CONSEJO

NEGOCIOS • TECNOLOGÍA • INNOVACIÓN

ÓRGANO DIFUSOR DE CEIM

EDICIÓN
OCT 26



POR DENTRO DE UN ROBOT HUMANOIDE

AGRICULTURA VERTICAL:
EL FUTURO DE LOS ALIMENTOS

EL CEMENTO QUE SE REPARA SOLO

¿REALMENTE TU NEGOCIO GANA DINERO?

MCDONALD'S:
¿POR QUÉ GANA TANTO DINERO?

INDICADORES ECONÓMICOS QUE TODO EMPRENDEDOR DEBE REVISAR

CARTA EDITORIAL

Información que conecta. Negocios que crecen.

Vivimos en un entorno empresarial que cambia constantemente. Nuevas tecnologías, tendencias económicas y modelos de negocio están transformando la manera en que hacemos negocios.

CONSEJO quiere mantener **actualizados** a nuestros socios y lectores, compartiendo información útil que les ayude a tomar mejores decisiones, identificar **oportunidades** y adaptarse a los cambios.

Pero también queremos que esta revista sea un punto de encuentro. Un espacio para conocer empresas, compartir experiencias, generar **alianzas** y crear nuevas oportunidades de **negocio**.

Porque cuando nos conectamos,
crecemos juntos.



Juan Daniel López L.
Presidente Fundador
Asociación Patronal del Estado de México

CONTENIDO

NEGOCIOS • TECNOLOGÍA • INNOVACIÓN

CONSEJO es una publicación editada por la Asociación Patronal del Estado de México.
Parque Chapultepec 105, Col. El Parque, Naucalpan, Estado de México.
Prohibida la reproducción total o parcial del material publicado sin consentimiento por escrito de los editores.

Esta revusta es un medio informativo para uso de los socios afiliados, con fines informativos y para el intercambio de servicios y conocimientos.





ECONOMÍA

Economía en 5 minutos
¿Qué indicadores económicos debería revisar un emprendedor cada mes? 06

FINANZAS

¿Realmente ganas dinero?
Aprende a calcular la utilidad de tu negocio. 13

MARKETING

¿Por qué tus clientes dicen “Lo voy a pensar”... y nunca regresan? 21

El error número 1 de las PyMEs al fijar su presupuesto de marketing
Por Alejandra Gutiello 24

TECNOLOGÍA

Las 9 herramientas digitales que todo emprendedor debería conocer en 2026 27

Los agentes de inteligencia artificial: los nuevos empleados digitales 33



INNOVACIÓN

El cemento que se repara solo
La tecnología inspirada en la naturaleza que podría transformar la construcción.

39



ESPECIAL

Por dentro de un robot humanoide
Así funciona una de las máquinas más sorprendentes creadas por el ser humano.

46



TENDENCIAS

Agricultura vertical:
el futuro de cultivar alimentos dentro de edificios.

56



MODELOS DE NEGOCIO

¿Por qué McDonald's gana tanto dinero vendiendo hamburguesas... o no?

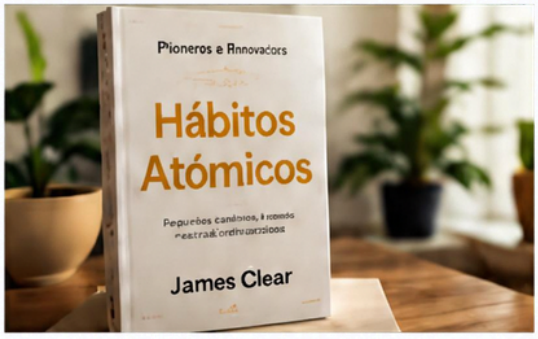
64



EMPRENDIMIENTO

Cirque Mono
Cuando la magia del circo encuentra un nuevo escenario.

70



EN EL RADAR

Libro del mes: Hábitos Atómicos
James Clear

72

Notaría 111
Estado de México

Hay decisiones que necesitan algo más que una firma.

Necesitan certeza.



Atención personalizada y profesional para brindar certeza, valor y permanencia a los actos y hechos jurídicos otorgados ante su fe.

Mtra. Rocío Peña Narváez

Notario público
Notaria 111
del Estado de México

Notario vigente para **Infonavit** y **Fovissste.**

Miembro de **Ampi México** Desde 2018

Amplio equipo de profesionales expertos en las áreas legal y administrativa.

55-5247-4795
55-5247-2389
55-8848-4982

@notaria111edomex.com
notaria111edomex.com
@notaria111edomex.com

Av. Jesús del Monte No. 41, piso 8Col. Jesús del Monte C.P. 52764, Huixquilucan, Estado de México.

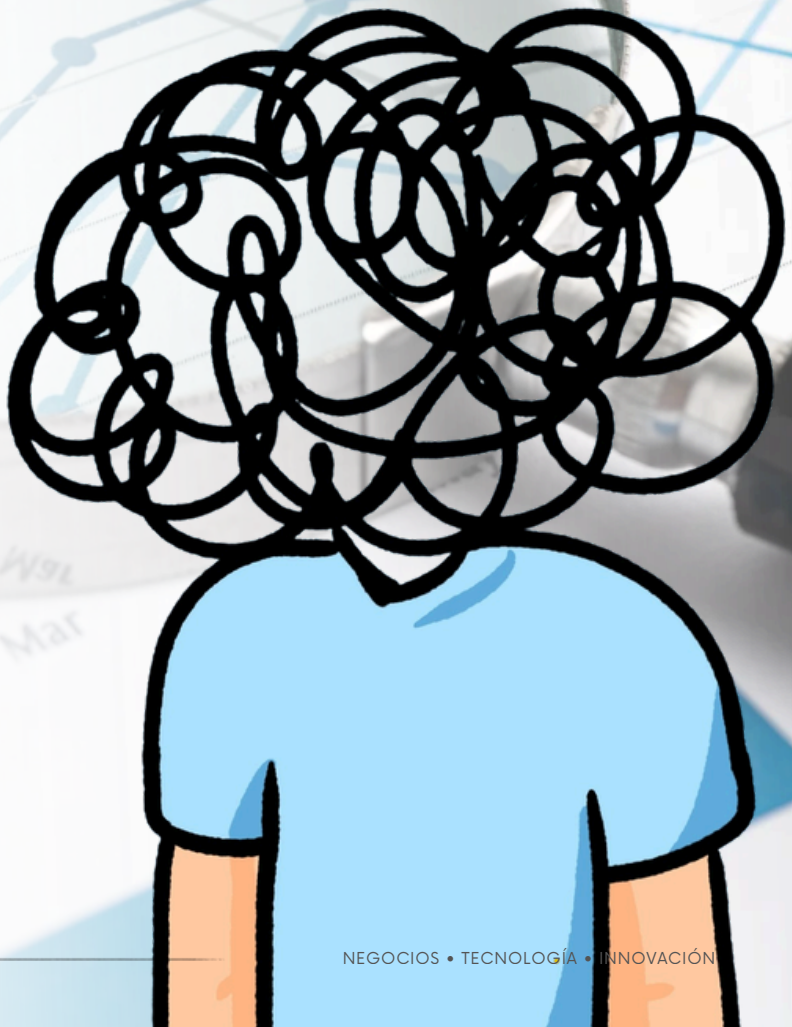
¿Qué indicadores económicos debería revisar un **emprendedor** cada mes?

No necesitas ser economista para tomar mejores decisiones

Por editorial CONSEJO



Cada día tomas decisiones que impactan las finanzas de tu negocio, pero muchas de ellas están influenciadas por factores económicos que rara vez observamos. La buena noticia es que no necesitas ser experto en economía para entenderlos. Conocer cinco indicadores clave te ayudará a anticiparte a los cambios, reducir riesgos y tomar decisiones más inteligentes para hacer crecer tu empresa.



1. INFLACIÓN

La inflación es el aumento generalizado en los precios de bienes y servicios durante un periodo determinado.

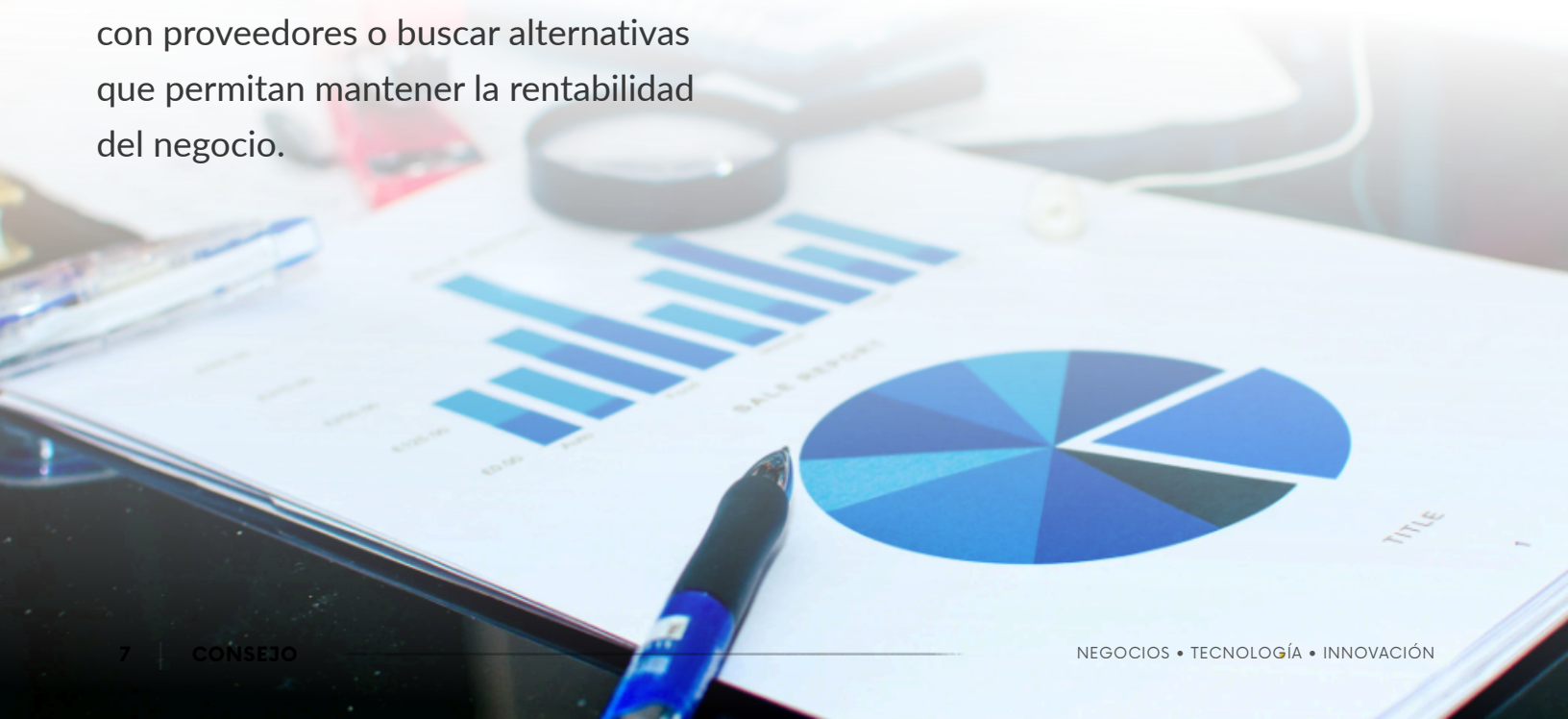
En otras palabras, significa que el dinero pierde poder adquisitivo y cada vez alcanza para comprar menos.

Para un emprendedor, la inflación puede reflejarse rápidamente en el incremento del costo de materias primas, renta, servicios, transporte, sueldos o mercancía. **Si estos aumentos no se consideran oportunamente, el margen de utilidad comienza a reducirse.**

Por eso es importante revisar periódicamente si los costos de operación han cambiado y analizar si es momento de actualizar precios, negociar con proveedores o buscar alternativas que permitan mantener la rentabilidad del negocio.

PREGÚNTATE ESTE MES:

- ☐ **¿Mis proveedores aumentaron sus precios?**
- ☐ **¿Hace cuánto tiempo no reviso mis costos?**
- ☐ **¿Mis precios siguen siendo rentables?**



2. TIPO DE CAMBIO



Muchas personas creen que el dólar solo afecta a quienes importan productos. En realidad, su impacto es mucho más amplio.

Actualmente **gran parte del software que utilizan las empresas —como plataformas de publicidad digital, servicios en la nube, herramientas de diseño, inteligencia artificial o programas administrativos— se cobra en dólares.** Incluso algunos insumos nacionales incrementan su precio cuando el tipo de cambio sube.

Si el peso pierde valor frente al dólar, es probable que algunos de tus gastos aumenten en los siguientes meses.



Aunque no puedas controlar el comportamiento del mercado cambiario, sí puedes prepararte para evitar sorpresas en tu flujo de efectivo.

PREGÚNTATE ESTE MES:

- ☐ **¿Pago algún servicio en dólares?**
- ☐ **¿Mi negocio depende de productos importados?**
- ☐ **¿Es momento de adelantar alguna compra importante?**

3- TASAS DE INTERES

Las tasas de interés representan el costo del dinero.

Cuando las tasas aumentan, los créditos para empresas y personas suelen ser más caros. En cambio, cuando disminuyen, pedir financiamiento puede resultar más accesible.

Este indicador también influye en los rendimientos de algunas inversiones y en el comportamiento del consumo.

Si tu empresa tiene créditos, utiliza tarjetas empresariales o estás considerando solicitar financiamiento para crecer, vale la pena seguir este indicador de cerca.

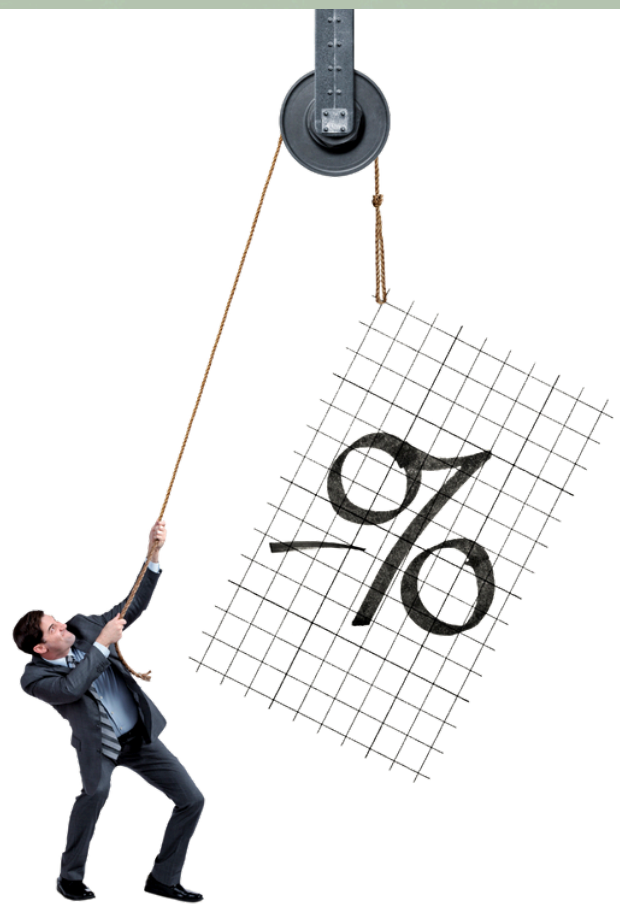
Una decisión tomada en el momento adecuado puede representar un ahorro importante durante los siguientes años.





PREGÚNTATE ESTE MES:

- ☐ **¿Tengo algún crédito con tasa variable?**
- ☐ **¿Estoy pensando solicitar financiamiento?**
- ☐ **¿Conviene invertir parte de mi liquidez?**



4. CONFIANZA DEL CONSUMIDOR



Este indicador mide qué tan optimistas se sienten las personas respecto a su situación económica y la del país.Aunque parezca un dato lejano, suele reflejarse directamente en las ventas.

Cuando las familias tienen confianza, están más dispuestas a realizar compras, invertir en mejoras para su hogar o consumir productos y servicios que no consideran indispensables.

Por el contrario, cuando existe incertidumbre económica, muchas personas retrasan decisiones de compra y priorizan únicamente los gastos esenciales.
Comprender este comportamiento puede ayudarte a anticipar temporadas difíciles y ajustar tus estrategias comerciales.

PREGÚNTATE ESTE MES:

- ☐ **¿Mis clientes están comprando con la misma frecuencia?**
- ☐ **¿Necesito ofrecer promociones o facilidades de pago?**
- ☐ **¿Es momento de fortalecer mi estrategia comercial?**



5. CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento económico muestra si la actividad económica de un país está expandiéndose, desacelerándose o enfrentando dificultades. No es necesario memorizar cifras complejas. Lo importante es identificar la tendencia.

Cuando la economía crece, normalmente existe mayor inversión, más empleo y mejores oportunidades para los negocios.

Si el crecimiento comienza a desacelerarse, conviene ser más prudente con las inversiones, cuidar el flujo de efectivo y fortalecer la relación con los clientes actuales.Este indicador ayuda a tomar decisiones con una visión de mediano plazo.

PREGÚNTATE ESTE MES:

- ☐ **¿Es un buen momento para expandirme?**
- ☐ **¿Debo ser más conservador con mis gastos?**
- ☐ **¿Cómo puedo fortalecer mi negocio ante un posible cambio económico?**

NO SE TRATA DE PREDECIR EL FUTURO

Ningún indicador económico puede decirte exactamente qué ocurrirá mañana. Sin embargo, todos ofrecen señales que permiten prepararte mejor.

