

OSADÍA



Una revista de: empresarial

MACRORREGIÓN SONORA-NORTE DE SINALOA

LA ARQUITECTURA DE UNA
NUEVA PROSPERIDAD

**CÉSAR
RODRÍGUEZ**
OSADÍA Y RESPONSABILIDAD
EN EL NUEVO PARADIGMA
INMOBILIARIO

TELI:
ESCUDO TECNOLÓGICO
DE LA PYME ANTE LA
ERA EXPONENCIAL

HOSPITAL SAN JOSÉ
UN MODELO QUE REDEFINE LA
MEDICINA DE ALTA ESPECIALIDAD
EN EL NOROESTE

**EL ALMA DE SONORA EN
UNA COPA.**
LA AUDAZ APUESTA POR EL VINO Y EL
BACANORA DE ALTURA

FORO PUNTO DE QUIEBRE

Sonora, jugador clave en el nuevo tablero global

Jueves **ENERO 29 2026**

Edificio Comercial de



CONFERENCIA • CONVERSATORIO • NETWORKING

18 años



¡Pre Venta!

**PULSERA
ACCESS \$350.**



REGÍSTRATE

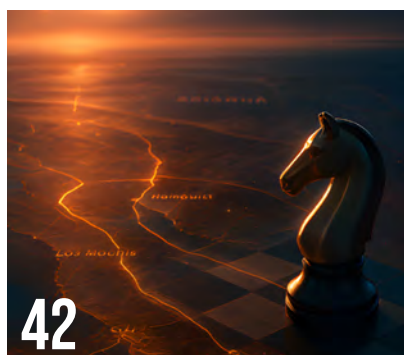
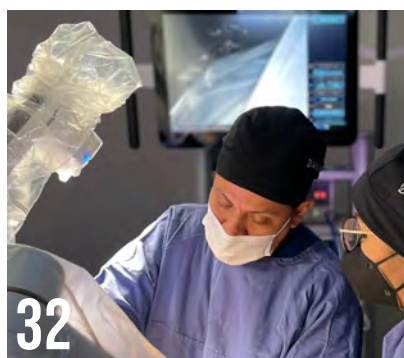
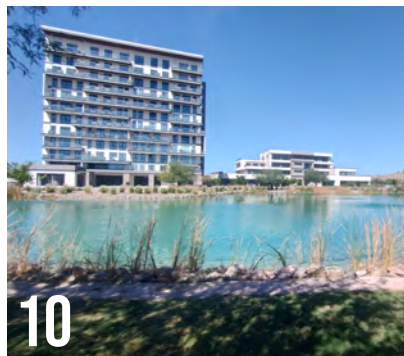


vozempresarial.mx/puntodequiebre



662 428 8243

CONTENIDO



- 6 CÉSAR RODRÍGUEZ
Osadía y responsabilidad en el nuevo paradigma inmobiliario
- 10 Altozano Hermosillo
Visión de la microciudad que se consolida
- 14 T-MEC 2026: México ante la encrucijada entre certidumbre comercial y debilidad institucional
- 18 El alma de Sonora en una copa: La Audaz Apuesta por el Vino y el Bacanora de Altura
- 22 La revolución educativa de la UCAN: Formando líderes globales con raíces regionales
- 28 Teli: Escudo tecnológico de la pyme ante la era exponencial
- 32 Hospital San José: Un modelo que redefine la medicina de alta especialidad en el noroeste
- 38 Hermosillo construye su futuro. Crónica del Taller de Logística Urbana que Activó la Transformación Regional
- 42 Macrorregión Sonora-norte de Sinaloa. La Arquitectura de una Nueva Prosperidad
- 48 Participa Gobierno Municipal en la organización de la Semana de Innovación CTRL+ H

F PUNTO DE RO QUIEBRE

*Sonora, jugador clave en el
nuevo tablero global*

**SORTEO ESPECIAL
DE FIN DE AÑO**

Gana una Canasta, **Premium Regional**

- ✓ Vinos selectos de "4 Sierras"
- ✓ Vinos exclusivos de "Bodegas del Cielo"
- ✓ Bacanora de exportación Sonora
- ✓ ...Y más.



