

JUNTOS

Gaceta Mercantil

EMPRESARIO: en la incertidumbre
NO ESTÁS SOLO, aquí tienes UN ALIADO

Juntos somos
MÁS FUERTES
Cámara, tu aliado



REVISTA DE NEGOCIOS

#JuntosSomosMásFuerres

MAYO 2020

PAG WEB

AÑO 130 No. 10



Escanéame y disfruta el video



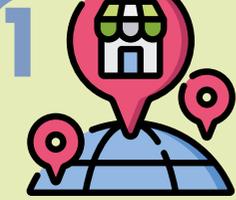
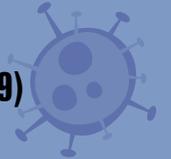
GUADALAJARA

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO



Fortalece y protege nuestra economía local

Coronavirus (COVID-19)



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



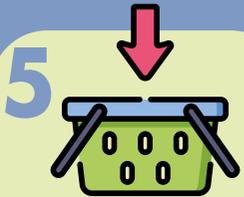
Si vas a comprar productos en línea, dale prioridad a los productos y marcas mexicanas.



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



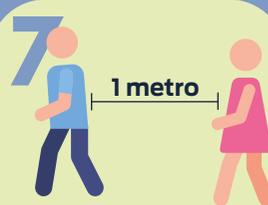
Recomienda marcas locales a otras personas.



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



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.



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



Evita ingresar a establecimientos donde haya mucha concentración de personas.

#Hecho en Jalisco

Seamos consumidores **responsables y solidarios.**
¡El beneficio será para todos!



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



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



CONSEJO DIRECTIVO

COMISIÓN EJECUTIVA

PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO	Ing. Francisco Xavier Orendáin De Obeso
PRIMER VICEPRESIDENTE	Lic. Javier Arroyo Navarro
SEGUNDO VICEPRESIDENTE	Lic. Rogelio Alejandro Muñoz Prado
TESORERO	Ing. Carlos Pelayo Otero
SECRETARIO	Lic. Francisco Javier Soto Morales
PRO SECRETARIO	Lic. Gustavo Morante Aguirre
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 Orendáin 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 Urranga 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 Bienservicio 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
Vicepresidenta 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 de Manraz	Lic. Diego Robles Farias
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 Tellaeche 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 Urra 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 Haije
Delegado Ribera de Chapala	Lic. Benjamín Mora Rivera
Delegado Zona Agaveña	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

Kevin Medina
 Lic. Miguel Ángel Magaña Gutiérrez
 César Carrasco González
 Luis Roberto Arechederra Pacheco
 Mto. Hugo Candelas Hermsillo

Jóvenes - Responsabilidad Social - Ética

Ana María Petersen Camarena

Blas Martínez

Estilo y tendencias

Miriam Campos

Turismo y cultura

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 10, mayo 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.

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

Pacto por la Integridad y por el Bien Ser de Jalisco

P. 06 IMPULSO CREATIVO

Prospección Digital en tiempos de crisis

P. 08 DATA PLANNER

Plan de continuidad en tiempos de crisis

P. 10 ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

¡Transforma tu negocio! Evolucionar de lo tradicional a lo digital

P. 14 EMPRESARIO CON ESTILO

Aplicaciones para la salud

P. 16 STRATEGIC PLAN

Repercusiones legales laborales del Covid19 en las empresas en México

P. 18 DECISION MAKER

¿Cómo negociar deuda con el banco?

P. 20 PERSONALIDAD INSPIRADORA

TU ALIADO para salir adelante

P. 26 STRATEGIC PLAN

Liderazgo en tiempos de crisis

P. 28 #YoSoyCámara

Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

COVID-19, un reto de salud y un desafío económico

Juntos Somos Más Fuertes

COVID-19 nos ha cambiado prácticamente toda nuestra cotidianeidad, nuestros planes, nuestras actividades. Nunca como hoy padecemos circunstancias de confinamiento tantas personas en el mundo, de forma simultánea. En este mes de mayo, en México estamos por pasar el aumento máximo de contagios y muy seguramente, a partir de junio, podríamos comenzar a hablar sobre las condiciones en que regresaremos, a lo que se ha denominado: una nueva normalidad, en la que viviremos hasta que se encuentre una vacuna, o se hayan aprobado tratamientos para controlar la enfermedad.

Pensando en esa nueva normalidad, en Cámara de Comercio de Guadalajara desarrollamos un nuevo programa para acompañar a las empresas en estos momentos difíciles, al que hemos llamado: Cámara TU ALIADO. Porque conocemos y entendemos lo que significa para ti el riesgo de perder por lo que tanto has trabajado, y por eso, ALIADO de Cámara de Comercio es nuestra PERSONALIDAD INSPIRADORA de este mes.

Continuar operando nos obligará también a transformarnos, a re-inventarnos, por lo que nuestro ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN de mayo está dedicado a cómo los sectores más tradicionales de la economía, podrían aumentar sus operaciones de manera digital. No es el momento para olvidarte de tus clientes, ni de seguir generando ventas actuales o futuras aprovechando la tecnología, por lo que te explicamos en qué consiste y cómo aplicar la prospección digital, en IMPULSO CREATIVO.

Este momento complejo nos obliga a las empresas a realizar un Plan de continuidad, para que hagamos todo lo que podamos, para seguir operando nuestras empresas en una época de crisis. En DATA PLANNER, encontrarás recomendaciones de cómo hacerlo. Así mismo, si tu situación financiera se está complicando y tienes deudas en tu empresa, probablemente sea el momento para plantear una renegociación con los bancos o instituciones financieras, lo que encontrarás en DECISION MAKER.

Para que continúes cuidando tu salud, en EMPRESARIO CON ESTILO, te dejamos algunas APPS que permanentemente te ayudarán a cuidarte de la mejor manera posible. Y por último, estos momentos complejos nos obligan a sacar lo mejor de nosotros mismos, por lo que seguimos impulsando el Pacto por la Integridad y por el Bien Ser de Jalisco, porque la solidaridad debe estar en todos los momentos que tengamos, buenos y malos.

Querido lector, estas circunstancias son difíciles para todos y todas, no lo olvides. Y hoy quiero decirte que esto también va a pasar, nos recuperaremos, como lo hemos hecho antes de mil cosas y de mil maneras. Te invito a resistir, a mantenernos con esperanza y mantenernos unidos, solidarios, de manera cercana con tu comunidad.

#JuntosSomosMásFuertes



Síguenos en:





**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

Economía post COVID: lo que sigue

En este mes de mayo, México entrará a los días críticos de la pandemia ocasionada por COVID-19. Serán días difíciles para cientos de mexicanos que verán mermada su salud, y para ellos, nuestra solidaridad siempre. Simultáneamente, este gran confinamiento a los que millones de personas en todo el mundo nos hemos sometido para reducir el número de contagios, seguirá dejando a su paso una gran cantidad de víctimas económicas.

Cada día y cada semana que pasa sin que miles de empresas mexicanas y jaliscienses puedan abrir y operar con normalidad, representa el riesgo de cierres definitivos de miles de pequeñas y medianas empresas, y con ello, la pérdida de empleos y de ingresos para una gran cantidad de familias. Las cifras de INEGI dadas a conocer recientemente, confirman la desesperación de muchísimas personas, pues tan sólo con la baja de 1.6% del PIB en el primer trimestre de este 2020, hilamos ya 5 trimestres consecutivos a la baja, en una clara señal de recesión, agravada por las medidas para frenar el COVID.

En este contexto complejo que enfrentamos, hoy más que nunca tenemos que estar listos para una posible próxima apertura en Jalisco, que nos permita reactivar de manera inmediata nuestro dinamismo económico. El gobernador del estado, recientemente comentó que gracias al esfuerzo que hemos hecho todos los jaliscienses con acciones ordinarias, como ponernos un cubre bocas al salir a las vías públicas o no salir de nuestras casas, la cantidad de contagios no se ha disparado. De manera que muy posiblemente, algunas empresas y/o regiones, podrán regresar a una nueva normalidad desde mediados del mes de mayo.

Esta nueva normalidad y el estar listos, no significará que sigamos a plenitud en lo que estábamos antes de enfrentar a esta pandemia. Por el contrario, tendremos que continuar conviviendo con el virus hasta que exista una vacuna o

tratamiento que podamos usar. Por eso tenemos que ser responsables y diseñar, como ya lo estamos haciendo en Cámara de Comercio de Guadalajara, normas y medidas sanitarias para crear un entorno saludable, que evite riesgos a la salud y brinde certidumbre a clientes, proveedores y colaboradores en las empresas que podrán re-abrir o seguirán operando a partir entre la segunda y tercera semana de mayo.