Un emprendedor informado toma decisiones con mayor seguridad, reduce riesgos y aprovecha oportunidades antes que su competencia.

Dedicar unos minutos al mes a revisar estos indicadores puede marcar la diferencia. entre reaccionar cuando los problemas ya aparecieron o anticiparte a ellos.

Después de todo, dirigir un negocio no consiste únicamente en vender más; también implica comprender el entorno para tomar decisiones inteligentes.

FUENTES: INEGI · BANCO DE MÉXICO (BANXICO)

EN RESUMEN

INDICADORES ECONÓMICOS DEBERÍA REVISAR UN EMPRENDEDOR CADA MES

INDICADOR	¿QUÉ TE DICE?	¿QUÉ DEBERÍAS HACER?
INFLACIÓN	Si tus costos pueden **aumentar.**	**Revisa** precios y **negocia** con proveedores.
TIPO DE CAMBIO	Si tus compras pueden **encarecerse.**	Planea compras importantes y **monitorea** gastos en dólares.
TASAS DE INTERÉS	Si financiarte será más **caro** o más **barato.**	**Evalúa** créditos e inversiones antes de tomar una decisión.
CONFIANZA DEL CONSUMIDOR	Cómo podria comportarse la **demanda.**	**Ajusta** promociones y estrategias de venta si es necesario.
CRECIMIENTO ECONÓMICO	Hacia dónde se mueve la **economía.**	**Decide** si es momento de crecer o de ser más prudente.

> **No revises estos indicadores solo cuando escuches malas noticias. Conocer su comportamiento mes a mes te permitirá detectar tendencias y tomar decisiones con tiempo, antes de que afecten la operación de tu negocio.**

finanzas

¿Realmente ganas dinero? Aprende a calcular la utilidad de tu negocio



Por editorial CONSEJO

Vender más no siempre significa ganar más. De hecho, muchos negocios con una agenda llena o con grandes volúmenes de ventas terminan el mes con muy poco dinero en la cuenta. La razón suele ser la misma: **desconocen cuánto cuesta realmente operar.** Aprender a calcular la utilidad de tu negocio es uno de los pasos más importantes para tomar decisiones inteligentes y asegurar un crecimiento sostenible.

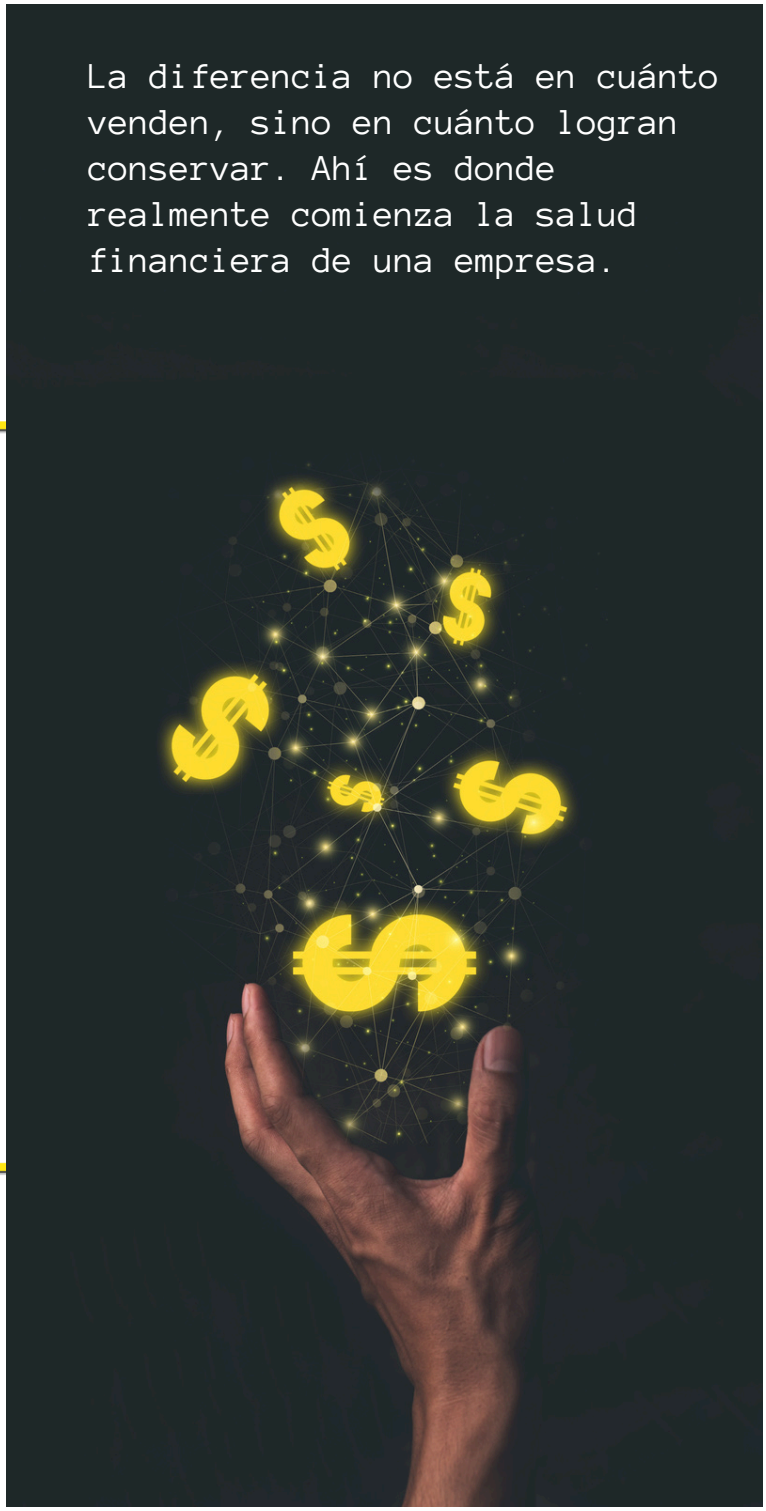
CUANDO VENDER MUCHO NO SIGNIFICA GANAR MÁS

Es fácil dejarse llevar por las cifras de ventas. Ver una agenda llena, un local con clientes o una cuenta bancaria con constantes movimientos transmite la sensación de que el negocio marcha por buen camino. Sin embargo, el dinero que entra no siempre refleja la realidad financiera de una empresa.

Imagina dos negocios. El primero factura **$500,000** pesos al mes, mientras que el segundo vende únicamente **$280,000** pesos. A simple vista parecería que el primero tiene mucho más éxito. Pero al revisar sus números aparece una historia distinta. Después de cubrir todos sus costos y gastos, el primer negocio obtiene una utilidad de apenas **$18,000** pesos, mientras que el segundo conserva **$65,000 pesos.**

La diferencia no está en cuánto venden, sino en cuánto logran conservar. Ahí es donde realmente comienza la salud financiera de una empresa.

La diferencia no está en cuánto venden, sino en cuánto logran conservar. Ahí es donde realmente comienza la salud financiera de una empresa.



LA UTILIDAD: EL NÚMERO QUE TODO EMPRENDEDOR DEBERÍA CONOCER

Hablar de utilidad es hablar del dinero que permanece en el negocio una vez que se han cubierto todos los compromisos necesarios para operar. Es el resultado de restar a las ventas tanto los costos directamente relacionados con lo que se vende como los gastos necesarios para mantener funcionando la empresa. En otras palabras, la utilidad representa la verdadera ganancia del negocio

“Permite fijar precios con mayor seguridad, evaluar inversiones, contratar personal en el momento adecuado y detectar oportunidades para mejorar la rentabilidad.”

Es el indicador que permite saber si el esfuerzo diario realmente está generando riqueza o simplemente está moviendo dinero de un lugar a otro.

Conocer este dato cambia por completo la forma de tomar decisiones. Permite fijar precios con mayor seguridad, evaluar inversiones, contratar personal en el momento adecuado y detectar oportunidades para mejorar la rentabilidad.

La utilidad representa la verdadera ganancia del negocio. Es el indicador que permite saber si el esfuerzo diario realmente está generando riqueza o simplemente está moviendo dinero de un lugar a otro.



ANTES DE CALCULAR LA UTILIDAD, ENTIENDE ESTOS TRES CONCEPTOS

Uno de los motivos por los que muchos emprendedores no conocen su utilidad es porque suelen mezclar conceptos que, aunque parecen similares, cumplen funciones muy distintas.

Las ventas representan todo el dinero que ingresa por la comercialización de productos o servicios. Es la cifra que normalmente celebramos al finalizar el día o el mes.

En un restaurante serían los alimentos e ingredientes; en una estética canina incluirían el shampoo, los productos de higiene, moños, perfumes y demás materiales utilizados durante cada servicio.

Por otro lado, **los gastos** son aquellos desembolsos necesarios para mantener funcionando el negocio, independientemente de cuántas ventas se realicen.

Aquí encontramos conceptos como: **renta, electricidad, internet, publicidad, contador, papelería, comisiones bancarias**.

Comprender esta diferencia es el primer paso para conocer la verdadera situación financiera de cualquier empresa.

VENTAS – COSTOS = GANANCIAS

Así se convierte tu esfuerzo en utilidad

VENTAS

Todo el dinero que ingresa por la venta de tus productos o servicios.



COSTOS

Todo lo que gastas para producir o entregar lo que vendes.



Materias primas | **Insumos** | **Mano de obra directa** | **Paquetes y envíos**

— GASTOS OPERATIVOS —

Todo lo necesario para que tu negocio funcione.



Renta | **Servicios (luz, agua, internet)** | **Publicidad** | **Software y herramientas** | **administracion**

GANANCIAS

El dinero que queda después de cubrir todos tus costos y gastos.

La fórmula más importante de tu negocio

Aunque existen numerosos indicadores financieros, pocos son tan útiles y sencillos como este:

VENTAS – COSTOS – GASTOS = UTILIDAD



Parece una fórmula simple, y en realidad lo es. Lo verdaderamente complejo consiste en identificar correctamente todos los costos y gastos que muchas veces pasan desapercibidos.

Pequeños pagos recurrentes, suscripciones digitales, comisiones bancarias o gastos de transporte suelen olvidarse al hacer cuentas. Sin embargo, cuando se suman, pueden representar una cantidad importante que reduce la utilidad sin que el empresario lo note.

Ejemplo práctico

Supongamos que durante un mes una empresa registra las siguientes cifras:

Ventas: $200,000
Costos: $95,000
Gastos operativos: $70,000
Después de realizar el cálculo, la utilidad es de $35,000 pesos.

Esto significa que, de cada $200,000 vendidos, únicamente $35,000 representan una ganancia real para el negocio. Ese es el dinero que podrá utilizarse para reinvertir, crear un fondo de emergencia o generar ingresos para los propietarios.





Rentabilidad antes que crecimiento

Muchos emprendedores concentran todos sus esfuerzos en vender más. Sin embargo, crecer sin controlar la rentabilidad puede convertirse en un problema.

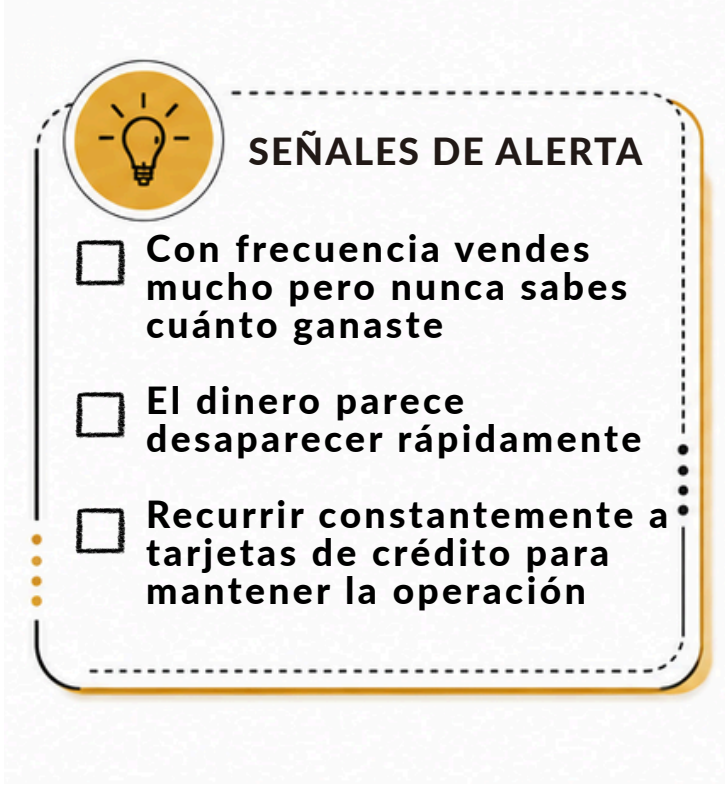
Incrementar las ventas también suele implicar contratar personal, comprar más inventario, ampliar instalaciones o aumentar la inversión en publicidad. Si ese crecimiento no está acompañado por una buena administración financiera, la utilidad puede incluso disminuir.

Por eso, antes de pensar en abrir una nueva sucursal o lanzar un nuevo producto, conviene responder una pregunta sencilla: ¿mi negocio realmente está generando utilidades?

Tres señales de que es momento de revisar tus números

Existen algunas situaciones que suelen indicar que la rentabilidad necesita atención. Si ***con frecuencia vendes mucho pero nunca sabes cuánto ganaste*** al finalizar el mes; si ***el dinero parece desaparecer rápidamente*** después de pagar proveedores y gastos; o si necesitas ***recurrir constantemente a tarjetas de crédito para mantener la operación,*** probablemente el problema no sea la falta de ventas, sino la falta de control financiero.

Detectar estas señales a tiempo permite corregir el rumbo antes de que afecten el crecimiento del negocio.



.



La utilidad también se puede mejorar

Incrementar la utilidad no siempre significa vender más. En muchas ocasiones basta con tomar mejores decisiones.

Negociar con proveedores, revisar periódicamente los precios, eliminar gastos innecesarios, automatizar procesos o concentrarse en los productos y servicios con mayor margen de ganancia son acciones que pueden generar resultados importantes sin necesidad de aumentar el volumen de ventas.

La rentabilidad suele construirse a partir de pequeños ajustes constantes, más que de grandes cambios.

El verdadero éxito de un negocio

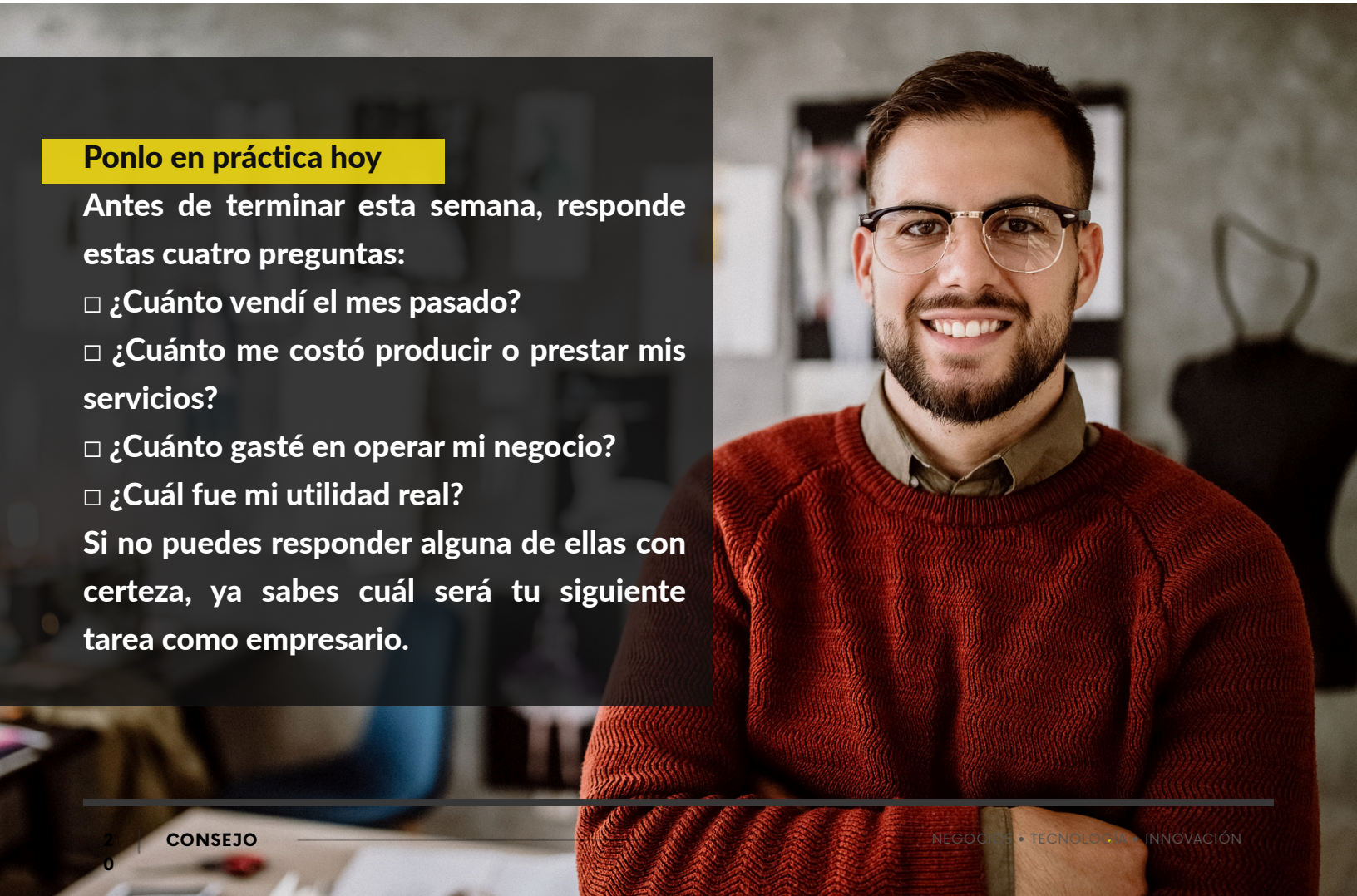
Un negocio exitoso no es el que más factura, sino el que logra convertir sus ventas en ganancias sostenibles. La utilidad es el indicador que muestra si la empresa está creando valor o simplemente moviendo dinero.

