuncio de la Emergencia Sanitaria, las actividades económicas no esenciales han sido restringidas para evitar un riesgo de contagio y poder contener la epidemia.

Por ello, una primera medida dentro de las organizaciones es abrir un canal de comunicación oficial, libre de noticias no confirmadas, que permita poder transmitir medidas concretas ante la situación de pandemia que estamos viviendo.

Otro elemento importante y vital para poder mantener algunos negocios abiertos, es mantener medidas de higiene y

desinfección concretas, pedirle a los visitantes lavarse las manos al ingresar a las instalaciones, usar gel bactericida, desinfectar y usar aerosoles desinfectantes con regularidad. Todo esto con el fin de prevenir. No está de más decir que se deben seguir al pie de la letra las indicaciones de las autoridades de salud y de prevención a nivel nacional y local.

Y entrando en materia de estrategia de negocios, me parece sumamente importante considerar estos principios de dirección para poder contener el golpe económico de la situación mundial y local, lo más posible:



1. Revise bien su flujo de efectivo y haga una reserva en caso de que sea necesario pasar unos días sin contar con pagos y flujos por parte de clientes. Lo ideal es que esta reserva pueda ser de dos o más meses de gastos básicos de la empresa. En caso de no poder, trate de reservar lo más posible.



2. Haga una jerarquización de sus gastos y pague sólo los elementos más necesarios sin afectar periodos de crédito. Vaya haciendo pagos de acuerdo al flujo de efectivo que reciba sin mermar la reserva mencionada en el punto anterior.



// Ser arriesgado para invertir está bien, pero debes estar informado //



3. Si necesita comprar dólares, y ante la elevada cotización actual, hay que considerar que es probable que en los días o semanas por venir, dependiendo de la evolución de la situación, presente una disminución. Si ya tiene dólares es mejor mantener, si necesita comprar vaya haciéndolo poco a poco de manera que aproveche las bajas temporales que presente la moneda. No es momento de comprar especulativamente, la subida especulativa ya pasó. Es momento de ser prudente.



4. Si tiene una posición accionaria evalúe qué conviene mantener y qué vender. Ponga un tope a las pérdidas, lo ideal es que sea de 10%. Esto es, en el último máximo que hayamos tenido en la cotización de su índice o acción, establezca cálculo de 10% hacia abajo y en caso de que la caída supere ese límite venda sin tocarse el corazón. Es mejor buscar cómo recuperar después. Ya vendrán nuevas oportunidades y en épocas de incertidumbre es mejor mantenerse con la mayor liquidez posible.



5. En el ámbito de los instrumentos de deuda, derivado de la incertidumbre, es probable que las tasas de interés puedan presentar volatilidad. Es mejor mantenerse en plazos cortos y en instrumentos gubernamentales.

Todo lo anterior desde el punto de vista financiero, sin embargo un aspecto muy importante está desde el punto de vista de la gestión. Al respecto le puedo recomendar lo siguiente:

- Gestione por medio de su equipo de trabajo que estén monitoreando las noticias constantemente, principalmente aquellas que puedan afectar el rumbo de la compañía. Use el canal de comunicación que estableció para poder ser muy asertivo y oportuno.

- Que su departamento de finanzas y comercial reporten de manera frecuente el comportamiento de ventas y de pagos de clientes, de manera que pueda manejar adecuadamente el flujo de efectivo y la toma de decisiones comerciales.

- Haga un comité de crisis. Tome decisiones considerando otras opiniones. Ante la situación de incertidumbre y tensión es mejor contar con otras opiniones que permitan no dejarse llevar por el nerviosismo.

De acuerdo a un artículo de Martin Reeves, Nikolaus Lang y Philipp Carlsson-Szlezak, titulado Lead Your Business Through the Coronavirus Crisis, escrito en Harvard Business Review, en el mismo señalan que las empresas en estos tiempos turbulentos deben generar una respuesta directiva en estas 7 dimensiones:

- Comunicaciones. Se debe tener una comunicación adecuada con los empleados. Éstos se pueden mostrar nerviosos sobre la forma en que se desarrollarán los eventos y es por eso que se deben abrir canales de comunicación adecuados.

- Necesidades de empleados. La situación puede generar necesidades diversas en la persona, como acudir al médico, atender algún tratamiento anti estrés o bien que necesiten viajar para atender situaciones familiares.

- Trabajo remoto. Es preferible en algunos casos que los colaboradores hagan sus labores desde su casa para evitar contagios y retener la propagación del virus.



- Estabilización de la Cadena de Suministro. Ante la situación de suspensión de la cadena de suministro proveniente de China y otros países, es conveniente buscar fuentes alternativas de proveedores.

- Seguimiento del Comportamiento del Negocio y Presupuestación. Es importante estar monitoreando de una manera cercana el comportamiento del negocio y en la medida de lo posible ajustar los presupuestos a la nueva realidad.

- Ser parte de una solución más integral. Como empresa estamos inmersos en diversos ecosistemas y tenemos influencia en diversas organizaciones. Dentro de este ámbito están proveedores, clientes, colegas, competidores, etc. Es importante mostrarse colaborativo y ser parte del apoyo general y de la búsqueda de soluciones con un impacto más amplio.

Después de todo lo anterior hay que prepararse para ser parte de un nuevo orden. Después de cada una de las crisis vividas, las economías del mundo mostraron cambios, no sólo en los paradigmas, sino en las reglas de cómo se realizan los negocios.