Esta apertura implicará, además, que pensemos cómo instrumentar tres aspectos muy concretos que me gustaría compartirles:

1. Aplicación de pruebas en la empresa, para prevenir contagios y verificar si alguno de nuestros colaboradores, clientes o proveedores, tiene el virus.
2. Mecanismos para identificar personas que hayan estado en contacto con alguna persona contagiada, para que rápidamente puedan aislarse a tiempo y prevenir más contagios.
3. Profundizar en la re-conversión de nuestros negocios, para que incorporemos lo antes posible tecnologías digitales como e-commerce, servicios en la nube, entre otras.

Que podamos re-activar a nuestra economía rápidamente, depende por supuesto, como lo hemos hecho con COVID-19, del esfuerzo de todas y todos. Gracias por cuidarse y cuidarnos al no salir y seguir las indicaciones de las autoridades. Nos quedan días y semanas de mucho más esfuerzo, pero ánimo, estoy seguro que unidos, cada quien haciendo lo que nos toca, siendo solidarios, fraternos y humanos, vamos a salir adelante, todos juntos.

Porque:

#JuntosSomosMásFuertes



**ANA MARÍA
PETERSEN CAMARENA**

Coordinadora del Pacto por la Integridad
y por el Bien Ser de Jalisco
www.integridadybienser.org



Pacto por la Integridad y por el Bien Ser de Jalisco

El Pacto por la Integridad y por el Bien Ser de Jalisco es una respuesta a la necesidad de promover la integridad y el bien ser en nuestro comportamiento cotidiano y en nuestras interacciones con los demás.

Actuar conforme a la integridad y el bien ser es una cuestión de convicción y propósito. Es actuar con la intención de crear valor social, privilegiando no sólo las razones por las cuales actuamos, sino también siendo responsables de los resultados que obtenemos.

Dependiendo de qué función tengamos o qué papel jugamos en nuestra sociedad, si somos ciudadanos, empresarios, funcionarios públicos, empresas o instituciones de gobierno, este propósito de integridad y bien ser se ve materializado de



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



diferente forma, pero tiene un objetivo en común: mejorar la convivencia entre nosotros y aspirar al buen funcionamiento de las instituciones, tanto públicas como privadas, a favor de las personas y del bienestar de nuestra comunidad.

Para cambiar la realidad no es suficiente sólo con nuevos diseños institucionales, o más regulaciones, sino que debemos reconocer cómo nuestras pequeñas acciones cotidianas trascienden en la construcción de realidades y del espacio colectivo, y contagiarnos todos de este entendimiento para tener mayor capacidad de transformación.

Un pacto implica reconocer que esa transformación depende de cada uno de nosotros y que es una práctica cotidiana. Inicia con una promesa, un compromiso por crear valor para todos y

lograr la sociedad que queremos ser: una sociedad que ponga en práctica nuestros valores compartidos y vivamos las expectativas que tenemos de nosotros mismos.

Es por esto que se requiere que todos sumemos y participemos desde nuestras posibilidades para crear una realidad distinta, una realidad donde nos guiamos por la integridad y el bien ser, donde seamos menos tolerantes a las desviaciones de la ley y seamos ciudadanos dispuestos no sólo a levantar la voz, sino a exigir un mejor comportamiento de nosotros mismos y de los demás.

Ahora más que nunca la integridad y bien ser de nuestras acciones van a determinar nuestro futuro, y depende de cada uno de nosotros construirlo.



BLAS MARTÍNEZ
Consultor de
Marketing y Ventas

Prospección Digital en tiempos de crisis

De **Vijay Govindarajan**, catedrático de la Universidad de Dartmouth y de la Escuela de Negocios de Harvard, aprendí lo que él llama The Three Box Solution (la solución de las tres cajas), una estrategia innovadora que separa a las empresas y a sus recursos en tres cajas. La caja número 1 es el enfoque en el presente, aquí es donde se encuentran la mayoría de las empresas. Se trata de mejorar la eficiencia de tus modelos comerciales actuales. Es decir, trata de optimizar el sistema tal y como existe hoy. Por otro lado, la caja número 2 se enfoca en olvidar selectivamente el pasado, o lo que es lo mismo, cuestionamos nuestras herramientas, tácticas, recursos y modelos actuales. La caja número 3 se enfoca en crear el futuro. Una vez que hemos desmantelado herramientas, tácticas, recursos y modelos, necesitamos otros nuevos, más eficientes, que los sustituyan.

Como consultor de Marketing y Ventas, me he encontrado más de una vez, en mis 15 años de experiencia, a empresarios y

directores comerciales que me pedían que les ayudara a mejorar su Tasa de Conversión en llamadas de ventas en frío. Como vi que todas estas empresas estaban intentando ver el problema desde la visión de la caja número 1, y ninguna de ellas cuestionaba la verdadera utilidad de esta táctica, decidí asumir ese rol, moverme a la caja número 2 y cuestionar la eficiencia de las llamadas en frío.

Voces como Grant Cardone o Jordan Belfort, que también se cuentan entre mis mentores, defienden las llamadas en frío, eso sí, sin aportar ningún dato más que su historia personal. Así que me puse a la tarea de investigar. Así fue como descubrí que la tasa de respuesta de una llamada en frío, es decir, de cada 100 llamadas en frío, cuántas personas se quedan escuchando hasta el final de la llamada convirtiéndose oficialmente en prospectos, era del 1%. Sí, sí, de 1%. Además, según datos de SiriusDecision, la Tasa de Conversión Media



La prospección digital es la búsqueda y cualificación de un cliente por parte de un vendedor que tendrá que hacer la conversión de manera directa

Mundial es de 2% (en el momento que lo hice era de 6%), eso significa que, para conseguir un cliente derivado de llamada en frío, necesitas de media de 5,000 llamadas. Por otro lado, la tasa de respuesta de un mail es de 10%, por lo que necesitarías 500 mails de media por conversión, en LinkedIn necesitarías 125 InMails, en Whatsapp necesitaría sólo 63 mensajes.

Cuando hablo de Prospección Digital, muchos empresarios lo confunden con Venta Digital y, no se debe confundir un término con otro. La prospección digital es la búsqueda y cualificación de un cliente por parte de un vendedor que tendrá que hacer la conversión de manera directa, ya sea en una cita presencial, en una llamada o videollamada. Los tiempos cambian, lo hacen también los hábitos de decisión y consumo de la sociedad y lo hacen también las circunstancias, como ahora, con la contingencia del

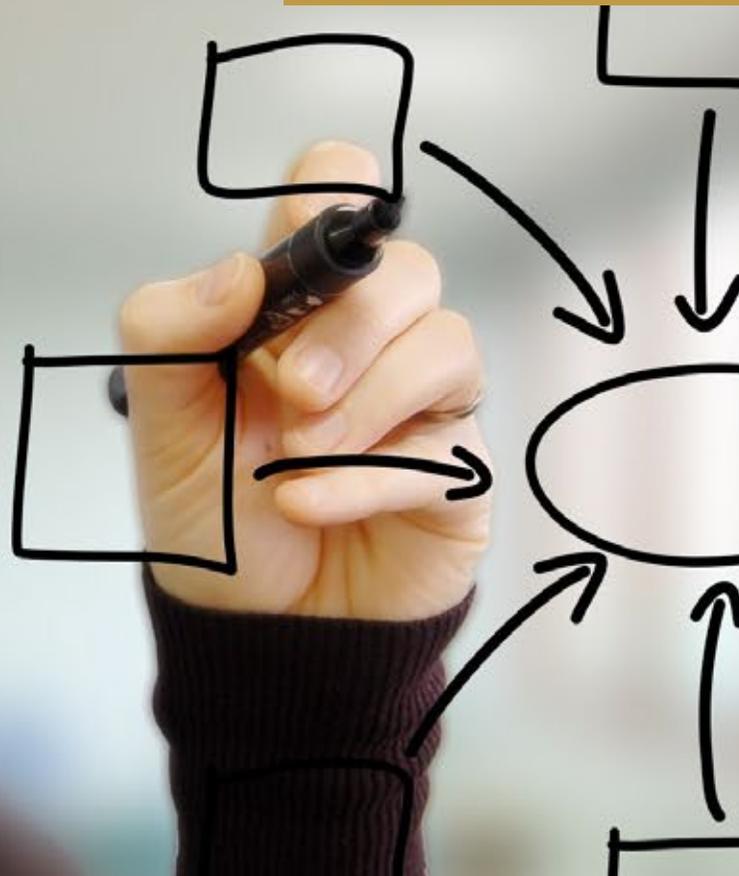
Covid-19. Las empresas que hoy obvian la prospección digital están condenadas a sufrir la misma suerte que aquellas empresas de los 80 que negaban las llamadas telefónicas como herramienta de prospección, o aquellas que en los primeros 2000 decían que el mail era "poco serio" para el mundo de los negocios.