Conocer este número no solo ayuda a tomar mejores decisiones; también brinda tranquilidad. Porque cuando entiendes cómo se comportan las finanzas de tu negocio, dejas de administrar por intuición y comienzas a hacerlo con información.

EN RESUMEN

LOS CUATRO NÚMEROS QUE DEBES CONOCER CADA MES

VENTAS	Todo el dinero que ingresa por la venta de productos o servicios.
COSTOS	Lo que pagas para producir o entregar lo que vendes.
GASTOS	Lo que necesitas para mantener funcionando tu empresa.
UTILIDAD	El dinero que realmente gana tu negocio después de cubrir costos y gastos.



Ponlo en práctica hoy

Antes de terminar esta semana, responde estas cuatro preguntas:

□ ¿Cuánto vendí el mes pasado?

□ ¿Cuánto me costó producir o prestar mis servicios?

□ ¿Cuánto gasté en operar mi negocio?

□ ¿Cuál fue mi utilidad real?

Si no puedes responder alguna de ellas con certeza, ya sabes cuál será tu siguiente tarea como empresario.



¿Por qué tus clientes dicen "Lo voy a pensar"... y nunca regresan?

Por editorial CONSEJO

La mayoría de las ventas no se pierden por el precio, sino porque el cliente aún no tiene suficientes razones para confiar en su decisión.

Muchos emprendedores creen que la única forma de vender más es ofreciendo el precio más bajo. Sin embargo, competir únicamente por precio suele reducir las utilidades y convertir el negocio en una carrera difícil de sostener. Hoy los consumidores buscan algo más: confianza. Quieren comprar en negocios que les transmitan seguridad, profesionalismo y una buena experiencia. La buena noticia es que esa confianza puede construirse todos los días.

El precio dejó de ser el factor decisivo

Durante años se creyó que el consumidor elegía únicamente por el precio. Hoy la realidad es distinta. Antes de comprar, la mayoría de las personas revisa opiniones en internet, consulta redes sociales, compara fotografías, lee reseñas y analiza la experiencia de otros clientes. En cuestión de minutos, un comprador puede decidir si un negocio le inspira confianza o si prefiere seguir buscando otra opción.



Imagina que buscas una cafetería o un servicio de mantenimiento para tu hogar. ***Encuentras dos negocios con precios similares, pero uno tiene imágenes profesionales, excelentes comentarios y responde rápidamente los mensajes, mientras que el otro apenas tiene información y tarda días en contestar.*** ¿Cuál elegirías? Probablemente el primero, incluso si cuesta un poco más.



Las personas no solo compran productos o servicios; compran la tranquilidad de saber que recibirán exactamente lo que esperan.

Eso sucede todos los días. Las personas no solo compran productos o servicios; compran la tranquilidad de saber que recibirán exactamente lo que esperan.

FUENTES: HARVARD BUSINESS REVIEW · NIELSEN · JOURNAL OF RETAILING AND CONSUMER SERVICES.

GRUPO INVI

LA CASA DE TUS SUEÑOS

TU PATRIMONIO EMPIEZA CON UNA DECISIÓN.

Encuentra oportunidades de inversión inmobiliaria con **acompañamiento jurídico, asesoría personalizada y un proceso transparente.**



INVERSIÓN
OPORTUNIDADES CON ALTO POTENCIAL

SEGURIDAD
RESPALDO JURÍDICO EN TODO MOMENTO

PATRIMONIO
TU FUTURO EN MANOS EXPERTAS

REMATES HIPOTECARIOS | ASESORÍA INMOBILIARIA | ACOMPAÑAMIENTO JURÍDICO

CONOCE NUESTRAS OPORTUNIDADES

@GRUPOINVI JONATHAN@GRUPOINVI.COM 5537249234

MARKETING

EL ERROR NÚMERO 1 DE LAS PyMEs AL FIJAR SU PRESUPUESTO DE MARKETING

Por Alejandra Guitello
Directora en Black Brick Media | LinkedIn Marketing, Marketing integrado



Si hablas con diez directores de PyMEs sobre cómo calcular su presupuesto de marketing, lo más probable es que escuches alguna de estas respuestas.
El problema de estos enfoques es que tratan al marketing como un costo operativo (como la renta de la oficina o la luz) y no como un motor de adquisición de ingresos. Cuando la situación económica se ajusta, el marketing es lo primero que se recorta... y el crecimiento de la empresa se frena en seco.

Para dejar de adivinar y saber exactamente cuánto y cómo invertir, existe un marco claro y estratégico que toda empresa debería aplicar.

1. EL ESTÁNDAR DE LA INDUSTRIA: % SOBRE INGRESOS BRUTOS

No existe un número único universal, pero la salud financiera de tu negocio determina el rango en el que deberías moverte:

5% - 10%

Para mantener tu posición

Conservar clientes actuales, mantener el reconocimiento de marca y crecer a un ritmo moderado.

12% - 20%

Para escalar o lanzar nuevos productos

Si estás en un mercado competitivo, quieres captar cuota a la competencia o lanzas una nueva línea de negocio.

2. LAS DOS MÉTRICASQUE LO CAMBIAN TODO

Fijar un porcentaje es solo el paso inicial. Para saber si tu inversión es sostenible, debes cruzarla con la matemática básica del marketing estratégico:

CAC

Costo de Adquisición de Cliente

Cuánto te cuesta realmente conseguir un cliente nuevo (sumando pauta, herramientas, equipo y agencia).

LTV

Valor del Tiempo de Vida

Cuánto dinero neto genera ese cliente a lo largo de toda su relación con tu empresa.

LA REGLA DE ORO:

LTV : CAC

3 : 1

Por cada peso que inviertes en captar un cliente, este debería devolverte al menos tres a lo largo de su vida útil. Si tu ratio es 1:1, estás perdiendo dinero; si es 5:1, estás invirtiendo demasiado poco.

3. DEL "PRESUPUESTO ESTÁTICO" AL "PRESUPUESTO POR OBJETIVOS"

El mayor error de una PyME no es invertir poco, sino **invertir sin trazabilidad.**
Antes de asignar tu presupuesto, responde a esto:

01 ¿Cuántos clientes nuevos necesitas este trimestre para llegar a tu meta de facturación?

→

02 ¿Cuál es la tasa de conversión media de tu proceso de ventas?

→

03 ¿Cuántos leads cualificados necesitaras generar para cerrar ese número de clientes?

Cuando inviertes con base en esta matemática inversa, el presupuesto deja de ser una corazonada y se convierte en un sistema predecible de retorno.La próxima vez que revises la hoja de cálculo de tu presupuesto, hazte una pregunta incómoda:



"¿Tu presupuesto de marketing refleja el tamaño de tus ambiciones o solo el tamaño de tus miedos?"

Seguir tratando la captación de clientes como un gasto opcional es la forma más rápida de regalarle tu mercado a un competidor que sí entendió la matemática. La decisión no es si vas a invertir o no; la decisión es si vas a tomar el control de tus números antes de que los números tomen el control de tu empresa.

SOBRE LA AUTORA

Aleandra Gutiérrez Castillo (Aleandra Gutiello) es Directora en Black Brick Media, agencia especializada en estrategias integradas de marketing y posicionamiento B2B.

bbrickm.com.mx linkedin.com/in/alejandrogutiello

Las 9 **herramientas digitales** que todo emprendedor debería conocer en 2026

Por editorial CONSEJO

La tecnología ya no es exclusiva de las grandes empresas. Hoy existen herramientas accesibles —e incluso gratuitas— que pueden ayudarte a ahorrar tiempo, organizar mejor tu negocio y aumentar tu productividad desde el primer día.



Administrar un negocio implica mucho más que vender. Hay que responder clientes, organizar documentos, controlar proyectos, crear contenido para redes sociales, programar reuniones y mantener la información siempre disponible. La buena noticia es que hoy existen herramientas digitales capaces de simplificar muchas de estas tareas. Lo mejor es que la mayoría ofrece versiones gratuitas con funciones más que suficientes para una PyME. Conocerlas no solo te ayudará a trabajar mejor, sino también a liberar tiempo para enfocarte en lo más importante: hacer crecer tu empresa.



La tecnología debe ahorrarte tiempo, no complicarte la vida

Uno de los errores más comunes entre los emprendedores es pensar que digitalizar un negocio significa utilizar decenas de aplicaciones diferentes. En realidad, sucede todo lo contrario. Las mejores herramientas son aquellas que simplifican procesos, reducen tareas repetitivas y permiten trabajar de forma más organizada.

Antes de descargar una nueva aplicación, pregúntate si realmente resolverá un problema de tu negocio. La tecnología debe ayudarte a ser más eficiente, no convertirse en otra tarea que administrar.

Estas son diez herramientas que vale la pena conocer.

ANTES DE DESCARGAR UNA NUEVA APLICACIÓN, PREGÚNTATE SI REALMENTE RESOLVERÁ UN PROBLEMA DE TU NEGOCIO.



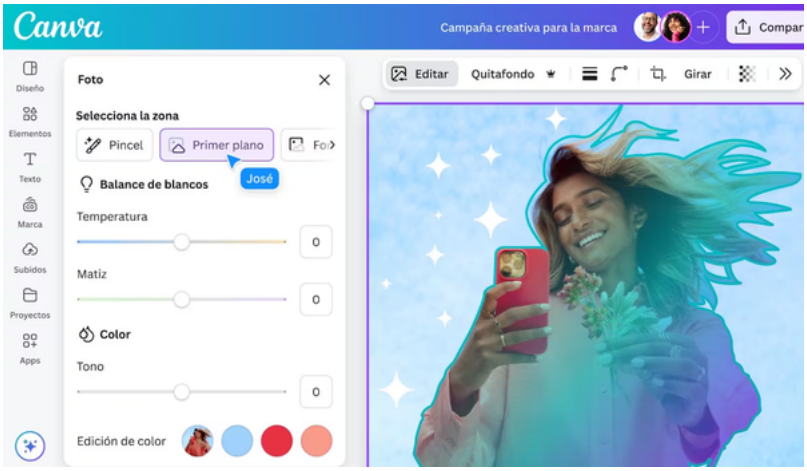


1. ChatGPT

Tu asistente para escribir, planear e investigar

Puede ayudarte a redactar correos electrónicos, crear publicaciones para redes sociales, generar ideas de contenido, elaborar cotizaciones, resumir documentos, diseñar estrategias de marketing e incluso explicar conceptos financieros de forma sencilla.

Más que una herramienta para escribir textos, puede convertirse en un asistente disponible las 24 horas.



2. Canva

Diseño profesional sin ser diseñador

Crear publicaciones para redes sociales, presentaciones, catálogos, tarjetas de presentación o anuncios nunca había sido tan sencillo.

Canva ofrece miles de plantillas editables que permiten mantener una imagen profesional sin necesidad de conocimientos avanzados de diseño.

3. Google Drive

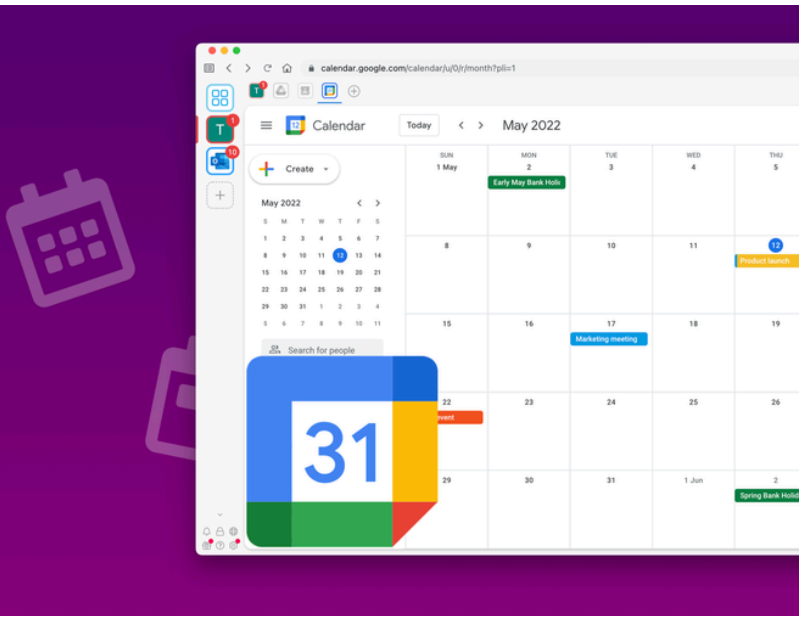
Tu oficina en la nube

Guardar documentos únicamente en la computadora ya no es suficiente.

Google Drive permite almacenar archivos de forma segura, compartirlos con colaboradores y acceder a ellos desde cualquier dispositivo.

Además, facilita el trabajo en equipo al permitir que varias personas editen un mismo documento en tiempo real.





5. Google Calendar

Agenda inteligente para emprendedores

Las reuniones, pagos, citas con clientes y fechas importantes pueden concentrarse en un solo lugar.

Programar recordatorios automáticos evita olvidos y mejora la organización del día.

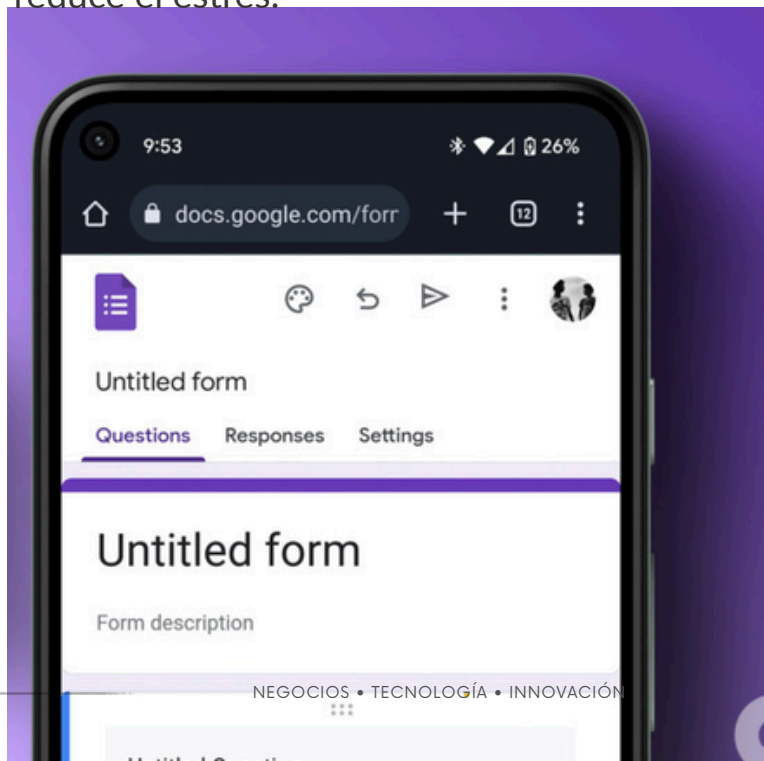
Una agenda bien administrada también reduce el estrés.

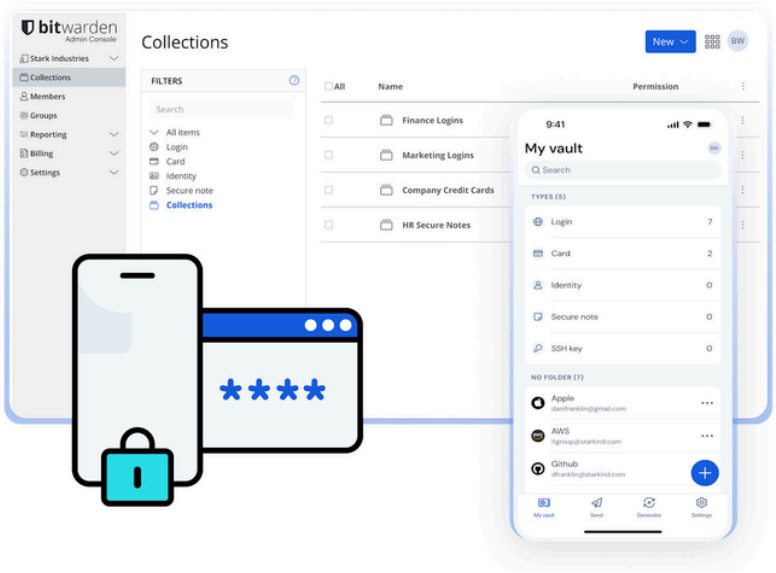
6. Google Forms

Recopila información en minutos

Ideal para crear encuestas de satisfacción, formularios de contacto, registros de eventos, solicitudes de empleo o pedidos personalizados.

Toda la información se almacena automáticamente en una hoja de cálculo, facilitando su análisis.





7. Bitwarden

Protege las contraseñas de tu negocio

Utilizar la misma contraseña para todas las plataformas representa un riesgo importante.