Si recordamos la crisis de las .com del 2000 que generó cambios en la percepción de los inversionistas en la economía digital. Por otra parte la crisis del 2008 generó cambios en la manera en que se concibe el financiamiento de bienes raíces y en la manera en la que están estructurados los instrumentos financieros y los riesgos inherentes que conlleva dichas estructuras.

Todo lo anterior me remota a una frase que usábamos en mis tiempos de universitario y que decía: No todo cambio significa progreso, pero sí todo progreso significa cambio positivo.

Los invito a veamos este tiempo como parte de un proceso de cambio en el que si aprendemos bien las lecciones, podremos encontrar una mejor manera de hacer las cosas. Para nuestros países, nuestro sector, nuestro negocio, nuestra sociedad y familia.

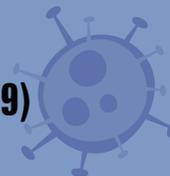
Estoy seguro que pronto tendremos una mejor situación, una Con Tendencia Positiva!





Fortalece y protege nuestra economía local

Coronavirus (COVID-19)



1
Compra
productos locales,
y de preferencia,
dentro de tu
misma comunidad.



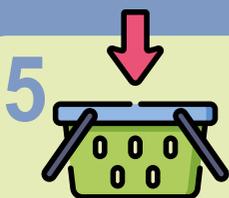
2
Si vas a comprar
productos en línea,
dale prioridad a
los productos y
marcas mexicanas.



3
Dale apoyo y difusión a
los negocios de amigos
y familiares a través
de redes sociales o
contactos cercanos.



4
Recomienda
marcas locales
a otras personas.



5
Consumo sólo lo necesario,
sobre todo si se trata
de artículos de primera
necesidad o de limpieza
(alimentos, desinfectante,
productos higiénicos y
sanitarios, etc.).



6
Dentro de tu hogar, procura
que sea una sola persona
la que realice las compras
en caso de que éstas
se lleven a cabo de
forma presencial.



7
Si hay filas en los
establecimientos,
mantener una distancia
de al menos un metro
con las demás personas.



8
Evita ingresar a
establecimientos
donde haya mucha
concentración
de personas.

#Hecho en Jalisco

Seamos consumidores
responsables
y **solidarios.**

¡El beneficio será
para todos!



9
Exige que los
establecimientos que
visites cuenten con las
medidas de seguridad
e higiene básicas para
prevenir el contagio
del virus.



10
En estos momentos
los establecimientos
comerciales
operan normalmente
y con el
abasto suficiente





Home Office: trabajo productivo y efectivo a distancia

Cada vez se hace más común el término de Home Office o trabajo a distancia, que, quizá para algunos, pueda ser algo poco ortodoxo y nada funcional dentro de su compañía. No obstante, el Home Office es una realidad en México que poco a poco las empresas mexicanas incorporan dentro de su forma de organización.

Es por ello que en esta edición de tu revista JUNTOS hablaremos acerca del Home Office y las bondades que puede ofrecer dentro de tu empresa, particularmente en estos momentos de contingencia que nos obligan a permanecer más tiempo en casa.





¿Qué es el Home office?

De acuerdo con la Ley Federal del Trabajo «Trabajo a domicilio es el que se ejecuta habitualmente para un patrón, en el domicilio del trabajador o en un local libremente elegido por él, sin vigilancia ni dirección inmediata de quien proporciona el trabajo».

¿Dónde hacer Home Office?



Casa



Espacios de Coworking



Cafetería



Biblioteca

Herramientas para gestión de proyectos:



Trello

Organiza y asigna tareas, rastrea el progreso del proyecto, crea flujos de trabajo, adjunta documentos, comparte comentarios y listas de tareas con fechas de entregas. Además, se actualiza en tiempo real.



Workplace from Facebook

Sección de noticias de trabajo, espacios de colaboración para equipos y proyectos, videoconferencias con hasta 50 personas, transmisiones en vivo, organigrama de equipo y traductor instantáneo.



Microsoft Teams

Chat ilimitado, llamadas de audio o video, colaboración en tiempo real con las apps para web de Office.

Herramientas para videollamadas

Decir Home Office no implica dejar de lado las reuniones importantes. Aquí hay una lista de aplicaciones y plataformas que te ayudarán:



Zoom (100 personas)



FaceTime (32 personas)



SGoogle Duo (8 personas)



Skype (50 personas)



Hangouts (10 personas)



Whatsapp (4 personas)

El Home Office en cifras

La compañía Owl Labs encuestó a un mil 202 trabajadores estadounidenses para su informe State of Remote Work 2019 y llegó a los siguientes resultados:



30% trabaja todo el tiempo de forma remota.



7% lo hace al menos 3 veces por semana.



8% lo hace menos de una vez al mes.



11% lo hace al menos una vez por semana.



6% lo hace al menos una vez al mes.



38% nunca hace Home Office.



91% reporta mayor equilibrio personal y laboral.



79% incrementó su productividad y se enfocaron



78% evitó desplazamientos.



71% reporta que es más feliz haciendo Home Office.



38% puede cuidar de adultos mayores.



76% ahorró dinero.



48% puede cuidar a sus hijos.



80% redujo el estrés gracias al Home Office.



51% de los trabajadores in situ desean poder realizar Home Office en el futuro.



En promedio, los trabajadores remotos ganan salarios superiores a \$100 mil dólares al año, hasta 2.2 veces con más frecuencia que los trabajadores in situ.