De lo que se trata es de no olvidar a tus posibles y futuros clientes, utilizando nuevas herramientas de prospección. Como mencionaba el mundo nos lo cambió el Covid-19, y para sobrevivir hoy necesitamos adaptarnos lo más pronto posible, adoptando y usando las tecnologías digitales en nuestro modelo de negocios. Es hora de prospectar, siempre se pueden conseguir clientes, aún en épocas de pandemia.

Ánimo y resiste.



**LIC. MIGUEL ÁNGEL
MAGAÑA GUTIÉRREZ.**
Consultor de empresas y
asesor en incubadoras de negocios



Plan de continuidad en tiempos de crisis

Un Plan de Continuidad, es un conjunto de acciones estratégicas diseñadas para hacer frente a circunstancias adversas, y que permita desarrollar nuevos protocolos de actuación para llevar a la empresa a no verse tan afectada ante una crisis, y eventualmente, lograr su propia normalidad operativa. En el momento de crisis que atravesamos por el Covid-19, elaborar este plan se vuelve esencial para que podamos salir delante a pesar de la pandemia.

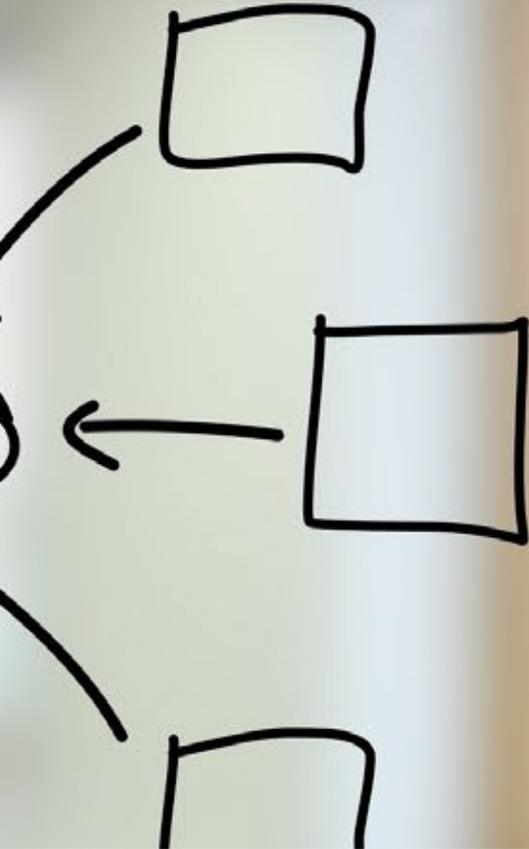
Antes de iniciar el Plan de Continuidad, y previo a cualquier tipo de análisis, se recomienda: identificar primero las actividades de corto, mediano y largo plazo (operativas, tácticas y estratégicas) que se están realizando actualmente en la organización y preguntarnos:

- ¿Cuáles son?
- ¿Están documentadas?
- ¿Están actualizadas?

- ¿El personal las conoce y domina?
- ¿Se conoce el grado de avance y cumplimiento?
- ¿Se han tomado medidas correctivas en caso de desviaciones?
- ¿Cuáles son o han sido esas medidas?

Realizada la anterior identificación de actividades, es importante realizar un estudio estratégico, que consiste en llevar a cabo tres niveles de análisis: uno interno, otro externo y uno del macro ambiente. Estos análisis deben contener información relevante, una auto-evaluación objetiva de la misma.

El análisis interno consiste en realizar un diagnóstico hacia el interior de la empresa. Para esto, podemos usar herramientas ya existentes como FODA, el Eric, y el Balanced Score Card o Cuadro de Mando Integral. Y es fundamental que este análisis del estatus actual de nuestro negocio lo hagamos



El conjunto de acciones estratégicas permitirá desarrollar nuevos protocolos de actuación para enfrentar una crisis //

objetivamente desprovisto de sentimentalismos y de la menor cantidad de sesgos posibles.

El análisis externo se refiere a identificar la relación que guarda la empresa con sus actores de negocios (clientes, proveedores, autoridades opinión pública y su competencia), y cómo ellos se encuentran impactando actualmente en la organización. Aquí podemos usar herramientas como: el Modelo de Negocios o Canvas y el Análisis por Áreas ó Sub-sistemas.

El análisis del macro ambiente es el de mayor complejidad de los tres, pero también, el que más nos permitirá cambiar la mayor parte de los vientos amenazantes en nuevas oportunidades de negocios. Consiste en identificar en qué medida las dimensiones económicas, políticas, sociales, tecnológicas y del ambiente físico, por grupos de variables específicos para cada empresa, de acuerdo con su sector, nos permitirá construir escenarios necesarios para diseñar estrategias que habrán de desplegarse.

Para cada variable del ambiente macro es necesario cuestionarnos en dos sentidos:

¿Qué probabilidad de ocurrencia calculamos que podría tener

cada variable seleccionada?

¿Qué nivel de impacto se tendrá en la empresa, si el escenario que le asignemos a la misma se manifestase en este momento?

Después de desplegar la mayor parte de la información que esté disponible para cada empresa, y realizada la evaluación de la misma, se procederá a través de comités estratégicos a diseñar, protocolizar y desplegar nuevas actividades estratégicas y tareas en un Plan de Continuidad.

Por último, no debemos perder de vista que todo el armado del nuevo protocolo de actuación requiere aderezarlos con los siguientes ingredientes:

- Liderazgo proactivo de los cuadros de mando.
- Enfoque creativo.
- No desperdicio de recursos.
- Ajustarnos permanentemente a la misión de la empresa y sus objetivos.

Y lo más importante, la filosofía de trabajo nunca debe de perder de vista la satisfacción de nuestros clientes.



¡Transforma tu negocio!

Evoluciona de lo tradicional a lo digital

La transformación digital es una oportunidad de negocio, pero también es un gran reto y responsabilidad de las empresas que cada vez en mayor medida, se enfrentan a los cambios en los modelos comerciales y en los mercados.

En esta edición de tu revista JUNTOS, hablaremos acerca de la digitalización de los negocios tradicionales y los beneficios que trae a las empresas, particularmente durante este periodo de contingencia, el cual representa una oportunidad para que los negocios tradicionales conecten con los clientes digitales.



¿Qué es la transformación digital?

Es más que la simple implantación de tecnología: es una estrategia de gestión. En este proceso gradual se habilitan, mejoran y transforman las operaciones de una empresa (funciones, procesos y actividades) a través de la tecnología.

Beneficios:



Reduce los costos en todas las funciones operativas.



Ahorro de tiempo y errores, aumento de productividad.



Monitoreo, almacenamiento y control de la información.

Costos:



La inversión depende de los procesos que se digitalicen, las herramientas que se empleen y la etapa de madurez tecnológica de cada empresa.



¿Cómo se da el proceso de digitalización?



Herramientas y estrategias que se pueden utilizar para la digitalización



Comercio en línea:

- Compra y venta de productos por medios electrónicos como:
- Tienda online propia mediante sitio web
- Venta a través de redes sociales
- Marketplaces, como Amazon, Alibaba, AliExpress, eBay, etc.



Logística de reparto o entrega a domicilio:

- Reparto a domicilio con unidades propias
- Entrega por medio de empresas de paquetería
- Entrega por medio de plataformas ligadas a aplicaciones como Uber Eats, Rappi, iVoy y similares.



Estrategias de publicidad y mercadeo:

- Video tutoriales
- Videos de demostración de productos y servicios
- Blogs corporativos con contenido de valor
- Promociones y descuentos exclusivos a través de redes sociales o medios digitales.