Los gestores de contraseñas almacenan la información de forma segura y generan claves mucho más difíciles de vulnerar.

Es una inversión en seguridad digital.

8. CapCut

Edición de video para redes sociales

El video continúa siendo uno de los formatos con mayor alcance.

CapCut permite editar contenido para TikTok, Instagram, Facebook o YouTube de forma sencilla, incluso desde el teléfono celular.

No necesitas conocimientos profesionales para obtener resultados de buena calidad.





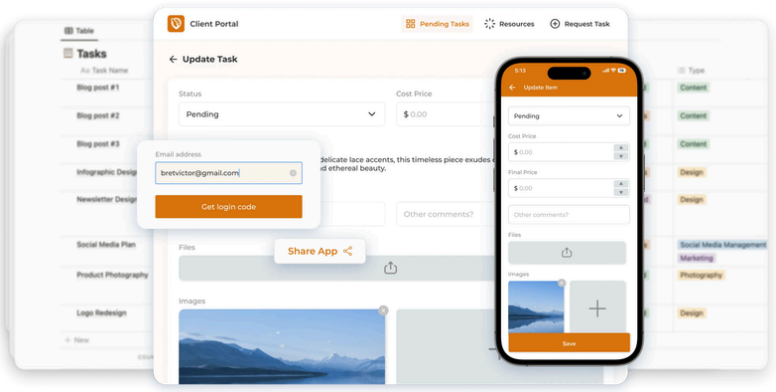
9. Google Meet

Reuniones sencillas desde cualquier lugar

Las videollamadas ya forman parte del día a día de muchas empresas.

Google Meet ofrece reuniones estables, fáciles de programar y sin instalaciones complicadas.

Una solución práctica para atender clientes o coordinar equipos.



10. Notion

Toda la información de tu empresa en un solo lugar

Manual de procesos, listas de proveedores, políticas internas, proyectos, ideas y documentos pueden organizarse dentro de una misma plataforma.

Con el tiempo, Notion puede convertirse en el centro de operaciones digitales de una PyME.

EN RESUMEN

TOP HERRAMIENTAS DIGITALES PARA TU NEGOCIO

FUENTES CONSULTADAS: GOOGLE WORKSPACE · CANVA · OPENAI · BITWARDEN · CAPCUT · NOTION · SHOPIFY.

HERRAMIENTA	¿PARA QUÉ SIRVE?
ChatGPT	Redacción, ideas, investigación y productividad.
Canva	Diseño gráfico y contenido para redes sociales.
Google Drive	Almacenamiento y colaboración en la nube.
Trello	Organización de tareas y proyectos.
Google Calendar	Agenda y recordatorios.
Google Forms	Encuestas y recopilación de información.
Bitwarden	Gestión segura de contraseñas.
CapCut	Edición de videos para redes sociales.
Google Meet	Videollamadas y reuniones en línea.
Notion	Organización del conocimiento y documentación del negocio.

Los agentes de inteligencia artificial:

Ya no se trata solo de hacer preguntas a una inteligencia artificial. La siguiente generación será capaz de trabajar por nosotros.

Por editorial CONSEJO





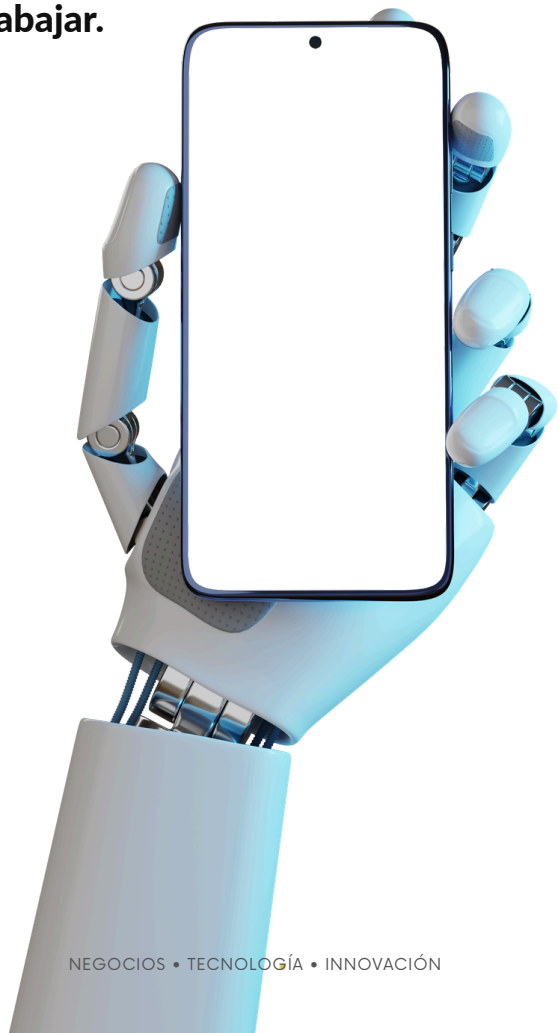
Durante los últimos años, la inteligencia artificial ha demostrado que puede responder preguntas, redactar documentos, traducir idiomas e incluso generar imágenes. Sin embargo, una nueva generación de herramientas está comenzando a transformar el panorama empresarial. Se trata de los agentes de inteligencia artificial, sistemas capaces de realizar tareas completas de manera autónoma, tomar decisiones dentro de ciertos límites y colaborar con las personas como si fueran un integrante más del equipo. Más que una herramienta, representan el inicio de una nueva forma de trabajar.

De asistentes a colaboradores

Cuando utilizamos un chatbot tradicional, normalmente debemos indicarle cada paso que queremos realizar. Si necesitamos redactar un correo, analizar un documento y posteriormente elaborar un reporte, debemos solicitar cada tarea por separado.

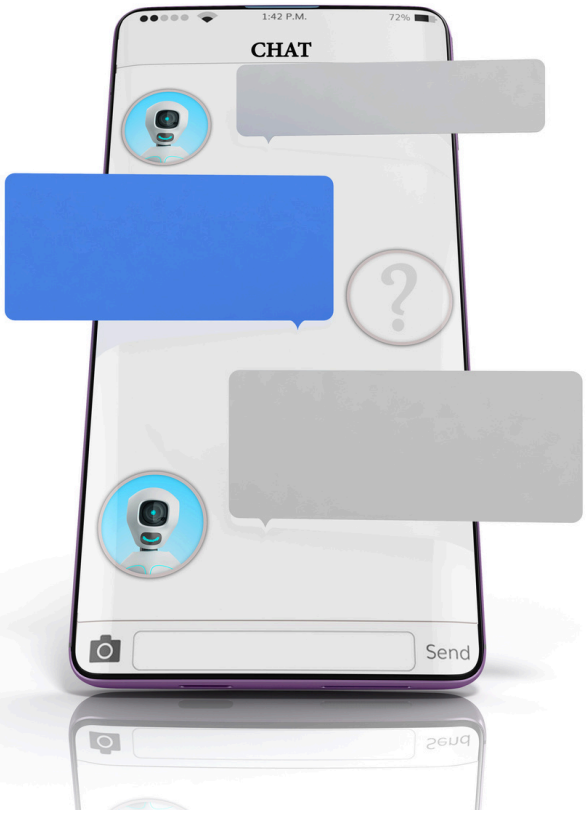
Los agentes de inteligencia artificial funcionan de manera diferente. Una vez que reciben un objetivo, son capaces de dividir el trabajo en pequeñas tareas, consultar información, utilizar diferentes aplicaciones y entregar un resultado mucho más completo con poca intervención humana.

En otras palabras, dejan de responder instrucciones para comenzar a ejecutar procesos.

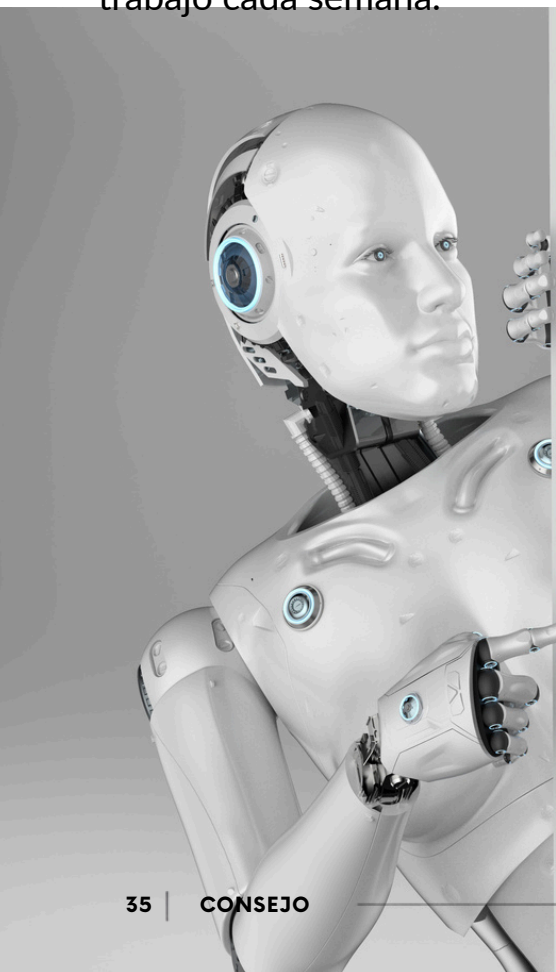


Una herramienta que puede trabajar de forma continua

Una de las mayores ventajas de estos sistemas es su capacidad para trabajar de forma continua. Mientras una persona necesita horarios, descansos y cambios de turno, un agente de inteligencia artificial puede operar las veinticuatro horas del día supervisando procesos, analizando información o respondiendo solicitudes.



Esto no significa que sustituya completamente a los trabajadores, sino que libera tiempo para que las personas puedan concentrarse en actividades que requieren creatividad, estrategia, negociación o toma de decisiones.
En muchas empresas, los agentes digitales ya realizan tareas repetitivas que antes consumían varias horas de trabajo cada semana.



¿Qué tareas puede realizar?

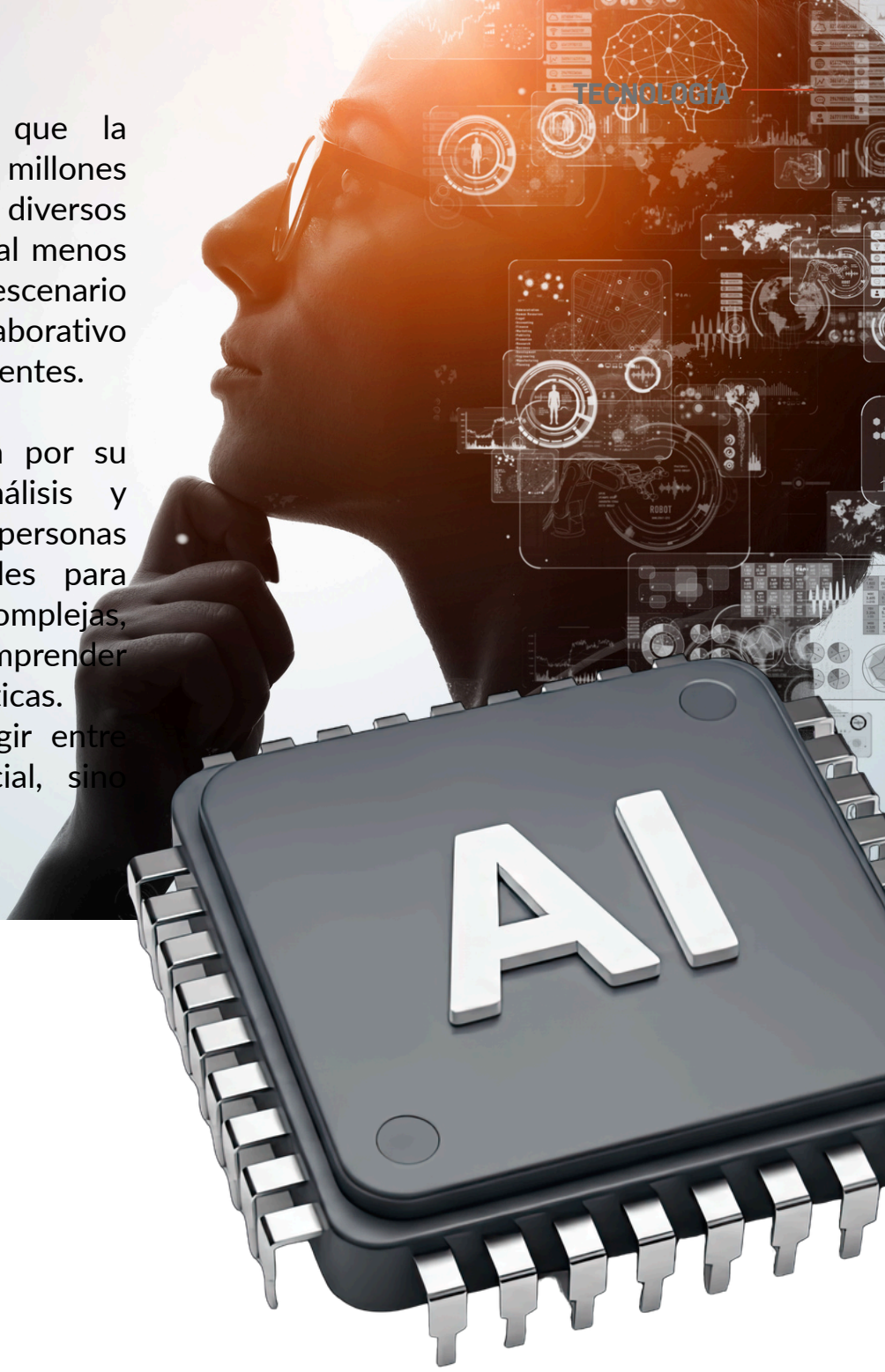
Aunque esta tecnología todavía está evolucionando, los agentes de inteligencia artificial ya pueden colaborar en numerosas actividades empresariales.

Algunos ejemplos son ***responder correos electrónicos, organizar agendas, generar reportes financieros, analizar grandes cantidades de información, atender clientes mediante chat, monitorear inventarios, investigar proveedores, redactar propuestas comerciales o elaborar presentaciones.***
La diferencia es que no ejecutan una sola acción, sino una cadena completa de procesos orientados a cumplir un objetivo específico.

Trabajando junto a las personas

Existe la preocupación de que la inteligencia artificial reemplace millones de empleos. Sin embargo, diversos especialistas coinciden en que, al menos en el corto y mediano plazo, el escenario más probable será el trabajo colaborativo entre personas y sistemas inteligentes.

Los agentes digitales destacan por su velocidad, capacidad de análisis y disponibilidad permanente. Las personas continúan siendo indispensables para interpretar situaciones complejas, generar nuevas ideas, comprender emociones y tomar decisiones éticas.
La mayor ventaja no será elegir entre humanos o inteligencia artificial, sino combinar lo mejor de amb**os.**



Una oportunidad para las PyMES

Hace algunos años, únicamente las grandes corporaciones podían invertir en sistemas avanzados de automatización. Hoy la situación ha cambiado.
Cada vez existen más plataformas accesibles que permiten a pequeñas y medianas empresas incorporar agentes inteligentes para automatizar procesos sin realizar inversiones millonarias.

Un despacho contable puede utilizar un agente para clasificar documentos y preparar información antes de una revisión.

Una clínica puede automatizar la programación de citas. Una tienda en línea puede responder preguntas frecuentes, actualizar inventarios y dar seguimiento a pedidos.

Lo que antes requería un departamento completo, hoy puede comenzar con una sola herramienta.



El futuro ya comenzó

Empresas como OpenAI, Google, Microsoft, Anthropic y Amazon están invirtiendo miles de millones de dólares en el desarrollo de agentes de inteligencia artificial capaces de colaborar con personas y utilizar múltiples aplicaciones de forma autónoma.

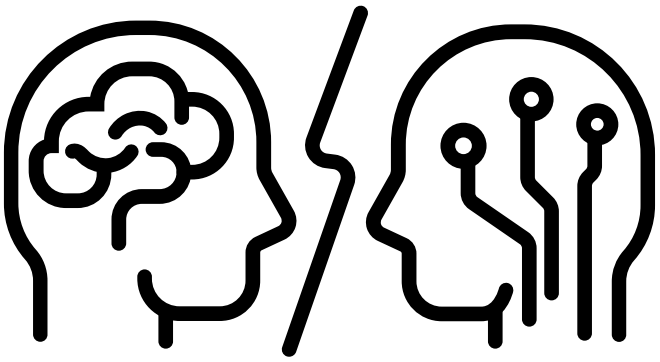
Aunque todavía se encuentran en una etapa de evolución, muchos expertos consideran que durante los próximos años estos sistemas formarán parte del trabajo cotidiano de millones de empresas alrededor del mundo.
La pregunta ya no es si llegarán, sino qué organizaciones aprenderán a utilizarlos primero.

"LA PRÓXIMA CONTRATACIÓN DE TU EMPRESA QUIZÁ NO SEA UNA PERSONA... SINO UN AGENTE DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL."

Una nueva forma de trabajar

Cada revolución tecnológica ha cambiado la manera en que las personas realizan su trabajo. La máquina de vapor transformó la industria. Internet revolucionó la comunicación. Los teléfonos inteligentes modificaron la forma en que vivimos.
Los agentes de inteligencia artificial podrían convertirse en el siguiente gran cambio.

No sustituirán el talento humano, pero sí redefinirán las tareas que realizamos todos los días. Las empresas que aprendan a integrar estas herramientas tendrán más tiempo para innovar, atender mejor a sus clientes y concentrarse en aquello que realmente genera valor.