Fuente: Owl Labs. State of Remote Work 2019

¿Cómo hacer Home Office y no morir en el intento?



Establece Horarios: respeta los horarios habituales como si estuvieras en la oficina. Hacer trabajo a distancia no significa estar todo el día en la computadora o el teléfono.



Separa tu vida laboral con la personal: charla con tu pareja, padres, hijos y amigos para que respeten tus labores dentro de tu jornada laboral.



Condiciona un espacio para trabajar: procura que sea un espacio para tu concentración. Que no falte una buena conexión a Internet, luz natural y suficiente ventilación.



Trabaja por objetivos: debido a que no hay supervisión directa, lo mejor es trabajar a partir de objetivos. En caso de ser necesario, te será más fácil retroalimentar y mostrar avances en los proyectos predefinidos.

Fuente: El Informador, con información de Saskia Winter Training.

En suma ...



Para mayor información:

No cabe duda que la tecnología es una gran herramienta que permite revolucionar incluso la forma en cómo trabajamos, permitiendo que el Home Office aumente la productividad y al mismo tiempo vele por el bienestar de todos sin suponer complicados planes de trabajo y/o grandes costos.

Hacer trabajo a distancia es cada vez más asequible gracias al desarrollo tecnológico y las nuevas profesiones que la gran revolución tecnológica está generando en México y el mundo.

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



Owl Labs:
State of Remote Work 2019
<https://www.owllabs.com/state-of-remote-work/2019>

caee@camaradecomerciogdl.mx



EDGAR FLORES
Reportero

Los emprendedores Educación y emprendimiento, ¡Al rescate!

Raúl González
Educando por sonrisas



Buscando estrategias para potencializar el talento de niños y jóvenes

En tiempos en que el país vive una de sus etapas más complicadas. En épocas donde la esperanza, es una salida casi obligada, y en un periodo donde las expectativas no son muy alentadoras, el emprendimiento social se convierte en una de las herramientas no sólo necesarias, sino urgentes, como un factor de cambio que venga al rescate de los valores, que siembre la semilla del futuro, y que cree esa conciencia que permita sacar adelante a un país en todos los sentidos, pero más en lo social.

Ser factor de cambio, que venga al rescate de los valores



Si el emprendimiento social tiene como eje central la educación y el fortalecimiento de estrategias que ayuden a tener niños, jóvenes y por consecuencia futuros adultos preparados, profesionales y con valores, habremos, sin duda, dado un gran paso como sociedad.

Destacados aquellos que entregan su trabajo, creatividad, espíritu emprendedor y su valioso tiempo en el emprendimiento social. Éste, es el caso de Raúl González, director y fundador de la asociación civil "Educando por sonrisas", un proyecto relativamente joven, creado bajo la preocupación y visión de que la educación, es la clave para cambiar a nuestro entorno.

Y sí, fue un joven bachiller, con apenas 18 años de edad, quien hace 4 años arrancó con esta travesía; una aventura juzgada y señalada sin los mejores augurios en sus inicios, pero que Raúl, apenas cumpliendo su mayoría de edad, fortaleció hasta convertirla en una herramienta capaz de fortalecer la educación y los valores de sectores vulnerables de la población infantil y juvenil de la Zona Metropolitana de Guadalajara.

Así nació "Educando por sonrisas", un proyecto fresco, creado por jóvenes y para jóvenes, con un gran trasfondo detrás, que se resume

en ayudar a niños y adolescentes, no sólo en el aspecto educativo, sino también formativo y de valores.

"Nuestra fundación se dedica a ayudar a niños y jóvenes con altos índices de marginación escolar y vulnerabilidad de Jalisco. Cuando estaba en la preparatoria, escuchaba que todo mundo se quejaba de la situación: inseguridad, mala economía. Quejas y quejas, pero nadie llegaba a una solución o por lo menos una propuesta", narra Raúl González.

Fue así que este joven emprendedor social, compartió su idea con sus compañeros y amigos, y empezaron, primero, a repartir medicamentos, ayudar a diversos niños y jóvenes que veían en la calle, entregando cobijas o ropa, pero... no era sólo eso la solución, según acepta Raúl. "Vimos que les estábamos dando el pescado, pero no los estábamos enseñando a pescar", agrega como metáfora alusiva a que no estaban entonces solucionado el problema de fondo, y habría que enseñarles a cómo poder ganarse ese pescado.

"Fue así como investigando y analizando, nos dimos cuenta que ofreciendo oportunidades, buscando estrategias para potencializar

La verdad no fue fácil, muchos me decían que no iba a ganar dinero, pero no todo es monetario. Mi consejo es que se olviden de los comentarios negativos que les digan

el talento de estos niños y jóvenes, lograríamos un cambio a futuro en nuestro país”, comparte Raúl.

Fue así como estableció esta asociación civil, convirtiéndose en un joven, muy joven emprendedor social, que hoy en día, es ejemplo de la tenacidad, el amor a los demás y la lucha y visión por poner su granito de arena para un mejor país, una mejor sociedad; con educación y valores, fortaleciendo estrategias y cambiando vidas. El éxito y aceptación fue tal, que actualmente Raúl y su equipo de cuatro personas más, han apoyado a más de 800 niños y jóvenes de zonas marginadas y vulnerables, como Las Mesas o San Juan Ocotán, por ejemplo, y los resultados, afirma el fundador, son gratificantes. “Ver en esos encuentros que tenemos con ellos que están contentos, ésa es nuestra mayor satisfacción”, comparte, además de señalar que el equipo externo de “Educando por sonrisas” es mayor a 200 colaboradores, entre instituciones públicas, gubernamentales y privadas.