Contratar servicios de apoyo:

- Contratar servicios freelance, de asistencia o personal para actividades que se puedan llevar a cabo de manera remota a través de plataformas como Fiverr, Workana o UpWork.



Home Office, creación de oficinas virtuales y renta de espacios físicos compartidos:

- Con la intención de no depender de un lugar físico exclusivo para la atención de clientes, lo que permite tener mayor flexibilidad y al mismo tiempo una reducción importante en costos administrativos digitales.



Almacenamiento y organización de información en la nube:

- Organizar información, tareas, trabajos, agendas y datos de la empresa para poder consultarlas en todas partes a través de Internet, usando aplicaciones y plataformas como Google Drive, Microsoft One Drive, Trello, iCloud, y Dropbox.



Provisión de servicios vía remota o a domicilio:

- Asesorías virtuales
- Clases o cursos en línea
- Terapias
- Servicios personales a domicilio para no depender de un espacio físico: belleza, salud, reparaciones, etc.



Realización de reuniones de trabajo de manera remota:

- Juntas virtuales con el personal, capacitaciones, citas de prospección o ventas, etc., a través de plataformas como Zoom, WebEx, Microsoft Teams o Google Meet, entre otras



Las empresas en México y la digitalización en cifras



81% de las empresas han comenzado algún proceso de transformación digital.



37% considera estar capacitada para afrontar la transformación digital.



89% percibió altas ventajas competitivas.



51% busca incrementar la eficiencia y reducir costos.



85% aplica tecnología en la relación y conocimiento de cliente.



68% invierte en tecnologías para operaciones de la empresa.

Fuente: Good Rebels. II Estudio de Transformación Digital de la Empresa Mexicana, 2017.

En suma ...



Para mayor información:

La digitalización busca mejorar los procesos internos, la eficiencia, productividad y rentabilidad, así como la imagen. Reduce los costos en todas las funciones operativas: producción, logística, inventario, calidad y mantenimiento. Es, además, una ventaja competitiva frente a otros negocios.

No obstante, bajo circunstancias complejas como las actuales provocadas por el COVID-19, transformar digitalmente a los negocios es un requisito y no una alternativa. La digitalización es imprescindible para la supervivencia y evolución de los negocios.



Good Rebels.
II Estudio de Transformación Digital de la Empresa Mexicana.

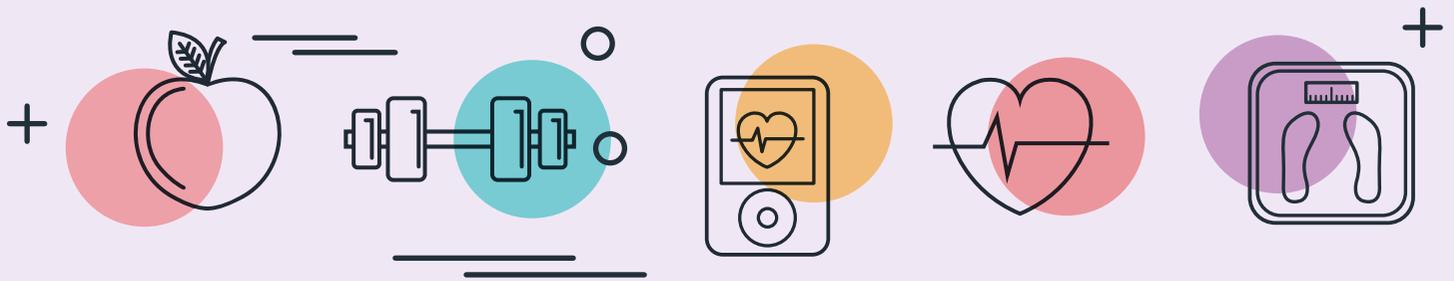
<https://www.iebschool.com/blog/guia-para-digitalizar-empresa-digital-business/>

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

caee@camaradecomerciogdl.mx

**MIRIAM CAMPOS**

CEO & Founder Vitamina Online®
Miembro del Consejo Directivo de
Cámara de Comercio Servicios y Turismo de Guadalajara



Aplicaciones para la salud

Hoy más que nunca la salud ha tomado gran importancia global, ante la pandemia nos damos cuenta que, sin salud, todo lo demás pasa a segundo término. Por eso es fundamental cuidarnos, aprovechando todas las herramientas actuales que existen para ello, tales como el mHealth. La Organización Mundial de la Salud (OMS), define a la mHealth como *"la práctica de la medicina y la salud pública soportada por dispositivos móviles como teléfonos, dispositivos de monitorización de pacientes, asistentes digitales y otros dispositivos inalámbricos"*.

Pensando en esas herramientas, te recomiendo las siguientes aplicaciones para adquirir, mantener o mejorar tu salud, divididas por objetivos específicos.

MONITOREO GENERAL **Apple Health**

Cuenta automáticamente tus pasos, la distancia para caminar y correr; usa las medidas de tu cuerpo para calcular con mayor precisión cuántas calorías estás quemando. Puedes agregar actividades adicionales para rastrear a su lista de *"Favoritos"*, que incluyen energía activa, distancia en bicicleta, minutos de ejercicio, vuelos escalados, empujes, energía en reposo, horas de pie, etc. Cuando se combina con un reloj inteligente o un rastreador de actividad física, registra su corazón, frecuencia (descanso y durante los entrenamientos) y su ciclo de sueño.

<https://www.apple.com/mx/ios/health/>

Google Fit

Se centra en la teoría de que el movimiento general y su frecuencia cardíaca son las dos métricas principales en las que debe centrarse para mejorar su salud general. Se enfoca

en sus *"Minutos de movimiento"*, alentándolo a moverse más y sentarse menos durante el día. Mientras tanto, se otorgan *"puntos de corazón"* por cada minuto de ejercicio moderadamente intenso.

<https://www.google.com/fit/>

ALIMENTACIÓN **MyPlate Calorie Counter**

Esta aplicación es fácil de usar para rastrear la comida que ingieres y tus entrenamientos. Cuenta con guías enfocadas para cada tipo de cuerpo, recetas diseñadas para tus objetivos. También ofrece tips para un estilo de vida positivo.

<https://www.livestrong.com/myplate/>

Lifesum

Esta aplicación se autocataloga como de cuidado personal que te ayuda a lograr tus objetivos de salud y de pérdida de peso mediante una mejor alimentación.

<https://lifesum.com/es/>

CORRER O CAMINAR **Nike Run Club**

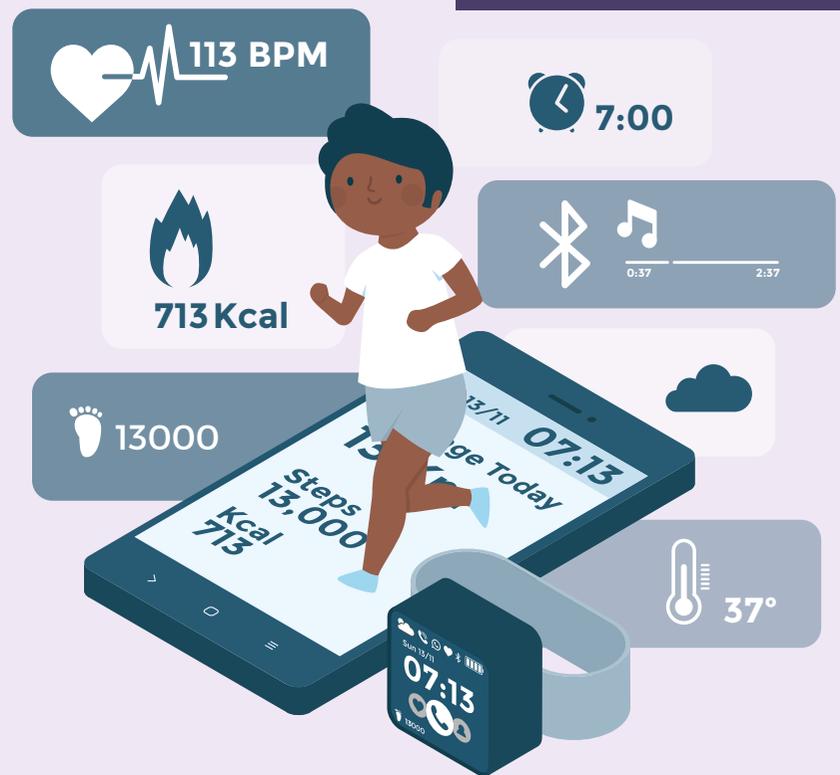
Una marca líder en accesorios deportivos, se hace presente con su aplicación. Haz un seguimiento de tus carreras, obtén un entrenamiento que se adapte a ti e incluye a tus amigos en el viaje. Todo es posible con la app Nike Run Club.