Fuentes consultadas: OpenAI · Anthropic · Microsoft AI · Google DeepMind.

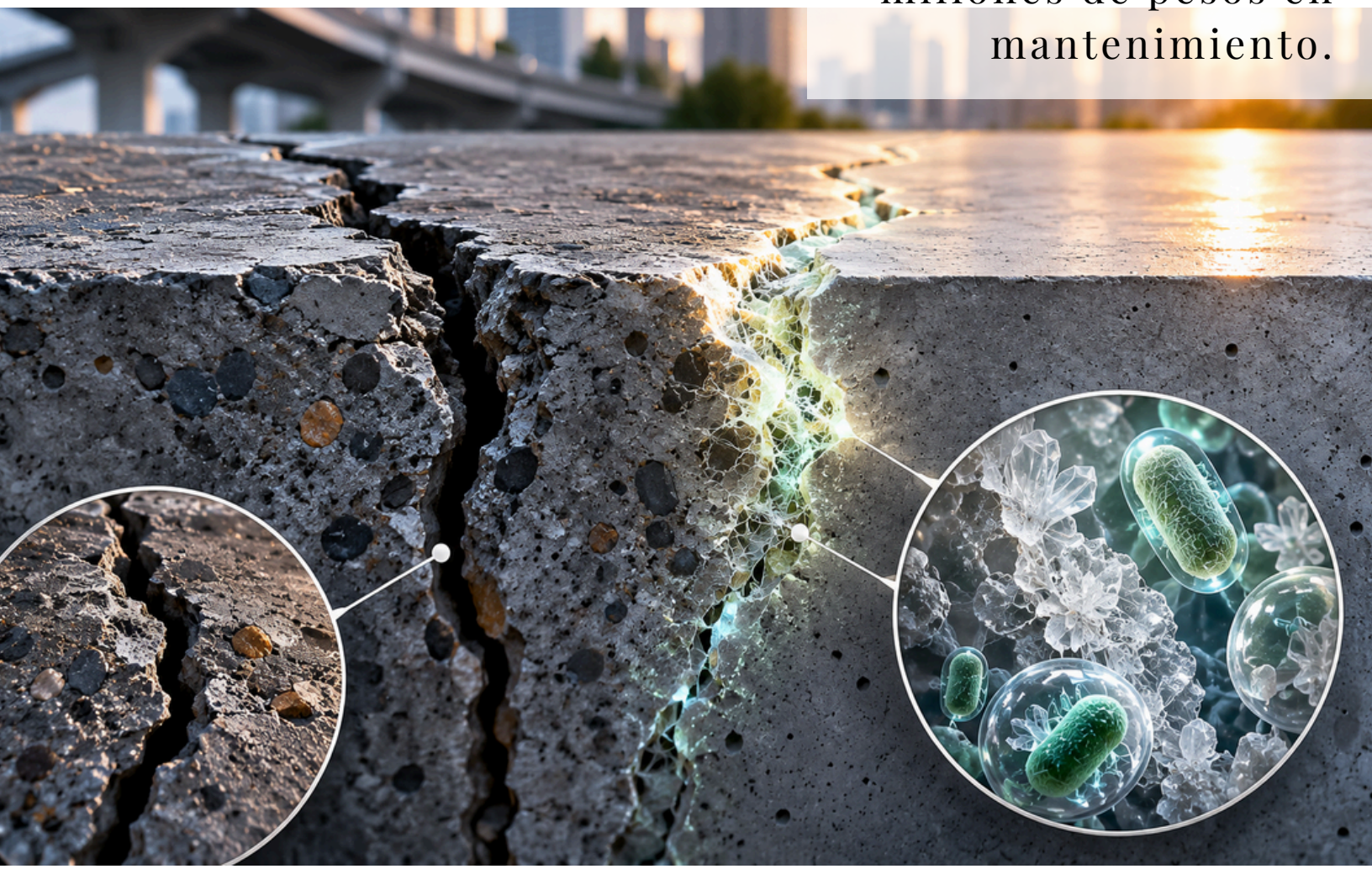


INNOVACIÓN

El cemento que se **repara** solo

Por editorial CONSEJO

La tecnología inspirada en la naturaleza que podría transformar la construcción y reducir millones de pesos en mantenimiento.



Las grietas son uno de los problemas más comunes en carreteras, puentes, edificios y otras estructuras de concreto. Aunque muchas parecen pequeñas e inofensivas, con el paso del tiempo permiten el paso de agua, humedad y otros agentes que aceleran el deterioro y elevan los costos de mantenimiento. Pero ¿qué pasaría si el propio concreto pudiera repararse sin intervención humana? Esa idea, que hace algunos años parecía sacada de una película de ciencia ficción, hoy es una realidad en desarrollo gracias a una tecnología inspirada en uno de los mecanismos más sorprendentes de la naturaleza.



Cuando la naturaleza inspira a la ingeniería

Durante millones de años los seres vivos han desarrollado mecanismos para reparar sus propios tejidos. La piel cicatriza después de una herida, los huesos pueden regenerarse tras una fractura y muchas plantas sellan naturalmente los daños que sufren en su estructura .Inspirados en estos procesos biológicos, diversos investigadores comenzaron a preguntarse si sería posible desarrollar materiales capaces de hacer algo parecido.

una nueva generación de concretos inteligentes que pueden reparar pequeñas grietas de manera autónoma, prolongando considerablemente su vida útil.

El resultado fue una nueva generación de concretos inteligentes que pueden reparar pequeñas grietas de manera autónoma, prolongando considerablemente su vida útil.

Aunque todavía se trata de una tecnología en evolución, varios proyectos alrededor del mundo ya han demostrado que el concepto funciona.

¿Cómo puede repararse el concreto por sí solo?

El secreto está en incorporar al concreto pequeñas cápsulas o bacterias especiales durante su fabricación. Mientras el material permanece intacto, estos microorganismos permanecen inactivos, protegidos dentro de la mezcla.

Cuando aparece una grieta y comienza a filtrarse agua, las bacterias se activan y producen carbonato de calcio, un mineral muy similar a la piedra caliza. Este compuesto va rellenando poco a poco la fisura hasta sellarla, evitando que el daño continúe propagándose.



En otros desarrollos, el proceso ocurre mediante microcápsulas que contienen agentes reparadores. Al romperse por efecto de la grieta, liberan un material que endurece nuevamente el concreto.

En ambos casos, el objetivo es el mismo: evitar que un pequeño daño termine convirtiéndose en una reparación costosa.

Una inversión que podría ahorrar millones

El mantenimiento de infraestructura representa uno de los gastos más elevados para gobiernos y empresas constructoras. Reparar puentes, carreteras, túneles o edificios requiere maquinaria, personal especializado y, en muchos casos, la suspensión temporal de operaciones.

El concreto autorreparable busca reducir esos costos al intervenir el problema desde sus primeras etapas. Si una pequeña fisura puede sellarse automáticamente, es menos probable que evolucione hacia un daño estructural de mayor magnitud.

Diversos estudios estiman que esta tecnología podría prolongar significativamente la vida útil de las construcciones y disminuir la frecuencia de las reparaciones, generando importantes ahorros económicos y ambientales.



Diversos estudios estiman que esta tecnología podría prolongar significativamente la vida útil de las construcciones y disminuir la frecuencia de las reparaciones, generando importantes ahorros económicos y ambientales.



¿Cuándo veremos esta tecnología en todas partes?

Aunque algunos proyectos piloto ya utilizan concreto autorreparable, su adopción masiva todavía enfrenta desafíos. Su costo inicial continúa siendo superior al del concreto convencional y aún se realizan investigaciones para mejorar su desempeño en diferentes condiciones climáticas y estructurales.

Sin embargo, como ocurre con la mayoría de las innovaciones, es probable que los costos disminuyan conforme aumente su producción y la tecnología madure.

Hace apenas unas décadas los paneles solares eran considerados una solución costosa reservada para unos cuantos proyectos. Hoy forman parte del paisaje de millones de hogares alrededor del mundo.

El concreto autorreparable podría seguir un camino similar.



Fuentes: TU Delft Research Portal · Springer Nature · ScienceDirect.

ANSPI

ASOCIACIÓN NACIONAL DE SEGURIDAD PRIVADA INTEGRAL

No contrates solo **un guardia.**

contrata una estructura de seguridad.



ANSPI es la **Asociación Nacional de Seguridad Privada Integral,** una organización profesional que ofrece seguridad con supervisión, control operativo, información y capacidad de respuesta para proteger instalaciones, bienes y operaciones.



Supervisión permanente

Control operativo

Capacidad de respuesta

Seguridad privada para empresas

Más que personal en sitio, ANSPi ofrece una estructura profesional detrás de cada servicio: diagnóstico, selección de personal, capacitación, seguimiento y mejora continua.

ANSPI ofrece una solución de seguridad privada con planeación, supervisión y capacidad de respuesta para proteger instalaciones, personal, bienes y operaciones.

¿CÓMO TRABAJA ANSPI?

Diagnóstico y levantamiento

Evaluamos riesgos, operación y necesidades del cliente.

Selección y capacitación

Asignamos personal alineado al perfil del servicio.

Supervisión y control

Damos seguimiento, registramos incidencias y verificamos cumplimiento.

Mejora continua

Revisamos resultados y ajustamos la operación.

¿POR QUÉ ELEGIR ANSPI?

Estructura operativa

No solo presencia, sino control del servicio.

Mandos y supervisión

Seguimiento profesional y atención directa.

Reportes e incidencias

Información útil para la toma de decisiones.

Imagen y disciplina

Profesionalismo en cada cuenta.

SECTORES QUE ATENDEMOS

Corporativos · Industria · Bodegas y logística · Comercios y plazas · Residenciales y condominios · Hospitales, hoteles e instituciones

ANSPI es más que personal en sitio:
es una estructura profesional de seguridad privada.

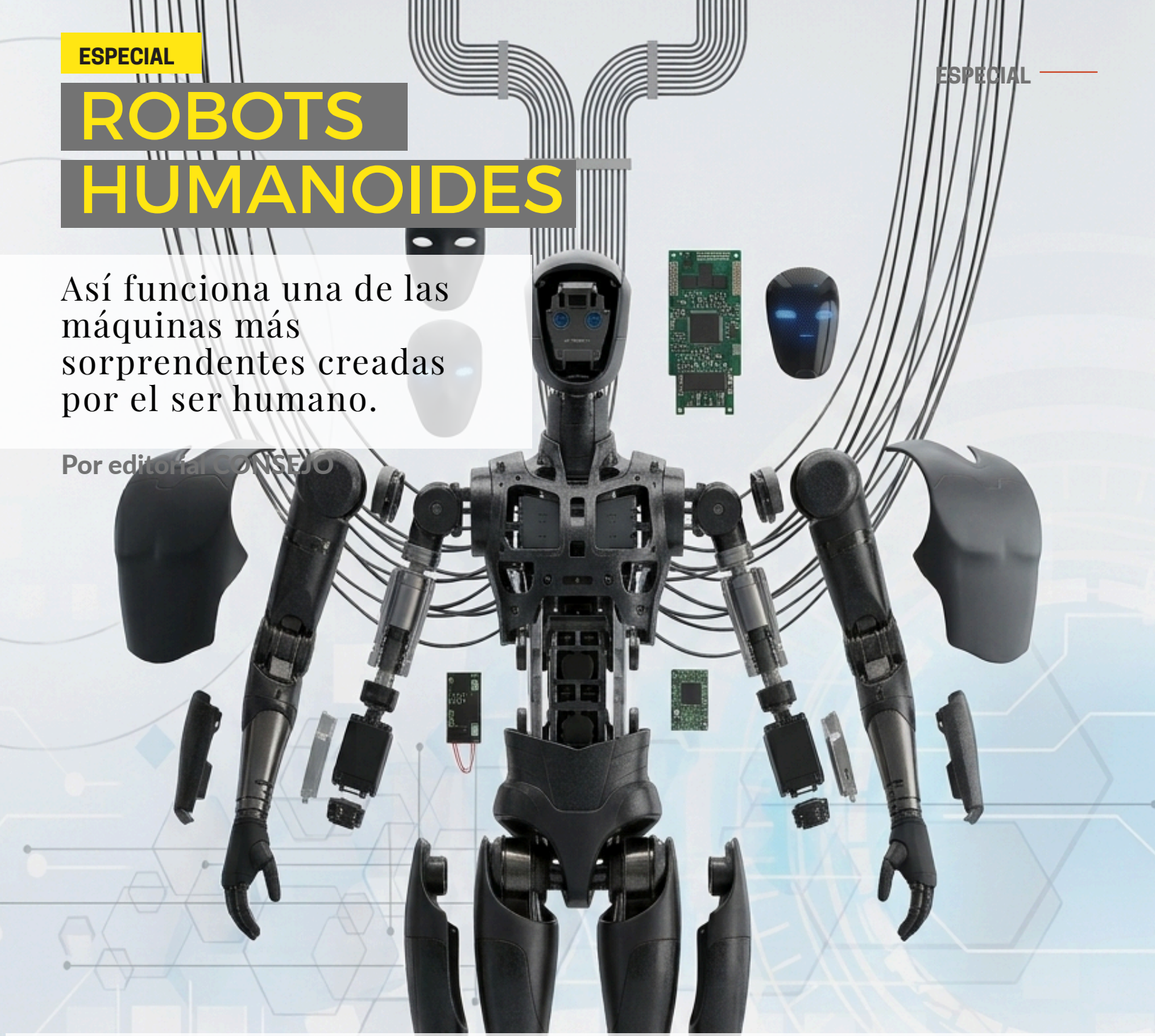
Solicita una propuesta de seguridad para tu empresa.

anspi_seguridad
anspi.com.mx
55 4502 9897
contacto@anspi.com.mx

ROBOTS HUMANOIDES

Así funciona una de las máquinas más sorprendentes creadas por el ser humano.

Por editorial CONSEJO



Hace apenas unos años, los robots humanoides pertenecían al mundo de la ciencia ficción. Hoy ya caminan por fábricas, clasifican objetos, transportan materiales e incluso aprenden nuevas tareas observando a las personas. Empresas como Tesla, Figure AI, Boston Dynamics y Unitree están desarrollando una nueva generación de robots capaces de trabajar junto a los seres humanos. Pero ¿qué ocurre dentro de estas máquinas? ¿Cómo logran mantener el equilibrio, reconocer un objeto o mover cada uno de sus dedos con precisión? La respuesta está en una combinación de sensores, inteligencia artificial, motores eléctricos y millones de líneas de código que trabajan al mismo tiempo.

1. Los ojos

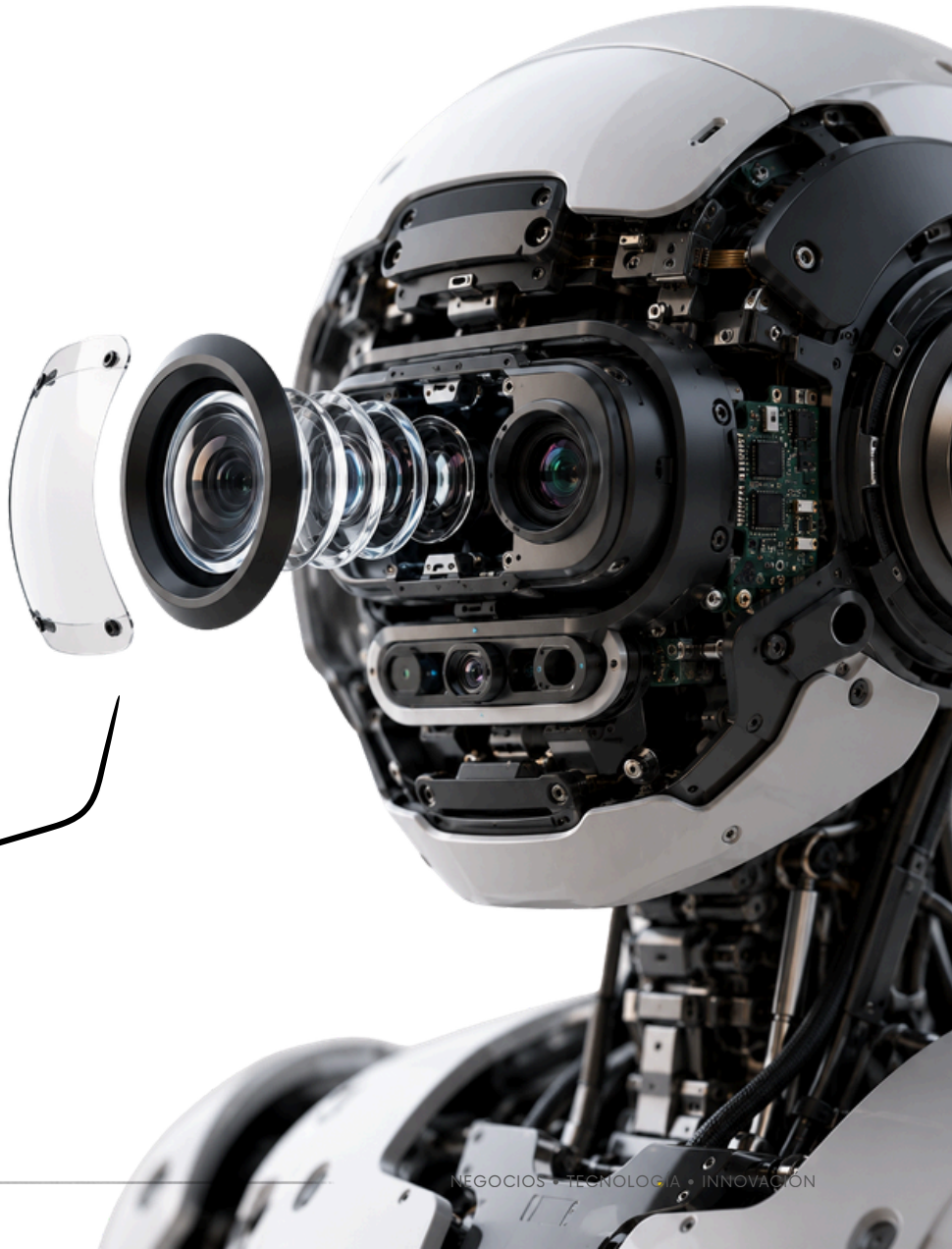
Cámaras que permiten interpretar el mundo

A diferencia de las personas, los robots no "ven". Lo que hacen es ***capturar miles de imágenes por segundo mediante cámaras de alta resolución.*** Esas imágenes son enviadas a un sistema de inteligencia artificial que identifica personas, objetos, obstáculos y movimientos en tiempo real.