Entre las acciones y actividades más destacadas de esta asociación, están brindar la realización de talleres integrales, entrega de útiles escolares y adicionalmente la rehabilitación de escuelas y bibliotecas, entre otras. Siempre apegados a los

valores. Talleres que van desde innovación, educación sexual, prevención de adicciones y, hasta seguridad, huertos urbanos y emprendimiento.

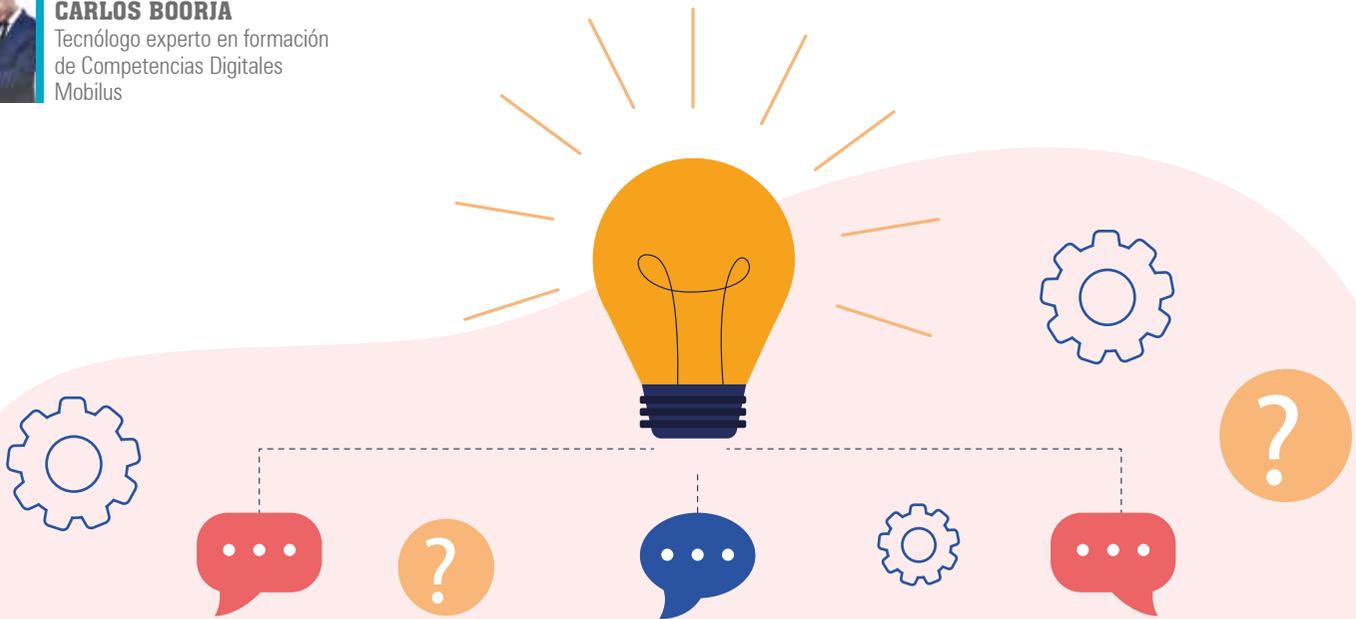
Entre las adversidades que logró vencer este joven emprendedor, fue precisamente eso, su edad y su proyecto. “La verdad no fue fácil, muchos me decían que no iba a ganar dinero, que no sé qué, pero no todo es lo monetario. Mi consejo es que se olviden de lo que les digan o comentarios negativos”, expresa.

Asimismo, reconoce la labor e importancia de una institución como Cámara de Comercio, que funge como ese lazo y puente a la vez para sumar esfuerzos y crecer un proyecto de esta índole.

“Educando por sonrisas” extiende la invitación a jóvenes y adultos, a sumarse al proyecto. Desde talleristas, activistas, servicio social o voluntarios. El contacto es en sus redes sociales, donde los concentras con el nombre de la misma asociación civil.

**CARLOS BOORIA**

Tecnólogo experto en formación
de Competencias Digitales
Mobilus



Planea digitalmente

Hoy en día con un entorno tan cambiante como en el que vivimos, donde a cada momento aparecen nuevos retos, la planeación juega un papel fundamental en el desarrollo de las organizaciones.

Al hablar de planeación, tradicionalmente nos imaginamos juntas interminables en las que se presentan diagramas robustos y difíciles de comprender. Si bien nos va, sacarán los Post-it para hacerlo más colorido

Pero: ¿Qué no estamos en 2020 donde las innovadoras tecnologías están cambiando las reglas del juego?

Exacto, parece increíble que aún en este año la gente siga utilizando medios tradicionales para realizar la planeación en sus negocios. Se debe de contar con un método para planear de tipo dinámico, dejando de lado las estrategias estáticas que son difíciles de actualizar.

Esto se logra con herramientas que soporten una planeación viva que día con día cambie de acuerdo a lo que el mundo nos exige. Algo que no solamente sirva para colocar objetivos y tareas, sino que ayude a vigilar el desempeño tanto personal como el del equipo.