<https://www.nike.com/mx/nrc-app>

Human

Si lo tuyo no es correr, más bien caminar, esta aplicación te promete que el mundo será tu gimnasio. Human es un rastreador de actividad durante todo el día

// El estilo de vida de cada persona influye en el tipo de bienestar que está buscando //



que te inspira a ser más activo y te ayuda a moverte al menos 30 minutos, todos los días.

<http://human.co/>

ENTRENAMIENTO FÍSICO

★ Fitbit Coach

Fitbit es una marca reconocida por sus rastreadores de ejercicios, por lo que tener esta app te ayuda a provechar al máximo el dispositivo portátil.

Fitbit Coach utiliza la actividad diaria registrada por su rastreador de ejercicios para recomendar entrenamientos y actividades.

Éstos son entrenamientos dinámicos que se ajustan no sólo a lo que ha hecho, sino también a sus objetivos y comentarios sobre el estado físico.

<https://www.fitbit.com/mx/>

∞ PEAR Personal Fitness Coach

Aquí el entrenamiento es mayormente por audio con manos libres, proporcionando a los usuarios una amplia gama de entrenamientos guiados para una variedad de niveles e intensidades de condición física que se adaptan en función de su rendimiento.

<https://www.pearsports.com/platform/>

MEDITACIÓN

😊 Medita

Es fácil y para principiantes podrás aprender a meditar, a relajarte, a dormir mejor, calmar tu mente y muchas cosas más. Medita combina diferentes técnicas de relajación, visualización, meditación y Mindfulness, enseñándote de una forma sencilla y acompañándote paso a paso.

<https://medita-app.com>

🌸 Yoga Studio

Esta app promete hacer el yoga accesible para todos, con la combinación perfecta de tecnología, experiencia docente y bondad general del yoga para las personas conscientes de la salud que buscan comenzar su viaje de yoga o llevarlo a un nuevo nivel.

<https://www.yogastudioapp.com/>

De acuerdo al IMS Institute for healthcare informatics, el crecimiento vertiginoso del mHealth (movil health) actualmente revela cifras asombrosas: más de 97.000 apps de salud pueden descargarse hoy en día. De ellas, 70% están destinadas a bienestar y deporte. El restante 30% son exclusivas para pacientes y profesionales de salud. Apps que facilitan el acceso a datos de salud del paciente, monitorización, diagnóstico por imagen o control de medicación, entre otros 3.

El estilo de vida de cada persona influye en el tipo de bienestar que está buscando, algunos enfocados más al cuerpo, otros a la mente, otros a la experiencia social, a la productividad, etc. Éstas son mis recomendaciones esenciales. Y por último, si vas a invertir tiempo en estas aplicaciones utiliza las versiones de paga, ofrecen más valor, performance y explotan todas las capacidades de tus dispositivos inteligentes. Recuerda que invertir en uno mismo es la mejor inversión, y eres lo único con lo que cuentas para el resto de tu vida.



**CÉSAR
CARRASCO GONZÁLEZ**
CEO fundador en
Corporativo Gabaón

Repercusiones legales laborales del Covid19 en las empresas en México

La pandemia mundial del COVID19 llegó a México en febrero de 2020 erigiéndose rápidamente como una crisis de salud pública que ha generado impactos en todos los sectores e impuesto desafíos colosales para lograr el equilibrio entre proteger la salud, minimizar las interrupciones económicas y sociales, y respetar los derechos humanos.¹

No obstante que en nuestro país en 2009 se tuvo como antecedente la epidemia de influenza que propició adecuaciones legislativas posteriores a la Ley Federal del Trabajo, para contemplar la suspensión de las relaciones laborales por “*contingencia sanitaria*” con el pago de una indemnización consistente en un salario mínimo a las y los trabajadores por cada día de suspensión, sin que exceda de un mes,² la actuación inédita en épocas recientes de nuestras autoridades federales ha propiciado que se dificulte plenamente su aplicación.

Aunado a lo anterior, la inactividad de nuestros órganos jurisdiccionales por la suspensión de sus labores ordinarias, ha contribuido en aumentar el clima de incertidumbre legal y ha impedido que las empresas adopten de forma más rápida mayores medidas para mitigar las repercusiones que ha provocado esta pandemia.

Frente a este escenario, las empresas han optado de manera adecuada en privilegiar el diálogo y negociación colectiva con las y los trabajadores y sus agrupaciones, mediante convenios por escrito que reúnan los requisitos legales³, para modificar de manera temporal las condiciones de trabajo con la implementación de esquemas como el trabajo a distancia, el ajuste salarial o modalidades en su pago, y la reducción de las

// *Las empresas han optado de manera adecuada en privilegiar el diálogo y negociación colectiva //*



jornadas de trabajo, para lograr una despresurización económica de la empresa, mayor fluidez de capital y evitar repercusiones posteriores con juicios laborales cuantiosos.

Para combatir esta pandemia, las autoridades han intensificado y ordenado la práctica de visitas de inspección laboral en las fuentes de empleo, para vigilar que se cumplan con las normas de seguridad e higiene, los lineamientos y criterios de atención de emergencia sanitaria dentro del programa de “sana distancia”, y con el pago del salario íntegro a las personas trabajadoras en situación de riesgo a sufrir una enfermedad grave o morir, conforme a los permisos que han sido otorgados fuera de ley por las autoridades de salud federales para no asistir a los centros de trabajo, mediante la imposición de sanciones, multas o clausuras, o la presentación de denuncias penales.

Por consiguiente, para proteger el patrimonio de las empresas es imprescindible que se implementen estrategias y defensas legales integrales y particularizadas para cumplir con las normas de trabajo, se cuide la vida y salud de los trabajadores y sus familias, se evite la pérdida de empleo y los niveles ingresos, y se logre una recuperación sostenible del empleo.

Cabe destacar, que el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) estimó que la crisis económica a causa del COVID-19 en el país podría significar la pérdida de hasta 2.9 millones de empleo formales en un escenario de recesión prolongada.

Por ello, es inaplazable que las autoridades implementen políticas activas para fomentar el empleo pleno, productivo y libremente elegido, tomando en cuenta a las y los empleadores y las personas trabajadoras, para estabilizar la economía con la inclusión de medidas de estímulos fiscales y monetarios destinadas a estabilizar los medios de subsistencia y los ingresos, y salvaguardar de esta manera la continuidad de las empresas, como lo ha recomendado ampliamente la Organización Internacional del Trabajo (OIT).⁴

Todavía tenemos unas semanas para corregir el rumbo y salvaguardar empleos. Ojalá nuestras autoridades federales, pronto puedan aplicar estas medidas.

1. Conforme lo ha sostenido la Organización Mundial de la Salud (OMS).

2. Artículos 42 bis, 427 fracción VII y 429 fracción IV de la Ley Federal del Trabajo.

3. Artículos 33 y 57 de la Ley Federal del Trabajo.

4. Párrafo 8 del anexo de la Recomendación sobre la política del empleo, 1964 (núm. 122) y párrafos 1, 6 y 10 de la Recomendación sobre la política del empleo (disposiciones complementarias), 1984 (núm. 169).



**LUIS ROBERTO
ARECHEDERRA PACHECO**

Director de Bursar Banca de Inversión
www.bursar.com.mx

¿Cómo negociar deuda con el banco?

La crisis mundial que estamos experimentando genera la necesidad de replantear los modelos de negocios y establecer estrategias para poder sobrevivir, adaptarse, cambiar y posteriormente crecer.

Cada sector de la economía está experimentando distintas dificultades. Por ejemplo, el sector hotelero y restaurantero está sufriendo su peor crisis en la historia derivado del distanciamiento social. Además, perdió una de sus mejores épocas del año como lo son, semana santa y pascua, lo cual afecta de sobremanera.

Hay otros sectores como el de grandes almacenes de menudeo, logística y farmacéutico, entre otros que no están pasando por una etapa tan complicada por el momento. Las historias se cuentan de manera distinta, dependiendo la empresa y sector.

Lo anterior está generando que muchas empresas estén pasando por dificultades para hacer frente al pago de sus financiamientos con las distintas instituciones financieras. Por ello me permito escribir algunas ideas que pueden ser de utilidad al momento de negociar con su banco cambios en el esquema de financiamiento que se tiene.