Gracias a esta visión artificial, un robot puede reconocer una caja, distinguir una herramienta o calcular la distancia hasta un objeto antes de intentar sujetarlo. Cuanta más información recibe, mejores decisiones puede tomar sobre el siguiente movimiento que debe realizar.

Lo que hacen es capturar miles de imágenes por segundo mediante cámaras de alta resolución.

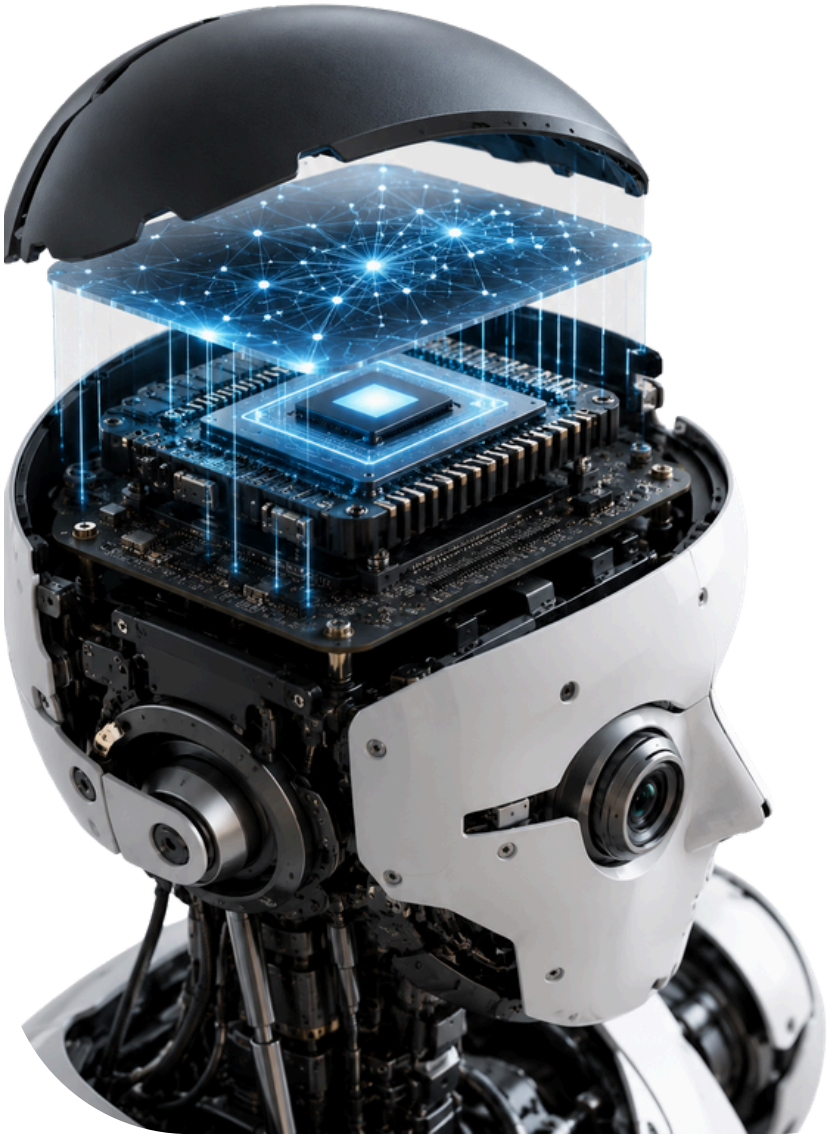
Dato curioso: Algunos robots procesan decenas de imágenes cada segundo para reaccionar casi instantáneamente a lo que sucede a su alrededor.



2. El cerebro

Inteligencia artificial que toma decisiones

los robots modernos aprenden a adaptarse a escenarios nuevos gracias a modelos avanzados de inteligencia artificial.



Si las cámaras representan los ojos, la inteligencia artificial funciona como el cerebro. Es el sistema encargado de interpretar toda la información que llega desde los sensores y decidir cuál debe ser la siguiente acción.

Cuando un robot recibe la orden de mover una caja, no ejecuta un único movimiento programado. Primero identifica la caja, calcula su posición, determina la mejor trayectoria para tomarla y corrige cualquier cambio si alguien la mueve durante el proceso.

Todo esto ocurre en apenas unos segundos.

En lugar de memorizar cada situación posible, los robots modernos aprenden a adaptarse a escenarios nuevos gracias a modelos avanzados de inteligencia artificial.

Dato curioso: Algunos robots cuentan con más de 40 grados de libertad, es decir, más de 40 movimientos independientes distribuidos en todo su cuerpo.

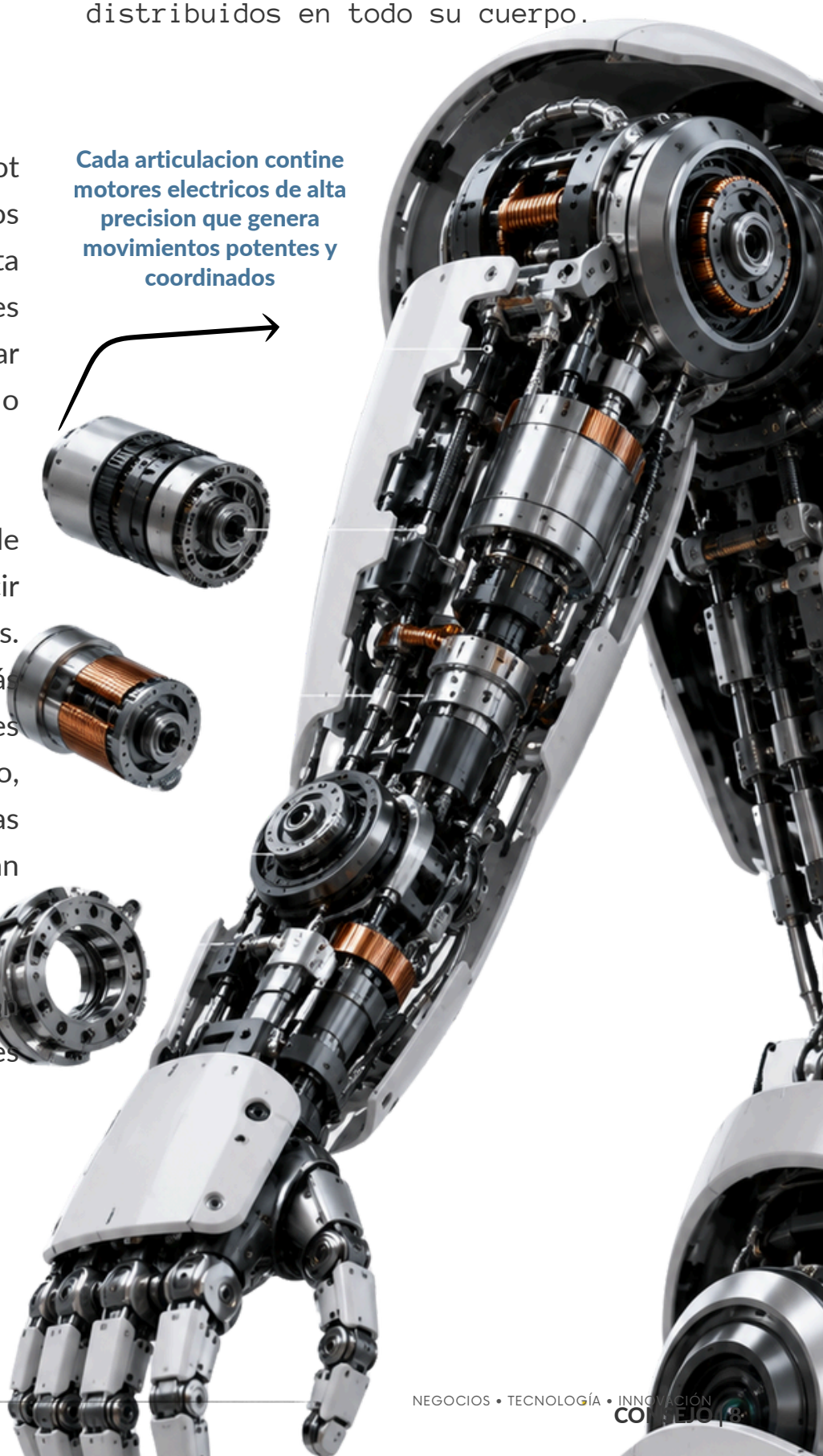
3. Los músculos

Motores eléctricos que sustituyen la fuerza humana

Cada articulación de un robot humanoide contiene pequeños motores eléctricos de alta precisión. Son ellos quienes permiten levantar un brazo, girar la cabeza, doblar una rodilla o sujetar un objeto con la mano.

Estos motores funcionan de forma coordinada para producir movimientos suaves y precisos. Algunos robots incorporan más de cuarenta motores distribuidos por todo el cuerpo, permitiéndoles realizar tareas que requieren gran coordinación.

Mientras más avanzados son estos actuadores, más naturales parecen sus movimientos.





4. El equilibrio

Sensores que evitan las caídas

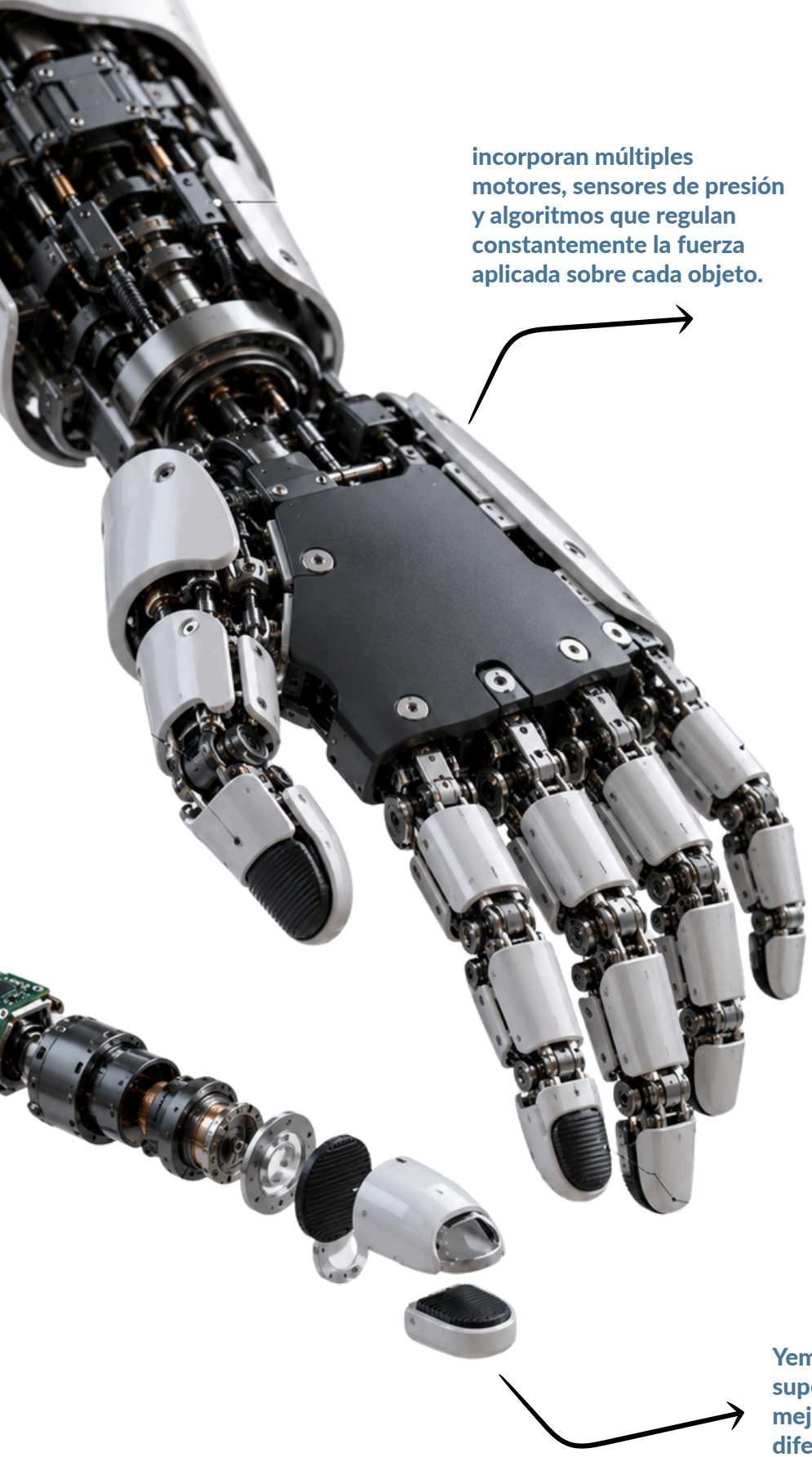
Caminar representa uno de los mayores desafíos para un robot humanoide. Cada paso implica calcular el peso del cuerpo, la posición de las piernas y cualquier cambio en la superficie. Para lograrlo utilizan a**celerómetros, giroscopios y sensores** de presión instalados principalmente en los pies y las articulaciones.

Estos dispositivos detectan cambios de inclinación cientos de veces por segundo y permiten corregir automáticamente cualquier pérdida de equilibrio.

Gracias a ellos, algunos robots pueden subir escaleras, caminar sobre terrenos irregulares e incluso recuperarse después de recibir un empujón.

5. Las manos

Una de las piezas más complejas del robot



incorporan múltiples motores, sensores de presión y algoritmos que regulan constantemente la fuerza aplicada sobre cada objeto.

Tomar un vaso de cristal sin romperlo parece una tarea sencilla para una persona. Para un robot representa uno de los mayores retos de ingeniería.

Las manos incorporan múltiples motores, sensores de presión y algoritmos que regulan constantemente la fuerza aplicada sobre cada objeto. Esto permite sujetar desde una herramienta metálica hasta un huevo sin dañarlo.

Replicar la destreza de una mano humana continúa siendo uno de los grandes objetivos de la robótica moderna.

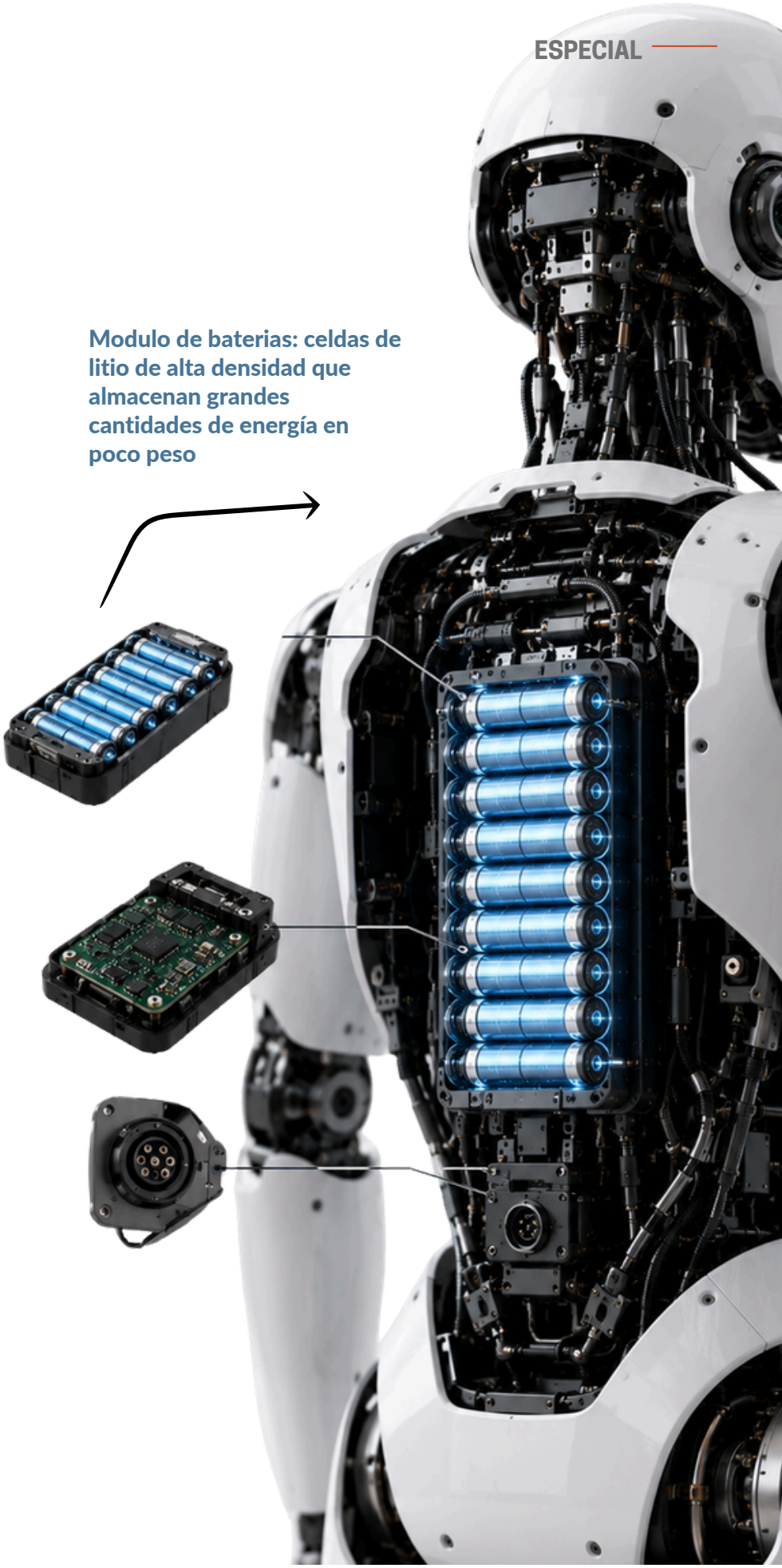
Yemas inteligentes : superficies adaptativas que mejoran el agarre en diferentes objetos

6. La energía

La batería que mantiene todo en funcionamiento

Toda esa tecnología necesita una fuente constante de energía. Los robots humanoides funcionan mediante baterías recargables de alta capacidad, similares en concepto a las utilizadas por los vehículos eléctricos, aunque adaptadas a sus necesidades de movilidad.