Planear Digitalmente se define como una sSkill (Competencia Tecnológica) la cual posee una persona que tiene un hábito continuo de planeación dinámica efectiva, que con cierta periodicidad está iterando entre el establecimiento de metas y la creación de acciones que lo ayuden a completarlas.

No sólo se trata de utilizar una herramienta, sino de estar acompañado de una metodología efectiva, la cual se sugiere, esté basada en el Ciclo de la Concreción cuyos pasos son:

1. Establecimiento de Metas: Es pensar hacia dónde quiero ir con mi proyecto, equipo, empresa, etc. . . Normalmente tiene una



temporalidad de mediano a largo plazo (más de 2 meses) y debe representar un reto para quien se la establece.

2. Direccionar la Semana: Una vez que se sabe lo que se desea alcanzar, debes de aterrizarlo en el corto plazo. Esto se hace dividiendo esa meta en pequeños objetivos que se perseguirán en un plazo más corto (no más de 8 semanas)

3. Pulverización de Objetivos: Ya que sabemos lo que se cubrirá en la semana tocará dividir cada objetivo en acciones, mismas que ya son realizables en la cotidianidad (no más de 1 semana), éstas ayudan a evitar la pereza de la mente debido a que son simples y concretas.

4. Asignación de Responsables: Si tu trabajo es en equipo, entonces en este punto tendrás que asignarle las diferentes acciones que haz estipulado a personas para que las lleguen a resolver.

5. Verificación del desempeño: El último paso es revisar continuamente el avance en el trabajo de los colaboradores para estar al pendiente de sus progresiones y obstáculos.

Existen mil y un plataformas digitales hoy en día que nos ayudan con este tema, de hecho podría decir que hay un exceso de éstas, lo que hace falta es la voluntad de utilizarlas. Creo firmemente que la tecnología ayuda simplemente si la utilizamos, solo es cuestión de hacer clic para ser Digitalmente Efectivo.

// No sólo se trata de utilizar una herramienta, sino estar acompañado de una metodología efectiva //

**VÍCTOR LÓPEZ**

Gerente del Centro de Análisis Estratégico Empresarial
Cámara de Comercio de Guadalajara

Cultura desde tu hogar

Si eres un amante del arte, museos y exposiciones, hoy gracias al acelerado desarrollo de la tecnología y aprovechando la accesibilidad de la misma, puedes ingresar a los recintos culturales más importantes del mundo sin tener que desplazarte hasta a ellos y no perderte de todo su acervo cultural.

Es por ello que en esta edición de tu revista Juntos te mostraremos algunos de los recorridos virtuales a museos que puedes realizar desde la comodidad de tu hogar.

¿Qué es una visita virtual?

Una visita virtual es una composición con fotos de 360°, en la que te puedes mover por todo el lugar y observar todo lo que te rodea, como si estuvieras visitando el lugar deseado.

Puedes ver el espacio en todas direcciones gracias a las fotografías panorámicas esféricas (360° a los lados y 180° de arriba a abajo).

El objetivo es que el internauta obtenga un resultado verosímil.

Un ejemplo innovador en su momento fue el Google Street View, que permitió situarse a nivel de calle en la ciudad y poder realizar el recorrido por las calles.

Museos del Mundo

Como nunca había ocurrido, los recintos culturales más importantes del mundo ponen a disposición del público, de manera gratuita, lo mejor de sus acervos en sus páginas de Internet y aplicaciones para dispositivos móviles.

Museo Británico

Ubicado en Londres, Inglaterra. El Museo Británico te ofrece la oportunidad de observar más de dos millones de años de historia humana.

Link: www.britishmuseum.org

Museo de Louvre

El parisino museo de Louvre ofrece, además de visitas virtuales su página web, información sobre su acervo y actividades educativas.

Link: www.louvre.fr

El Rijksmuseum

Ubicado en Amsterdam, El Rijksmuseum ofrece una visita única, en la cuál cada visitante puede “caminar” por toda la galería a su ritmo para observar cada detalle.

Link: www.rijksmuseum.nl

Museo de Edo-Tokio

El recinto nipón ofrece un recorrido de 360° por la maqueta que muestra aspectos de la vida cotidiana en la era Edo y por la réplica de un teatro kabuki, entre otros espacios.

Link: www.edo-tokyo-museum.or.jp

Sitios Arqueológicos

Sin embargo; no sólo los museos buscan aprovechar la tecnología para que todos podamos visitarlos, sino también grandes sitios arqueológicos y recintos culturales brindan esta magnífica oportunidad.



• Pirámides de Giza

Las Pirámides son uno de los monumentos más antiguos e importantes de Egipto y el mundo. El portal también presenta vistas virtuales con la opción de usar lentes de tercera dimensión y disfrutar más la experiencia.

Link: www.3dmekanlar.com/en/the-pyramids.html



• Petra

Este enclave arqueológico al sudoeste de Jordania, es una ciudad fundada en el siglo VIII aC y esculpida en

Gracias al acelerado desarrollo de la tecnología y aprovechando la accesibilidad de la misma, puedes ingresar a los recintos culturales más importantes del mundo //

pedra. Es Patrimonio de la Humanidad desde 1985. Hoy gracias a Google Maps puedes realizar un tour virtual guiado.

Link:

www.google.com/maps/about/behind-the-scenes/streetview/treks/petra/



• Acrópolis

La Acrópolis de Atenas, a 156 metros sobre el nivel del mar, te invita a viajar a la antigua Grecia. Y también tiene su versión virtual, incluyendo una pasada por el Partenón.