// La situación no es para siempre, en un momento futuro las empresas retomarán su operación. Con una realidad y condiciones distintas //

Pero la pregunta obligada entonces es: ¿Qué hago? Una consideración importante es que la situación no es para siempre y que en un momento futuro las empresas retomarán su operación. Con una realidad y condiciones distintas, pero con posibilidades mejores que las actuales para hacer negocio. Para esto se requerirá resiliencia, liderazgo, flexibilidad, visión estratégica, trabajo en equipo, entre otras cosas.

Ya he comentado sobre estrategias para poder solventar la situación desde la empresa <http://robertoarechederra.com/estrategias-empresariales-en-tiempos-de-crisis/> sin embargo es importante decir también que son momentos en donde la empresa tiene que vivir al día. Debe manejar sus flujos para poder hacer frente a sueldos y en general diversos gastos fijos como son energéticos, rentas y un largo etcétera.

Por lo tanto, se deben ajustar los flujos tratando de mantener la empresa en operación. Un ejemplo de eso podría ser pagando a proveedores clave que surtan las materias primas necesarias para producir los productos más rentables y de mayor rotación.

Lo primero que hay que decir es que ningún banco quiere que sus clientes caigan en cartera vencida por que les implica generar un mayor monto de reservas en su capital, lo cual les limita el monto de créditos que pueden otorgar y de donde obtienen su principal negocio.

Así mismo, ningún banco es inmobiliaria así que tampoco quieren tener dentro de sus activos terrenos, casas, maquinaria o autos para poderlos vender y así recuperar algo del crédito no pagado de sus clientes. Más en esta situación donde el consumo y la inversión caerán de manera importante con toda seguridad.

Es probable que los márgenes de la empresa se reduzcan de 50% en adelante y en algunos casos tiendan a pérdidas. Lo que es importante es analizar sus Estados Financieros, en especial el Estado de Resultados para analizar primero la operación y ajustarla lo más posible. Una vez hecho eso, debemos analizar cuánto queda de flujo para hacer frente a los gastos financieros y

sobre eso trabajar. En otras palabras, habrá que trabajar mucho, dormir cansado y ganar poco por un tiempo.

Tratando de generar un esquema ordenado de pasos a seguir, te propongo lo siguiente:



1. Analizar la situación de flujo de efectivo de la empresa. Entiendo muy bien las posibilidades de pago en estos momentos, pero hay que identificar la situación real en la que se encuentra la empresa hacia los bancos. La pregunta de fondo a contestar es ¿Cuánto puedo pagar y a partir de cuándo?



2. Entender muy bien los contratos de crédito, alcances, penalizaciones y consecuencias. En muchas ocasiones no se revisan los contratos con la atención debida previo a la firma de un crédito. Muchas veces, ante la urgencia de liquidez para poder arrancar un proyecto o asegurar la operación de la empresa, los responsables de la empresa firman los contratos pensando: *“ya veré después cómo pago, lo importante es resolver el hoy y el futuro cercano”*.



3. Formular una estrategia viable para ambas partes. Esto requiere de una planeación previa, de manera que al acercarme al banco, lleve una propuesta realista pero que el banco también pueda aceptar. Lo que menos quiere un banco son quitas o cartera vencida, aunque si no queda más remedio se pudiera llegar a esto.



4. Acercarse al banco lo más rápido posible y llevar la estrategia por escrito, una carta de petición con los términos nuevos, así como los flujos proyectados de la empresa durante y después de la situación.

En cualquier caso, te recomendamos permanecer tranquilo y tratar de encontrar soluciones realistas que te permitan salir adelante. Recuerda que nada dura para siempre y esto, también pasará. Así que ánimo y a seguir.



EDGAR FLORES
Reportero

En la incertidumbre
NO ESTÁS SOLO
aquí tienes
UN ALIADO

Superemos los
obstáculos

Juntos somos
MÁS FUERTES
Cámara, tu aliado



G U A D A L A J A R A

#YoSoyCámara
Síguenos en:

PROMOTORse
Cemefi



TU ALIADO para salir adelante

Sabemos que en estos momentos difíciles por los que atravesamos todos por la pandemia de COVID-19, es altamente complejo mantenerse en pie, solo y sin apoyo. No hay una receta o fórmula única para hacer frente a este problema económico que se ha generado por las medidas de confinamiento social.

Por eso hoy te decimos que, en Cámara de Comercio de Guadalajara, en sus más de 130 años de vida, ha pasado por prácticamente todos los escenarios posibles, y aquí seguimos, para estar contigo en estos momentos difíciles. No te dejaremos solo, porque sabemos el esfuerzo que representa construir un proyecto, un sueño llamado empresa.



Somos tu aliado en estos momentos y haremos el mejor equipo contigo, para resistir, para innovar, para continuar. La personalidad inspiradora de hoy, es nuestro paquete ALIADO, creado exclusivamente para ayudarte a sobrepasar esta crisis, conócelos y úsalos para salir adelante.



SOPORTE Y SERVICIOS EMPRESARIALES BÁSICOS

Asesoría, Gestión y Soporte empresarial básico online



GESTIÓN EMPRESARIAL

Trámites ante Administración Pública

- Trámite licencias municipales Guadalajara en línea (Giros A y B) / VISOR URBANO
- Asesoría online



Más información:
tramites@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9025



ASESORÍAS LEGALES

- Asesorías legales online
- Protocolo sectorizado



Más información:
legal@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9025



APOYO FISCAL

- Asesorías fiscales online
- Gestión de incentivos fiscales en los 3 niveles de Gobierno (exclusivo)



Más información:
fiscal@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9038



BOLSA DE TRABAJO

- Promoción de CV y apoyo en reclutamiento vía web
- Asesoría online



Más información:
www.bolsatrabajocamaradecomerciodl.mx
bolsatrabajo@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9032



COMERCIO EXTERIOR

- Misiones comerciales online (previa programación)
- Asesoría online
- Certificación de facturas, expedición de certificados de origen, certificados de libre venta



Más información:
comercio@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9021

CADE

Centro de Apoyo y Desarrollo Empresarial

- Vinculación a créditos y fondos accesibles a Pymes
- Apoyo en registro para acceder a programas de Gobierno
- Asesoría para Apoyos del Gobierno (exclusivo)
- Autodiagnóstico de tu Pyme frente al COVID-19 (exclusivo)



Más información:
atencioncade@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9090 Ext. 2414
www.cade.camaradecomerciodl.mx



Aliado

#JUNTOSSOMOSMÁSFUERTES



- Webinar Online GRATUITOS (exclusivo)
- Webinar Online (exclusivo)



Más información:
cef2@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9034
www.cefor.mx



Centro de Análisis Estratégico Empresarial

- Boletín Bullet Económico trimestral (información oportuna con indicadores económicos y financieros para la toma de decisiones)
- Boletín Small Facts trimestral (información de coyuntura sobre temas de negocios y emprendurismo)



Más información:
gerenciacaee@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9090 Ext. 2186 y 2218



- Webinar online (exclusivo)
- Programa impulso a la innovación y la reconversión de negocios (exclusivo)
- Horas de coworking al mes (zona de acceso libre)*
- Descuentos en accesos en coworking adicionales y renta del meeting room y foro*

*Cuidando protocolos de sana distancia.



Más información:
innovationroom@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 38809090 Ext. 2071 y 2075



RED DE NEGOCIOS

- E-mail marketing (1 envío gratuito agrupado en tu sector afectado durante la contingencia) (exclusivo)
- E-mail marketing (envíos estratégicos y personalizados)



Más información:
reddenegocios@camaradecomerciodl.mx
Tel. 33 3880 9090 ext. 2125



CENTRO DE NEGOCIOS

- Alimentos para llevar



Más información:
Tel. 33 3880 9090 ext. 2442



CARNET DE BENEFICIOS ADICIONALES

Conferencias gratuitas online

- Tecnología e innovación (2 en el año)
- Actualización Fiscal (2 en el año)
- Formación Empresarial (6 en el año)

Beneficios desde tu Cámara

- Programa de descuentos por pronto pago y programa de referenciados 1+1
- Engomado y uso del Distintivo #YoSoyCámara 2020
- Programa de radio (información oportuna y veraz, el acontecer comercial)
- Suscripción vía WhatsApp NotiCOVID (exclusivo)
- ToolPack artículos empresariales (exclusivo)
- Micrositio COVID-19 (Comunicación oportuna) (exclusivo)
- Suscripción anual a Revista Juntos Online (Gaceta Mercantil)
- Buzón de denuncias anónimas
- Acceso al portal Vamos Comerciando
- Centro de Mejora Regulatoria
- Registro gratuito al SIEM DE LA S.E. (aplican términos y condiciones de cobertura)

Beneficios con Empresas Aliadas

- Programa de comercio vigilado
- Suscripción de 6 meses con el Periódico EL INFORMADOR*
- Seguro hospitalario COVID-19 (exclusivo)
- Vinculación a seguro hospitalario COVID-19 (colaboradores y familia)
- Dispositivo sin costo para pagos con tarjeta TPV (sólo pago de mensajería)

*Beneficio para socios nuevos y renovaciones en paquetes Fortalece, Consolida y Trasciende, dando una nueva dirección de entrega.