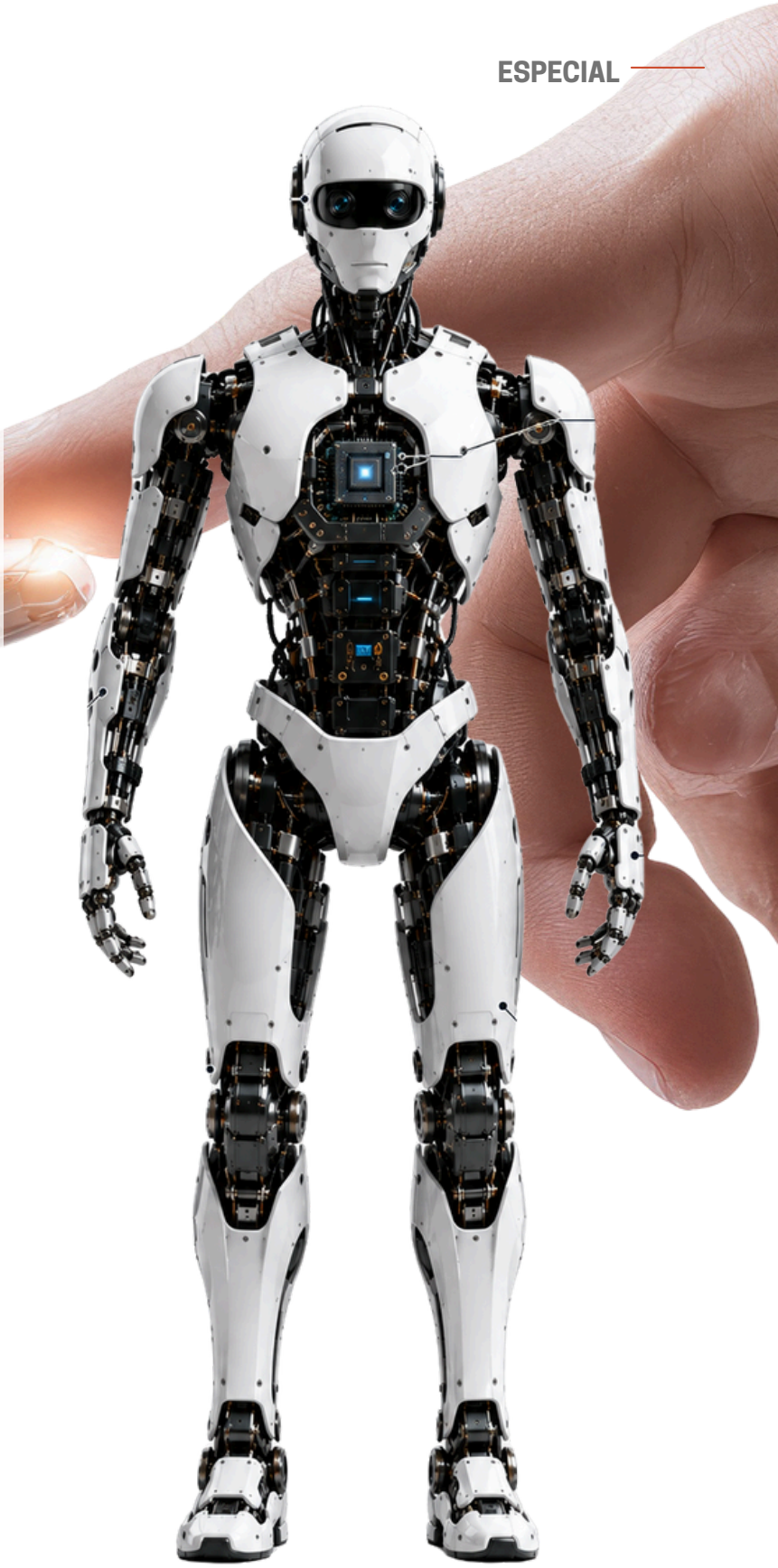
La autonomía todavía representa uno de los principales desafíos de esta industria. Dependiendo del modelo y de la intensidad del trabajo, muchos robots pueden operar entre dos y ocho horas antes de necesitar una recarga.
Por esta razón, el desarrollo de baterías más ligeras y eficientes es tan importante como la evolución de la propia inteligencia artificial.



Conclusión

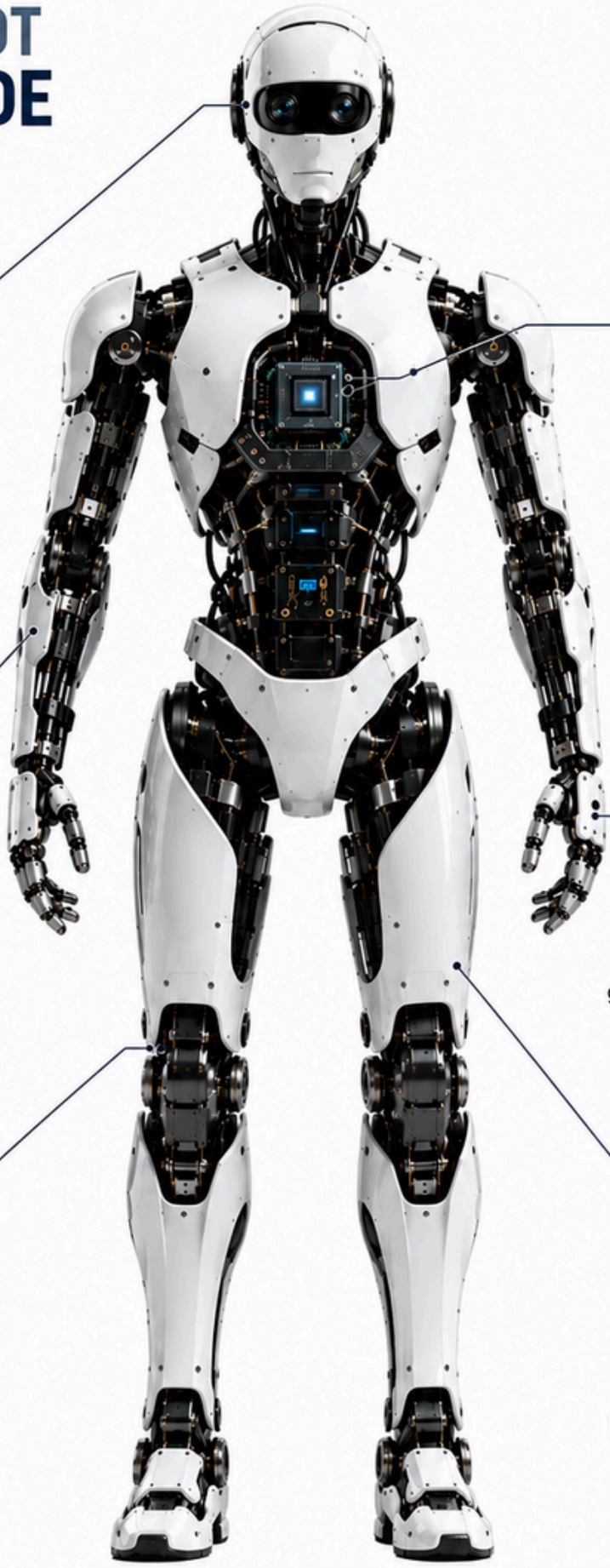
Un robot humanoide no es una única tecnología, sino la integración de muchas disciplinas trabajando al mismo tiempo. Visión artificial, inteligencia artificial, motores eléctricos, sensores de precisión y baterías avanzadas forman un sistema capaz de interactuar con el mundo de una manera que hace apenas una década parecía imposible.

Aunque todavía estamos en las primeras etapas de esta revolución tecnológica, cada nuevo avance acerca a estos robots a convertirse en asistentes, colaboradores e incluso compañeros de trabajo en múltiples industrias. Entender cómo funcionan no solo despierta la curiosidad, sino que también permite imaginar el enorme impacto que tendrán en la forma en que viviremos y trabajaremos durante los próximos años.



FUENTES CONSULTADAS: TESLA AI & ROBOTICS · BOSTON DYNAMICS · FIGURE AI · UNITREE ROBOTICS · WILEY ONLINE LIBRARY (2025).

POR DENTRO DE UN ROBOT HUMANOIDE



1. LOS OJOS



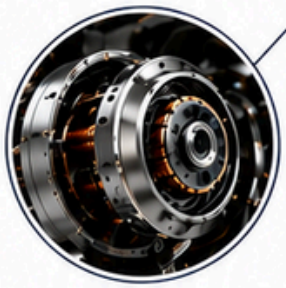
Cámaras y sensores de alta resolución que le permiten ver, reconocer objetos y navegar su entorno.

2. EL CEREBRO



Procesadores de alto rendimient y algoritmos de inteligencia artificial que toman decisiones en tiempo real.

3. LOS MÚSCULOS



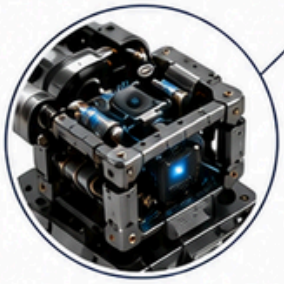
Actuadores y motores eléctricos que imitan el movimiento humano con precisión y fuerza controlada.

5. LAS MANOS



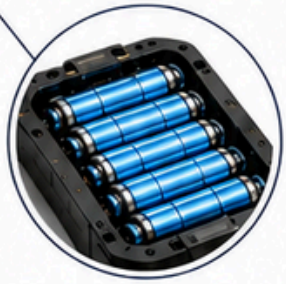
Manos articuladas con múltiple grados de libertad que le permit agarrar, sostener y manipular objetos con delicadeza.

4. EL EQUILIBRIO



Sensores y giroscopios que detectan su postura y movimiento para mantenerlo estable en todo momento.

6. LA ENERGÍA



Baterías de alta capacidad que alimentan todos los sistemas del robot y le permiten operar durante horas.

ASOCIACIÓN PATRONAL
DEL ESTADO DE MÉXICO



SERVICIOS EMPRESARIALES

Impulsamos **el crecimiento** de tu empresa

Tu aliado estratégico para enfrentar los retos del entorno empresarial con soluciones prácticas, confiables y especializadas.



NUESTROS **SERVICIOS**

Asesoría empresarial

Orientación especializada en temas estratégicos, operativos y normativos para la toma de decisiones.

Consultoría laboral

Acompañamiento en el cumplimiento de la normatividad laboral y en la gestión de relaciones de trabajo.

Capacitación

Programas de formación para fortalecer las competencias de los equipos de trabajo y mejorar la productividad.

Servicios fiscales y administrativos

Orientación en materia fiscal y administrativa para un adecuado cumplimiento de obligaciones.

Seguridad social

Asesoría en trámites y gestión ante las instituciones de seguridad social, contribuyendo al bienestar de las empresas y sus colaboradores.

Desarrollo empresarial

Herramientas y acompañamiento para impulsar la innovación, la competitividad y el crecimiento sostenible.

Vinculación empresarial

Generación de espacios de relacionamiento y colaboración entre empresas, sectores e instituciones.

ASOCIACIÓN PATRONAL
DEL ESTADO DE MÉXICO

Parque Chapultepec 105
53398 Naucalpan

contacto@asocpatronal.com.mx

https://asocpatronal.com.mx

Agricultura vertical: el futuro de cultivar alimentos dentro de edificios

Por editorial CONSEJO

Cuando el espacio escasea, la innovación encuentra una nueva forma de sembrar.





Durante miles de años, la agricultura ha dependido de grandes extensiones de tierra, estaciones del año y condiciones climáticas favorables. Sin embargo, el crecimiento de las ciudades, el cambio climático y la necesidad de producir más alimentos con menos recursos han impulsado una idea que hace apenas unas décadas parecía imposible: cultivar frutas y verduras dentro de edificios de varios pisos. Conocida como agricultura vertical, esta tecnología promete transformar la forma en que producimos alimentos y acercar las cosechas a los centros urbanos, reduciendo el consumo de agua, el transporte y el impacto ambiental.

Una nueva forma de entender la agricultura

Cuando imaginamos un cultivo, pensamos en campos abiertos, tractores y largas hileras de plantas bajo el sol. La agricultura vertical rompe por completo con esa imagen. En lugar de sembrar horizontalmente sobre grandes superficies, los cultivos se organizan en estanterías o estructuras de varios niveles dentro de edificios especialmente diseñados para controlar cada aspecto del crecimiento de las plantas.

En estos espacios no existe el clima impredecible, las sequías o las tormentas que afectan las cosechas tradicionales. Todo el ambiente está cuidadosamente regulado mediante tecnología: la temperatura, la humedad, la iluminación e incluso la cantidad exacta de nutrientes que recibe cada planta son monitoreadas las veinticuatro horas del día.

El sol también puede ser artificial

Una de las primeras preguntas que surgen al conocer este sistema es cómo pueden crecer las plantas sin estar expuestas directamente al sol. La respuesta está en la **iluminación LED** de alta eficiencia, diseñada para emitir únicamente las longitudes de onda que las plantas necesitan para realizar la fotosíntesis.

Estas luces consumen mucha menos energía que los sistemas de iluminación convencionales y permiten cultivar durante todo el año, independientemente de la estación o de las condiciones meteorológicas. Gracias a este control, las plantas crecen de forma más uniforme y pueden alcanzar ciclos de producción mucho más rápidos que en la agricultura tradicional.





Más producción utilizando menos recursos

Uno de los mayores beneficios de la agricultura vertical es su eficiencia. Al reutilizar el agua mediante sistemas cerrados de riego, algunas granjas logran reducir su consumo hasta en un 95 % en comparación con los cultivos convencionales.

Además, al producir alimentos dentro de las ciudades o muy cerca de ellas, disminuyen considerablemente los costos de transporte, el uso de combustibles y el tiempo que transcurre entre la cosecha y el consumidor final. El resultado son productos más frescos, con menor desperdicio y una huella ambiental significativamente menor.



En un mundo donde la población continúa creciendo y los recursos naturales son cada vez más limitados, este tipo de soluciones representa una alternativa cada vez más atractiva.

Tecnología al servicio de cada planta

La agricultura vertical combina diversas tecnologías que trabajan de manera coordinada. ***Sensores distribuidos por toda la instalación miden constantemente la humedad, la temperatura, la calidad del aire y el nivel de nutrientes disponibles.*** Estos datos son analizados por sistemas de inteligencia artificial capaces de detectar cualquier anomalía antes de que afecte la producción.

En muchas instalaciones, robots automatizados se encargan de mover bandejas de cultivo, sembrar semillas o realizar la cosecha, reduciendo el esfuerzo físico y aumentando la precisión del proceso. ***El agricultor ya no depende únicamente de su experiencia; ahora cuenta con información en tiempo real para tomar mejores decisiones.***



El agricultor ya no depende únicamente de su experiencia; ahora cuenta con información en tiempo real para tomar mejores decisiones.



Japón, Singapur, Estados Unidos y los Países Bajos ya cuentan con granjas verticales comerciales que abastecen supermercados, restaurantes e incluso hospitales.

¿Será este el futuro de la alimentación?

Aunque la agricultura vertical todavía enfrenta desafíos, especialmente por el costo inicial de las instalaciones y el consumo eléctrico asociado a la iluminación artificial, cada año aparecen nuevos proyectos que hacen esta tecnología más eficiente y accesible.

Países como Japón, Singapur, Estados Unidos y los Países Bajos ya cuentan con granjas verticales comerciales que abastecen supermercados, restaurantes e incluso hospitales. Conforme la tecnología avance y los costos disminuyan, es probable que este modelo forme parte del paisaje habitual de muchas ciudades.

Tal vez dentro de algunos años, los alimentos que consumimos no provengan de un campo a cientos de kilómetros de distancia, sino de un edificio ubicado a pocas calles de nuestra casa.