Link: <http://www.acropolisvirtualltour.gr>



• Coliseo Romano

Ya puedes visitar este emblemático anfiteatro Italiano de la época del Imperio Romano, que data del Siglo I y desde 1980 Patrimonio de la Humanidad a un click de distancia.

Link: www.il-colosseo.it/es/visita-virtuale.php

¡Emprende un viaje con Google Maps!

En 2007, Google Maps inició su programa Street View con el objetivo de recoger imágenes panorámicas de 360 grados y crear un mapa digital más completo de nuestro mundo. Hoy ya puedes realizar un recorrido por más 16 millones de kilómetros para Street View que incluyen hasta 23 tours virtuales guiados como el Taj Mahal, El Gargan Cañon, Venecia, el Monte Fuji, etc. . .



Visitas Virtuales en México

Internacionalmente, México es reconocido por tener una riqueza

natural, cultural, gastronómica y geográfica increíble. Pero no sólo se queda en ello, pues el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) tiene bajo su resguardo 193 zonas arqueológicas, así como su red museos que está integrada por 162 recintos. No obstante, puedes recorrer más de una decena de ellos de forma virtual. A continuación, algunos de ellos:

El Tajín

Link: www.inah.gob.mx/paseos/Tajin/tour.html



Chichen Itzá

Link: www.inah.gob.mx/paseos/chichen/



Museo de Bellas Artes

Link: www.inba.gob.mx/sitios/recorridos-virtuales/museo-palacio-bellas-artes/



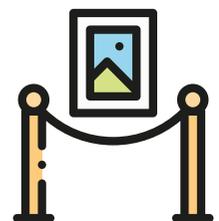
Museo Nacional del Arte

Link: www.odisea360.com.mx/inba/munal/munal.html



No te pierdas las exposiciones

También en el portal del INAH, podrás encontrar exposiciones importantes como: Samurai. Tesoros de Japón, Cuerpo y belleza en la antigua Grecia, Pompella y una villa Romana y, de novohispanos a mexicanos, entre muchas otras más.





JAIME DI PAULO
Presidente & CEO de IHCC

Nunca es tarde para construir puentes digitales

/// Me sale del alma gritar con calor, abrir todo el pecho pa' echar este grito: ¡Qué lindo es Jalisco, palabra de honor! ///

Mis recuerdos de la infancia y adolescencia en Guadalajara, una ciudad hermosa donde definí muchos valores de mi personalidad, vienen a mi mente cada vez que me tomo un avión desde Chicago para visitar este hermoso estado. Por eso no podría estar más agradecido y emocionado por la oportunidad con la que me honra la Cámara de Comercio de Guadalajara, que me ha abierto sus puertas para enviarle este mensaje a cada uno de sus distinguidos miembros.

Mi trabajo como Presidente & CEO de la Illinois Hispanic Chamber of Commerce (IHCC) es abrir las puertas a las inversiones e impulsar el desarrollo económico. Siempre entendí el valor de que el mejor programa social es crear empleos. Y para eso hay que ayudar a las empresas.

Este puente virtual que estamos construyendo entre la Cámara de Comercio de Guadalajara y la IHCC permitirá que nuevos proyectos de tecnología puedan recibir el financiamiento adecuado, de manera que nuestros jóvenes y nuestras

empresas sientan que hay mejores oportunidades para crear e innovar.

En estos momentos complejos que enfrentamos hoy, construir puentes de manera virtual adquieren otro significado y alcances distintos. No tengo dudas de que compartir y colaborar por el bien de nuestras comunidades sigue siendo una gran forma de enfrentar la adversidad que hoy vivimos.

Nuestra conexión es histórica. Cada vez que cualquier residente de Chicago se sienta frente a un televisor a tomar una cerveza hay grandes posibilidades de que esa pantalla haya sido ensamblada en México y que la cerveza sea de una marca mexicana.

México es un socio comercial estratégico que contribuye al bienestar económico de Illinois. Y viceversa. Las cifras oficiales de la Secretaría de Economía de México lo prueban:



+ Más de 15 mil millones de dólares al año de productos mexicanos se importan por parte de empresas instaladas en nuestro estado.

+ Illinois exporta casi 10 mil millones de dólares al año a México.

+ 2 de cada 10 dólares enviados por trabajadores mexicanos salen de Illinois.

+ El comercio entre empresas de Jalisco y de Illinois se duplicó en los últimos 10 años.

+ Hay más de 300 compañías de Illinois que hacen operaciones en México, ya sea a través de una inversión directa, creando subsidiarias, oficinas de representación comercial o centros de abastecimiento de insumos.

Al ser el cuarto lugar en concentración de latinos en Estados Unidos, Illinois se convierte hoy en un mercado natural para los pequeños negocios de Jalisco. Y este dato es uno de los más importantes para mantener en mente tan pronto logremos sobrepasar la contingencia ocasionada por COVID-19.

La IHCC los esperará con los mismos brazos abiertos con los que la Cámara de Comercio de Guadalajara nos recibe siempre. Porque como dice la canción: ¡Qué lindo es Jalisco, palabra de honor!

En las próximas semanas recibirás más información a través de nuestro Departamento de Comercio Exterior.