Seguro Hospitalario COVID-19 y muchos más; conócelos

Como verás, tenemos una gran gama de servicios que están incluidos en este paquete. Contiene lo necesario para que podamos sacar adelante tu empresa.

Intégrate, acércate y déjanos ayudarte, porque estamos seguros que

#JuntosSomosMásFuertes

Recibe vía



Todas las noticias y eventos exclusivos para socios.



Contact Center



Acércate a nosotros



33 3880 9000

www.camaradecomerciohdl.mx

#JaliscoResponsable



Aliado
EXCLUSIVO MEMBRESÍA



Juntos somos
MÁS FUERTES
Cámara, tu aliado

LA MEJOR protección en TIEMPOS Covid-19

LA IMPORTANCIA de tener protección y TRANQUILIDAD

MARCO A. GONZÁLEZ TEJEDA

Recientemente la cámara de Comercio de Guadalajara enfocada a servir a los empresarios socios, pone un esquema de protección en tiempos de COVID-19 con características de mucho valor para estos momentos:

- Renta por día de hospitalización por COVID-19, alguna otra enfermedad o accidente de \$1,500 pesos ya sea en alguna institución pública o privada (periodo máximo de 30 días).
- Apoyo en gastos funerarios por \$25,000 pesos.
- Asistencia médica por video conferencia o telefónica.
- Apoyo psicológico durante la contingencia.
- Consultas médicas a domicilio con las medidas de sanidad vigentes.
- La cobertura del seguro es inmediata.

**Todos estos beneficios están a tu alcance
como socio por tan solo \$850 pesos anuales.**

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) informó que, a la fecha, se han registrado 229 casos de clientes con seguro que han dado positivo en Covid-19, por lo que si no hubieran contado con un seguro de que les ayude a

hacer frente al costo de esta enfermedad hubieran tenido que tomar de sus ahorros o endeudarse.

Hay riesgos que como empresarios podemos trasladar a una aseguradora, y éste es uno de ellos que nos da la tranquilidad que hoy requerimos para continuar con la fuerza empresarial en Jalisco.

Encuentra mayor información en:
<https://www.seguroscoronavirus.com/ccgdl>



Seguro Hospitalario COVID-19

#YoSoyCámara
Síguenos en:

PROMOTORSE
Comer



**CAMARA
DE COMERCIO**
GUADALAJARA



Aliado

#JUNTOSSOMOSMÁSFUERTES

Regístrate y participa en la red de negocios más grande de occidente.



Red de Negocios

Sube tu membresía a **CONSOLIDA** y no te pierdas de este beneficio.



Participa en una de las 43 secciones donde sesionan los principales gremios empresariales de jalisco.

Secciones Especializadas



Sube tu membresía a **FORTALECE** y no te pierdas de este beneficio.

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO



Para más información visítanos o ponte en contacto con los siguientes medios:

Tel: 33 38 80 90 90 Ext: 2125
rednegocios@camaradecomerciohdl.mx



**MTO. HUGO
CANDELAS HERMOSILLO**
Consultor en Sistemas Humanos
y Terapia Breve Sistémica

// *Si quieres cambiar al mundo
cámbiate a ti mismo* //

Gandhi

Liderazgo en tiempos de crisis

Los Tiempos de crisis son tiempos de oportunidades para las personas y líderes que como tú, están preparados para aprovechar al máximo sus capacidades y recursos actuales, más una gran cantidad de recursos que estaban olvidados por falta de conciencia de su existencia, las crisis nos ayudan a verlos para utilizarlos.

Veamos la definición de algunos conceptos:

Crisis: es una situación de intensa dificultad o riesgo que requiere de tomar decisiones para encontrar soluciones y salir fortalecidos.

Liderazgo: es la capacidad de Influir en las personas y de ser seguido.

Miedo: Es la sensación de angustia que se produce ante la percepción de una amenaza. Es un aviso de la posible falta de recursos ante una amenaza.

Sabemos que los mejores líderes en los momentos de crisis son como poderosos faros en la oscuridad de una noche que dan luz, que orientan, que dan esperanza y cuidan a las personas para ayudarlas a llegar a buen puerto.

Para llegar a ser como un faro en una noche oscura, un buen líder debe de integrar las habilidades clave del liderazgo que seguramente tú ya las estás desarrollando:



1. Autoliderazgo: Comportamiento equilibrado ante cualquier situación.

- Automotivación permanente
- Mantenerse en un buen estado emocional siempre
- Controlar el miedo ante la incertidumbre
- Ser objetivo
- Tener flexibilidad
- Tener sentido del humor



2. Buena relación con todas las personas, porque las personas son lo más importante.

- Comunicación eficaz
- Escucha activa
- Motivar a las personas
- Empatía
- Preguntas inteligentes
- Dar esperanza



3. Pensamiento estratégico, esto es desarrollar la creatividad para generar estrategias que contribuyan a lograr los objetivos deseados.

- Desarrollar la creatividad para generar estrategias que contribuyan a lograr los objetivos deseados.
- Planeación
- Creatividad
- ¿Cómo sí podemos hacerlo?
- Búsqueda de recursos



4. Visión Sistémica: nuestra capacidad de ver todas las partes de un sistema, sus relaciones y su influencia mutua.

- Habilidad para resolver problemas
- Visión global

Finalmente, las crisis tienen algo de bueno: nos hacen salir de nuestra zona de confort provocando que hagamos cosas mejores que no hubiéramos hecho sin esa situación difícil.

Te invito a ver el lado positivo de esta crisis tan difícil que hoy atravesamos, porque sin duda el Covid nos retará a desarrollar nuestra creatividad, flexibilidad y adaptabilidad para salir bien librados, generando estrategias que nos permitan seguir mejorando nuestro mundo.

“Todo lo malo tiene algo de bueno si sabemos buscarlo. En medio de la dificultad, yace la oportunidad.”

Albert Einstein

Ánimo, resiste.



caee
KEVIN MEDINA
CAEE

#YoSoyCámara
Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

#YoSoyCámara
Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

COVID-19, un reto de salud y un desafío económico

En Cámara de Comercio estamos convencidos que ante la adversidad, la unión hace la fuerza. Como representantes de las empresas, nos hemos sumado con cúpulas empresariales y sindicatos para afrontar el desafío económico que representa la pandemia del COVID-19.

Es por ello que en esta edición de tu revista JUNTOS, te compartimos las posturas que hemos publicado con propuestas para la economía mantener la supervivencia de las empresas.

1. Pacto por la Estabilidad y el Empleo en Jalisco

Ante la declaratoria de emergencia sanitaria por parte de las autoridades federales el 30 de marzo, el 1 de abril dimos a conocer la creación del Pacto por la Estabilidad y el Empleo en Jalisco, creado en conjunto con las cúpulas empresariales y organizaciones del obrero sindical, para aminorar las afectaciones económicas y sociales a partir del cierre de empresas no esenciales, como medida para mitigar la propagación del COVID-19.

Este mecanismo ha buscado construir soluciones y diseñar salvaguardas para empresas y trabajadores, y ha pedido en diferentes momentos la intervención del Gobierno Federal, para apoyar a las empresas, y con ello, mantener empleos e ingresos para miles de familias en México y Jalisco.

Porque entendemos que vivimos uno de los momentos más complejos en varias generaciones, que nos demanda trabajar en equipo y unidos, gobierno, iniciativa privada, el sector obrero, sindical, academia y sociedad. Porque sólo en unidad, con responsabilidad y de manera solidaria, podremos salir de este enorme desafío. Porque para seguir construyendo una comunidad saludable, con bienestar social y económico, esta guerra necesitamos ganarla todos juntos!