Una idea que inspira nuevos negocios

Más allá de la agricultura, este modelo deja una lección valiosa para cualquier emprendedor: muchas de las mejores innovaciones no consisten en inventar algo completamente nuevo, sino en replantear la forma en que hacemos las cosas.

La agricultura vertical no cambió las plantas. Cambió el lugar y la manera de cultivarlas. Ese mismo principio puede aplicarse a cualquier industria. Cuando una empresa cuestiona los métodos tradicionales y aprovecha la tecnología para resolver un problema de forma diferente, abre la puerta a oportunidades que antes parecían imposibles.

La agricultura vertical demuestra que la innovación no siempre consiste en crear un producto nuevo, sino en replantear un proceso tradicional. La pregunta para cualquier empresario es: ¿qué actividad de mi negocio podría reinventarse utilizando menos espacio, menos recursos o más tecnología?

FUENTES CONSULTADAS: FAO · USDA ECONOMIC RESEARCH SERVICE · NATURE FOOD · AGRONOMY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT.



¿Por qué McDonald's gana tanto dinero vendiendo hamburguesas... o no?

Por editorial CONSEJO

Detrás de uno de los modelos de negocio más exitosos del mundo existe una estrategia que va mucho más allá de la comida rápida.





Cuando pensamos en McDonald's, lo primero que viene a la mente son hamburguesas, papas fritas y refrescos. Sin embargo, detrás de los Arcos Dorados existe un modelo de negocio mucho más sofisticado que ha permitido a la compañía convertirse en una de las empresas más valiosas del mundo. Más que depender únicamente de la venta de alimentos, McDonald's ha construido un sistema basado en franquicias, una marca global y una estrategia inmobiliaria que le proporciona ingresos estables y fortalece su crecimiento. Entender cómo funciona este modelo permite descubrir una lección que cualquier emprendedor puede aplicar en su propio negocio.

Una marca que vale miles de millones

Antes de vender una hamburguesa, McDonald's vende confianza. Durante décadas ha construido una marca reconocida prácticamente en cualquier parte del mundo. Sus restaurantes ofrecen una experiencia muy similar sin importar el país donde se encuentren, lo que genera seguridad en el consumidor y facilita que millones de personas elijan la marca una y otra vez.

Esa estandarización no ocurre por casualidad. La empresa ha desarrollado procesos, manuales de operación, controles de calidad y sistemas de capacitación que permiten mantener una experiencia consistente en miles de restaurantes. Para un emprendedor, la primera lección es clara: una marca sólida vale mucho más que un buen producto.



El verdadero motor: las franquicias

Actualmente, la mayoría de los restaurantes McDonald's son operados por franquiciatarios independientes. Ellos realizan la inversión necesaria para abrir el restaurante, contratan al personal y administran la operación diaria, mientras que McDonald's proporciona la marca, los procesos, la tecnología y el acompañamiento operativo.

A cambio, ***los franquiciatarios pagan regalías por utilizar la marca y, en muchos casos, también cubren el pago de la renta del inmueble donde opera el restaurante.*** Este modelo permite a la empresa expandirse a gran velocidad sin tener que administrar directamente cada establecimiento.

Según el Reporte Anual 2025 de McDonald's, aproximadamente el 95 % de sus restaurantes en todo el mundo operan bajo el modelo de franquicia, lo que convierte a esta estrategia en uno de los pilares de su crecimiento.

aproximadamente el 95 % de sus restaurantes en todo el mundo operan bajo el modelo de franquicia, lo que convierte a esta estrategia en uno de los pilares de su crecimiento.

El activo que muchos no ven

Existe una idea muy popular que afirma que McDonald's "es una empresa inmobiliaria". Aunque esta frase simplifica demasiado la realidad, sí tiene un fundamento importante.

En muchos de sus restaurantes franquiciados, McDonald's compra el terreno, desarrolla el inmueble o firma contratos de arrendamiento a largo plazo. Posteriormente concede al franquiciatario el derecho de operar el restaurante en esa ubicación.

De esta manera, la empresa obtiene ingresos provenientes de la renta del inmueble además de las regalías por el uso de la marca. Este esquema le permite generar una fuente adicional de ingresos y, al mismo tiempo, mantener el control sobre ubicaciones estratégicas.

El propio reporte anual de la compañía explica que las rentas y regalías provenientes de los restaurantes franquiciados representan una parte fundamental de su modelo de negocio.
Fuente: McDonald's Corporation, Annual Report 2025.





Diversificar para crecer

Uno de los mayores aprendizajes que deja McDonald's es que un negocio sólido rara vez depende de una sola fuente de ingresos.

Además de vender alimentos, la empresa obtiene ingresos por regalías, rentas y otros conceptos relacionados con la operación de sus franquicias. Esta diversificación reduce la dependencia de una única actividad y fortalece la estabilidad financiera del negocio.

Para una PyME, el principio es exactamente el mismo. Una veterinaria puede complementar sus ingresos con planes de salud preventiva, venta de alimentos y accesorios. Una cafetería puede ofrecer suscripciones de café, productos propios o experiencias para clientes frecuentes. Una empresa de servicios puede desarrollar cursos, asesorías o membresías.

La pregunta que todo emprendedor debería hacerse es sencilla:

> **¿Mi negocio genera ingresos de una sola manera o existen otras oportunidades que aún no estoy aprovechando?**

Una estrategia pensada para el largo plazo

Elegir la ubicación de un restaurante McDonald's es un proceso que puede tomar meses de análisis. La empresa estudia variables como el flujo de personas, la accesibilidad, el crecimiento urbano, la competencia y el potencial comercial de cada zona.

El objetivo no es únicamente vender más hamburguesas hoy, sino asegurar que esa ubicación continúe siendo rentable durante muchos años. Esa visión de largo plazo convierte cada restaurante en mucho más que un punto de venta: se transforma en un activo estratégico para la compañía.



> **Las compañías más exitosas no solo venden un producto; construyen un sistema que les permite crecer de manera constante y sostenible.**

Lo que una PyME puede aprender

McDonald's demuestra que ***el éxito no siempre consiste en vender más, sino en construir un modelo de negocio capaz de generar valor desde diferentes frentes.***

No todas las empresas pueden comprar terrenos o desarrollar una red mundial de franquicias, pero cualquier negocio puede diseñar nuevas fuentes de ingresos, fortalecer su marca y pensar más allá del producto principal que ofrece.

Las compañías más exitosas no solo venden un producto; construyen un sistema que les permite crecer de manera constante y sostenible.

FUENTES: MCDONALD'S CORPORATION · ANNUAL REPORT 2025 · INVESTOR OVERVIEW.



CIRQUE MONO
CAFÉ & BUBBLE TEA

Cuando la magia del circo encuentra un nuevo escenario

Cirque Mono nació en **Tepotzotlán** como una cafetería inspirada en el circo, creada por **Payaso Fercho** para transformar **café, bubble tea y antojos en una experiencia de sorpresa, curiosidad y nostalgia.**



Abrimos nuestras puertas el 8 de julio de 2026, con una inversión aproximada de 70 mil pesos y un equipo de seis personas. Con pasión y cariño, dimos vida a este espacio inspirado en el arte del circo. Nuestros lattes fríos y bubble teas ya son los favoritos, y esperamos ganarnos, poco a poco, un lugar en el corazón de Tepotzotlán."

Nos conto el dueño y payaso Fercho quien tras años recorriendo México con el circo, imaginó un lugar donde esa magia pudiera quedarse todos los días.



"QUE TODOS SUS DÍAS SEAN DÍAS **DE CIRCO"**

Café, arte y comunidad

UN **BUEN DÍA** EMPIEZA CON UN **BUEN CAFÉ**





EL CIRCO COMO INSPIRACIÓN

En Cirque Mono, el circo representa alegría, magia, asombro, inspiración y nostalgia. Esa esencia también vive en su identidad: desde el mono, símbolo de ternura, curiosidad, talento y corazón, hasta un espacio construido en gran parte por Fercho y su familia con trabajo propio, ahorro y mucha pasión.

EL SIGUIENTE ACTO

Más que vender café o bubble tea, Cirque Mono busca crear pequeños momentos capaces de sorprender, reunir personas y hacer especial cualquier día. La visión es seguir creciendo, abrir nuevas sucursales y convertir la marca en un lugar que enamore, divierta y mantenga viva la magia del circo.



¿Por qué Mono?

El mono simboliza ternura,curiosidad, talento y corazón, conectando con la **memoria del circo y con una propuesta nueva.**



HABITOS ATÓMICOS

"No necesitas hacer cambios enormes para transformar tu vida. Los pequeños hábitos, repetidos todos los días, pueden generar resultados extraordinarios con el paso del tiempo."



¿DE QUÉ TRATA?

Hábitos Atómicos explica cómo las pequeñas acciones cotidianas tienen un impacto mucho mayor del que imaginamos. En lugar de enfocarse únicamente en grandes metas, James Clear propone construir sistemas y rutinas que permitan mejorar de forma constante, tanto en la vida personal como en el ámbito profesional.

A través de ejemplos claros y estrategias respaldadas por la ciencia del comportamiento, el autor demuestra que el éxito no suele depender de un cambio radical, sino de cientos de pequeñas decisiones tomadas de manera consistente.

Autor
James Clear

Categoría
Desarrollo personal
Productividad • Negocios

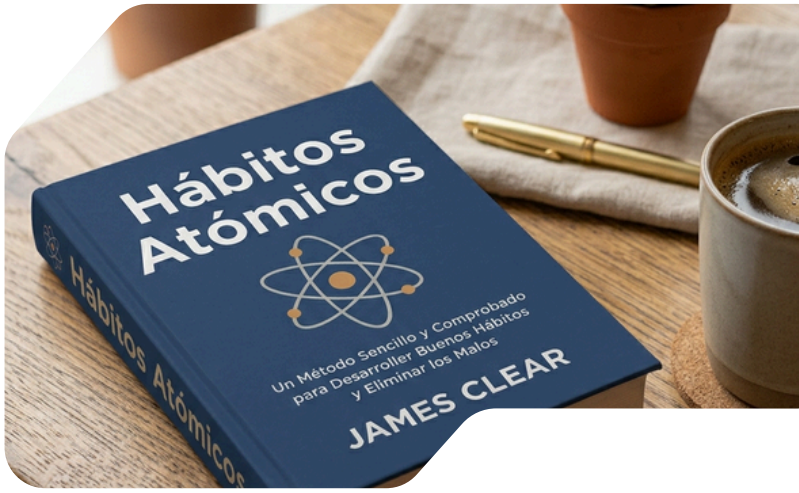
Nivel de lectura
Fácil

Tiempo aproximado
5 a 7 horas

¿POR QUÉ LO RECOMENDAMOS?

Porque sus enseñanzas pueden aplicarse a cualquier persona. Desde un emprendedor que busca hacer crecer su empresa, hasta un estudiante, un profesionista o cualquier persona que quiera desarrollar mejores hábitos y alcanzar objetivos a largo plazo.

Más que un libro sobre productividad, es una guía práctica para comprender cómo funcionan los hábitos y cómo utilizarlos a nuestro favor.



IDEAS CLAVE

- Los pequeños cambios producen grandes resultados con el tiempo.
- Enfócate en crear sistemas, no solo en alcanzar metas.
- Los hábitos definen la persona en la que te conviertes.
- La constancia supera a la motivación.
- 1% Mejorar un 1% cada día puede transformar tu futuro.

NUESTRA CALIFICACION

★★★★★

Ideal para: Emprendedores, estudiantes, líderes de equipos y cualquier persona interesada en mejorar su productividad y desarrollar hábitos duraderos.

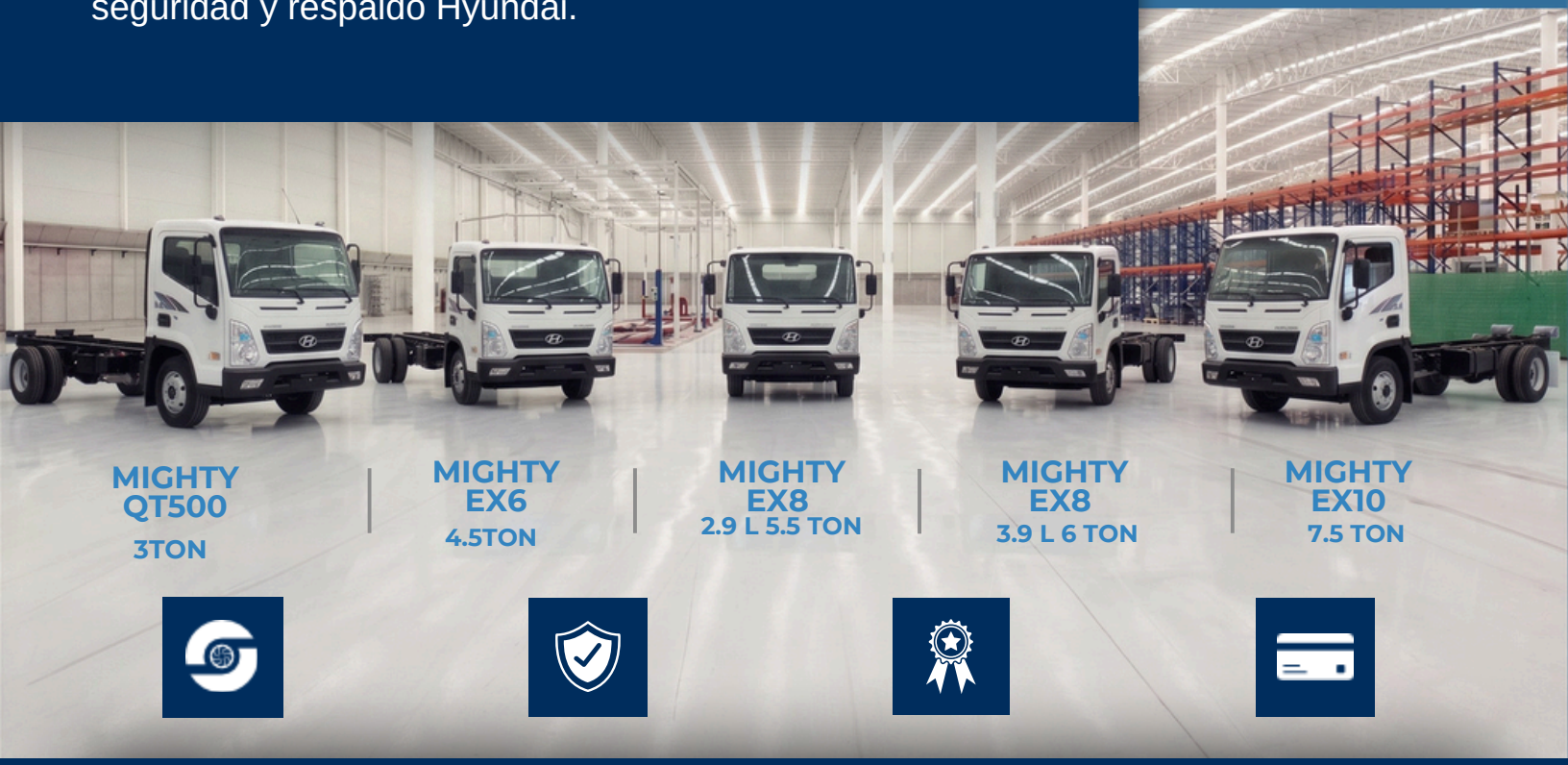
¿POR QUÉ ESTÁ EN NUESTRO RADAR?

Porque las grandes empresas no se construyen con grandes decisiones tomadas una sola vez, sino con pequeños hábitos que se repiten todos los días. Este libro demuestra que mejorar de forma constante es una de las estrategias más poderosas para alcanzar resultados extraordinarios, tanto en los negocios como en la vida.

HYUNDAI MIGHTY

5 CAPACIDADES PARA HACER CRECER TU NEGOCIO

Elige el camión que responde a tu operación, con potencia, seguridad y respaldo Hyundai.



MIGHTY QT500	MIGHTY EX6	MIGHTY EX8	MIGHTY EX8	MIGHTY EX10
3TON	4.5TON	2.9 L 5.5 TON	3.9 L 6 TON	7.5 TON

MOTOR TURBO	SEGURIDAD HYUNDAI	HASTA 5 AÑOS	CRÉDITO Y ARRENDAMIENTO
Turboalimentado con intercooler y tecnología Euro VI.	Sistema VDC y airbag para conductor**.	De garantía sin límite de kilometraje.*	Precalificación el mismo día, sin costo y sin compromiso.

PROMOCIÓN EXCLUSIVA PARA MIEMBROS DEL CONSEJO EMPRESARIAL

Menciona este anuncio al adquirir tu Hyundai Mighty y recibe GRATIS el servicio preventivo de los 5,000 km.***

ELIGE LA CAPACIDAD QUE MUEVE TU NEGOCIO.
COTIZA HOY

Hyundai Camiones y Buses Corregidora
+52 442 228 53 74
www.hyundaicamiones.mx

Jesús Martínez
+52 1 441 248 2350

Raquel Hernández
+521553734 3668

*Garantía base de cinco años sin límite de kilometraje para EX6, EX8 2.9 L, EX8 3.9 L y EX10. QT500: cuatro años o 120,000 km. Consulta términos y condiciones.
** QT500 no incluye airbag para conductor
**Promoción exclusiva para miembros del Consejo Empresarial que mencionen este anuncio al adquirir una unidad Hyundai Mighty. Aplican términos y condiciones. Consulta vigencia. Válido únicamente en Sucursal Corregidora

HYUNDAI
Camiones y Buses México
CORREGIDORA