Departamento de Comercio Exterior
comercio@camaradecomerciodl.mx
T. 33 3880 9021

**VÍCTOR LÓPEZ**

Gerente del Centro de Análisis Estratégico Empresarial
Cámara de Comercio de Guadalajara

Coronavirus: Esto también pasará

Sin duda, estamos hoy ante una situación sin precedentes a nivel mundial. La crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19 en todo el planeta, sumada a la recesión económica que está por venir derivada de la caída de la producción, nos coloca en un escenario complejo a superar.

Aún entendiendo que la prioridad de todos es preservar la salud, es innegable que las medias de prevención y aislamiento han tenido estragos fuertes en la actividad económica internacional. Hoy no hablamos de un problema nacional. Es un fenómeno que viene de fuera, pero que sumado a otras condiciones de la realidad económica de México y del resto del globo, se convierte en una tormenta perfecta.

Nuestro país, con un decrecimiento notable en la actividad económica en 2019 y con bajas perspectivas de crecimiento para este 2020, afronta no sólo al Coronavirus, sino también las consecuencias negativas de la guerra de precios entre los principales productores de la OPEP. Rusia y Arabia Saudita, enfrascados en una lucha de poder para determinar volúmenes de producción petrolera, han contribuido a que los precios internacionales del petróleo sufran un descenso drástico.

Hoy, la Mezcla Mexicana de Exportación se encuentra en un precio de alrededor de 15 dólares por barril (nivel más bajo desde la crisis financiera de 2008-2009), muy inferior a los 49 dólares pronosticados por el gobierno federal para este año.

Esto, sin duda, repercutirá en menores ingresos para las finanzas públicas de nuestro país, ya que los ingresos petroleros representan aproximadamente 20% del total de los recursos presupuestarios. Aun cuando el gobierno protegió cerca de la tercera parte de la producción con coberturas de precios, el golpe al erario se hará sentir.

Adicionalmente, la inestabilidad económica internacional del binomio COVID-19-reducción de los precios del petróleo ha puesto en jaque a las principales bolsas de valores del mundo. Los mercados bursátiles han sufrido pérdidas promedio cercanas a 40%, generado por la incertidumbre natural que impera actualmente. Esta volatilidad ha provocado que nuestra moneda sufra una fuerte depreciación en relación al dólar, llegando a estar en niveles de 25 pesos por divisa estadounidense. Los inversores buscan cuidar su dinero, y México, como economía emergente, con una menor calificación crediticia y de riesgo país, paga los platos rotos.

El COVID-19 ha traído en mal momento la suspensión de la actividad turística, que aparece justamente en medio del periodo vacacional del Spring Break y Semana Santa. La industria hotelera, restaurantera y de eventos, con pérdidas millonarias, se suma a las perspectivas poco halagüeñas para la industria de manufactura, la cual resentirá la depresión de la economía estadounidense y la cancelación de inversiones. En suma, los analistas de las principales instituciones financieras pronostican una caída promedio del PIB de 3% para 2020.

// *Estamos parados ante una coyuntura histórica que nos exigirá mostrar el mayor temple y paciencia a todos //*

Así, estamos parados ante una coyuntura histórica que nos exigirá mostrar el mayor temple y paciencia a todos. Si bien podremos, como se espera, salir del periodo de prevención y de medidas de urgencia para evitar el contagio del virus, lo más duro vendrá después, cuando tengamos que trabajar en conjunto gobiernos, iniciativa privada y sociedad civil para reactivar la economía cuanto antes. Es importante cuidar, más que en ningún otro momento, nuestros recursos, nuestro capital y a nuestras personas. Asumamos todos esta responsabilidad.

Tal como lo dicta aquella frase de la leyenda popular 'El Anillo del Rey': "Esto también pasará". "Y vendrán tiempos mejores", agregaría un servidor.



EDGAR FLORES
Reportero

#YosoyCámara

Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

Daniel Peña

DP CONSULTORES INMOBILIARIOS

Sinónimo de grandeza

“La Cámara de Comercio para mí, es sinónimo de grandeza y honorabilidad”.

Su pasión por servir y vender, llevaron a Daniel Peña a emprender un negocio que hoy, es espejo del ímpetu que el visionario empresario inmobiliario puso desde hace 20 años. Director general de DP Consultores Inmobiliarios, Daniel comparte para nuestra Revista Juntos, cómo es que hacer lo que apasiona, puede llegar a dar grandes resultados, en un andar por la vida empresarial que ha tenido altos y bajos, pero que con resiliencia, ha superado la adversidad para seguir haciendo de lo que más le apasiona, el servicio a los demás, un negocio exitoso.

“La idea de negocio empezó en 2001, fue por invitación de un gran amigo mío. Yo soy abogado de carrera y de profesión, y me invitó a los Bienes Raíces; mi primera casa la vendí a los 3 meses. Este negocio empezó porque siempre me ha gustado servir y siempre me ha gustado vender”, narra Daniel Peña.

Este empresario del sector inmobiliario es muestra de cómo con perseverancia, todo se puede lograr. Sus inicios, comparte, fueron difíciles, pues explica: *“yo era solo. Empecé de vendedor en otra empresa y hacía todo solo: hacía guardias, ponía letreros, lonas (...) yo era todólogo, fue un gran inicio, hubo muchas derrotas, pero fue sin duda una gran experiencia”.*

Y así, venciendo obstáculos, capacitándose y poniendo su pasión por delante como bandera de su quehacer diario, Daniel inició con la

empresa que ahora dirige, DP Consultores Inmobiliarios, una empresa que le ha dado a este visionario grandes satisfacciones, pues explica que su negocio, forma parte de los tres grandes momentos en la vida de un ser humano: comprar una casa.