2.- #NosQuedamosSinAire

El pasado 2 de abril, trabajadores y empresarios de Jalisco enviamos una carta al Presidente de México, Andrés Manuel López Obrador. En ella pedíamos oxígeno para hacer frente al paro de operaciones de empresas en el estado y de este modo, proteger el empleo y los ingresos de miles de familias jaliscienses.

Dos días después, el presidente presentó el Programa Emergente para el Bienestar y el Empleo para México. Un programa carente de una estrategia de activación económica, con acciones no sólo insuficientes, sino lamentables y preocupantes ante las necesidades actuales del país. Sobre todo, tomando en cuenta que:

Características del Plan Emergente para el Bienestar y el Empleo

El Programa busca beneficiar a 22 millones de personas a través de programas sociales.

Se otorgarán 2 millones 100 mil créditos para vivienda y créditos para empresarios del sector formal e informal.

La creación de 2 millones de empleos (por decreto).

Mantendrá la construcción de las obras "estrella" del Gobierno Federal: el Tren Maya, el Aeropuerto de Santa Lucía, Refinería Dos Bocas.

Contrasta con la realidad económica del país, ya que 74% de los empleos en el país son generados por pequeñas y medianas empresas equivalente a 98 % de las empresas del país.

Consideramos que el programa olvida por completo que los empleos los crean las empresas, no el gobierno.

3.- Plan para la protección del empleo y la reactivación económica

Conjuntamente, las cúpulas empresariales y sindicatos generamos un plan para Jalisco, mismo que fue retomado por las Cámaras de Comercio de la Región Centro Occidente.

Ahí propusimos medidas urgentes que necesitan de la participación del Gobierno Federal:

- 1.- Prórroga en el **pago de impuestos para las MiPymes**
- 2.- Aplicación **inmediata de los fondos y programas de Nafin y Bancomext** a tasa cero para MiPymes
- 3.- **Evitar la desarticulación de las cadenas de valor** que pongan en riesgo el cumplimiento del T-MEC
- 4.- **Revisar y actualizar la distribución y reasignación de recursos públicos** para mantener a las MiPymes
- 5.- Mesa Nacional de reactivación **con representantes de las entidades federativas y por supuesto de las MiPymes**

4.- Jalisco Sin Hambre

En México y en Jalisco, hemos demostrado en numerosas ocasiones que la participación, la solidaridad, la fraternidad y la subsidiariedad de todas y todos, son esenciales para salir delante de cualquier circunstancia difícil. Por ello, el 13 de abril se presentamos Jalisco Sin Hambre.

- Es un programa el cual une a gobierno, empresarios, sindicatos, universidades, iglesia católica y organizaciones civiles.
- Consiste en la entrega de alimento y despensas a familias de escasos recursos o bien, aquellas que se hayan quedado sin ingresos durante la contingencia.
- Tiene como objetivo paliar los efectos económicos negativos por el COVID-19, beneficiando al menos a 400 mil jaliscienses.

Jalisco sin hambre constará de tres modalidades

Modalidad 1:

Plan de alimentación de personas en situación de calle

- Proporcionando un total de 1 millón 440 mil raciones de alimento para 4 municipios de la ZMG durante 90 días.

Modalidad 2:

Plan de alimentación de familias en Zonas Vulnerables (ZMG)

- Entregando 80 mil despensas a familias de la ZMG a través de los DIF municipales.

Modalidad 3:

Plan de alimentación a personas vulnerables del interior del estado

- Otorgando hasta 30 mil despensas y beneficiando a 68 mil 435 personas en condiciones de desigualdad.

En suma...

La estrategia presentada por el Gobierno Federal nos deja a las puertas de una crisis económica que podría intensificarse durante los próximos meses. Se necesita creatividad, apertura, unidad, pero, sobre todo, carácter y valor para evitar que los impactos del COVID sean mayores.

Por ello, somos fieles a nuestra visión: mediante una participación activa ante las diversas instancias gubernamentales y no gubernamentales, buscamos la resolución de los principales retos del sector comercio, servicios y turismo de Guadalajara. **Somos la Fuerza Empresarial de Jalisco.**



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 del mes de

Junio 2020

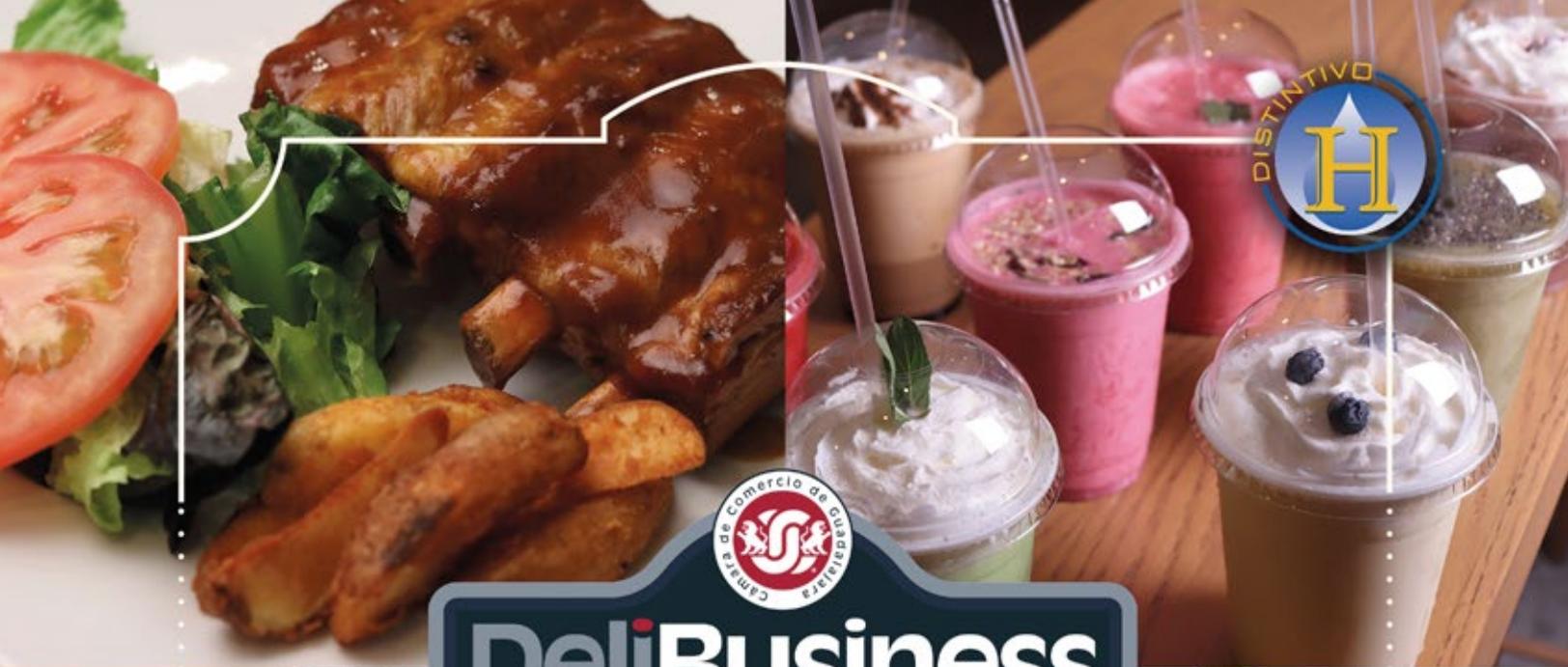
DECISION MAKER

STRATEGIC PLAN

SUEÑA • PLANEA • EMPRENDE

IMPULSO CREATIVO

#YoSoyCámara



DeliBusiness[®] *to go*



Haz tu pedido  al **33 3361 7294.**
o al tel. 33 3880 9090

Y recibe un **10%**

descuento y si eres Socio

recibe un

Ext 2442

10%
adicional



Encuétranos como:
Deli Business



bit.ly/MenuDeliBusiness
Servicio de Lunes a Domingo
De 10:00 a 16:00 hrs

CENTRO DE
NEGOCIOS 
CÁMARA DE COMERCIO DE GUADALAJARA



**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, fotelectrónica y pagar servicios o enviar dinero.

www.farmaciasguadalajara.com.mx