Su acercamiento con Cámara de Comercio fue hace tres años y le ha dado grandes beneficios, tanto en lo profesional como en lo personal. *“Desde que ingresé a Cámara de Comercio no soy el mismo. Llevo más de 200 horas de capacitación; tomé el primer diplomado aquí, en la Sección Inmobiliaria, y gracias a esta institución, puedo decirles que estoy mejor capacitado, soy más profesional, pero lo más importante: hoy tengo muchos más amigos”.*

La experiencia en Cámara de Comercio, asevera Daniel Peña, ha sido gratificante, y define a nuestra institución con un solo adjetivo: grandeza. *“La Cámara para mí es sinónimo de grandeza y honorabilidad. Tener este distintivo de ser socio es una gran responsabilidad. Esta institución es un organismo muy grande, igual que las personas que están dentro de ella”.*

De esta manera, Daniel Peña, por ese espíritu de perseverancia que le ha dado grandes satisfacciones, motivado por Dios y su familia, ha sabido renovarse en el proceso de la transformación digital, en una industria que exige cada vez más nuevos canales de venta, y métodos eficaces e inmediatos para su publicitación.



MIGUEL ROJAS,
ARTURO RAMÍREZ
HÉCTOR HERNÁNDEZ
WENDOLY JIMÉNEZ
& KEVIN GARCÍA

#YoSoyCámara
Síguenos en:     

#YoSoyCámara

Síguenos en:     



**ACTO CONMEMORATIVO
FEMINICIDIOS EN MÉXICO**

Sin mujeres no hay sociedad, ni Estado, ni país, por ello en compañía de colaboradoras y empresarias, realizamos una ceremonia simbólica en memoria de las mujeres víctimas de feminicidios en México y Jalisco.

Asumimos el reto de contribuir con pequeñas acciones que generen cambios cotidianos para abatir estos lamentables hechos.





PLAN DE COMERCIALIZACIÓN DE GAS NATURAL CFE

Se presentó el "Plan de Comercialización de Gas Natural" que desarrolló la CFE Nacional con el objetivo de que empresarios y distribuidoras puedan contribuir a que el gas natural llegue a más personas.



2º CARNET EMPRESARIAL CON LA CONFERENCIA RESILIENCIA EMPRESARIAL, LA CAPACIDAD PARA SOBREPONERNOS A LA ADVERSIDAD

Se llevó a cabo nuestro 2º Carnet Empresarial con la conferencia "Resiliencia Empresarial: La Capacidad para Sobreponernos a la Adversidad". Agradecemos a todos los asistentes a este evento.



FIRMA DE CONVENIO CON LA SADER JALISCO

Firmamos un convenio con la SADER Jalisco para trabajar en conjunto en el desarrollo del sector agrícola y agroindustrial en el Estado, a través de la capacitación, comercialización y el uso de tecnología.



FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE FOJAL

Se lleva a cabo la plática informativa sobre el financiamiento a través de FOJAL, donde se presentó a los empresarios y emprendedores los requisitos para acceder a estos apoyos. Muchas gracias a todos los asistentes.



TOMA DE PROTESTA MESAS DIRECTIVAS DE SECCIONES ESPECIALIZADAS

Celebramos la Toma de Protesta de las Mesas Directivas de nuestras Secciones Especializadas, agradecemos a todos los Jefes de Sección salientes por su valioso trabajo; de igual manera nuestras felicitaciones a los Jefes entrantes. #LaFuerzaEmpresarialDeJalisco



JUNTA DE JEFES DE SECCIONES ESPECIALIZADAS

Se realizó la reunión de Jefes de Secciones Especializadas donde agradecemos la visita del contralor, Enrique Aldana, y reconocemos su trabajo en favor de la construcción de una ciudad y un Jalisco íntegro.





guillermo
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

REVISTA DE NEGOCIOS
JUNTOS
Gaceta Mercantil

SECCIONES

Entrevista a Socio de Cámara

#YoSoyCámara
Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

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

Responsabilidad social

BE FRIENDLY

Arte y Cultura

APRECIARTE

Galería Fotográfica

#YoSoyCámara

Artículos de

Mayo 2020

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Herramientas para digitalizar tu negocio

DECISION MAKER

¿Cómo Negociar Deuda con el Banco?

EMPRESARIO CON ESTILO

Aplicaciones para la Salud

#YoSoyCámara



¿CÓMO SOBREVIVIR EN LA ERA DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL?



1

Darte cuenta que la única manera de sobrevivir es siendo parte de esta transformación.

2

Contácta a SAP y pide una evaluación de Nivel de Aprovechamiento digital de mi empresa al **01800** o al soluciones@itconsultant.com.mx

3

Aprovecha los precios especiales que SAP tiene por asociados de Camara de Comercio.

¡TRANSFORMARTE O MORIR!

SAP[®] Business ByDesign | SAP[®] Business One

Solicita tu demostración
sin costo



SAP desde
365 USD
para socios

La fuerza
empresarial
de Jalisco



Contáctanos **01800 727 8339**
www.itconsultant.com.mx | soluciones@itconsultant.com.mx

f IT Consultant | in ITConsultantMx | t Itconsultantmx

Para más información
escanea
el código QR





Medicina

CAJA



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