*Adquiere tu **Pulsera Access** y*
¡Estás Participando!

**Consulta bases y condiciones*

18 AÑOS

VOZ VOZ VOZ
VOZ VOZ VOZ
empresarial



México 2025 de la Tormenta a la Oportunidad

“En tiempos de crisis, la inacción es la peor de las decisiones. La historia juzga no solo por lo que se hizo, sino por lo que se dejó de hacer cuando todavía había tiempo.”

El desafío es claro, pero el destino no está escrito. México enfrenta en 2025 una encrucijada económica que, lejos de ser un callejón sin salida, representa una invitación urgente a reimaginar nuestro modelo de desarrollo. La contracción del 0.3% del PIB en el tercer trimestre no es simplemente un dato estadístico y periodístico: es un llamado a la acción colectiva y a la construcción de consensos que trascienden los ciclos políticos.

La realidad. diagnóstico sin eufemismos

La desaceleración económica actual responde a causas identificables y, por tanto, atendibles. El consumo interno se ha contraído ante la incertidumbre, la inversión privada se ha postergado, y el contexto global añade presiones adicionales. Sin embargo, México mantiene una ventaja estructural innegable: es el principal socio comercial de Estados Unidos, posición consolidada mediante el nearshoring. Esta realidad nos otorga un capital de negociación que debemos administrar con inteligencia estratégica.

La revisión inminente del T-MEC representa tanto un riesgo como una oportunidad histórica. La retórica proteccionista desde algunos sectores estadounidenses no debe paralizarnos, sino movilizarnos hacia una diplomacia económica proactiva y hacia el fortalecimiento de nuestras capacidades internas.

La honestidad nos exige reconocer: la falta de certidumbre jurídica y la debilidad en la gobernanza institucio-

nal han amplificado los efectos de la crisis externa. No podemos controlar la economía global, pero sí podemos fortalecer nuestro marco institucional.

El Pragmatismo de la Esperanza

La tormenta económica de 2025 no es el final del camino, es el comienzo de una transformación necesaria. Los datos nos confrontan con una realidad difícil, pero también nos muestran que tenemos activos valiosos: una ubicación geográfica privilegiada, un tratado comercial robusto, una demografía joven y una creciente capacidad industrial.

El retroceso no es destino, es señal de alerta. 2026 puede ser el año en que México demuestre que es capaz de convertir la adversidad en catalizador de cambio. Esto requiere abandonar la polarización estéril y construir consensos en torno a lo esencial: certidumbre jurídica, inversión estratégica, desarrollo humano e integración inteligente.

La puntualidad ejecutiva que exige este momento no admite demoras ni improvisaciones. Día sin decisiones estratégicas es una oportunidad perdida. Cada decisión postergada es un costo que pagarán las generaciones futuras.

México tiene los recursos, el talento y la posición geográfica. Lo que necesita ahora es la voluntad política para actuar con visión de largo plazo y el coraje social para exigir transparencia y resultados.

La tormenta pasará. La pregunta es: ¿qué México emergerá del otro lado? La respuesta está en nuestras manos, se necesita voluntad, compromiso y valentía para enfrentar la ideologización interna de las decisiones económicas y jurídicas, sin esta mancuerna, sería muy difícil proyectar otra historia para el 2026.

Aurora Retes,
Directora de Voz Empresarial

A portrait of a man with dark hair, a beard, and glasses, smiling. He is wearing a dark blue button-down shirt. On the left side of the shirt, the name "César Rodríguez" is printed in white. On the right side, there is a logo that reads "MR. CÉSAR" in large letters, with "OLIVER RODRIGUEZ" in smaller letters below it.

César Rodríguez

MR.
CÉSAR
OLIVER RODRIGUEZ

César Rodríguez

Osadía y responsabilidad en el
nuevo paradigma inmobiliario

La reciente entrevista de Aurora Retes en Voz Empresarial con César Rodríguez, CEO de Mr. César Shopper Inmobiliario, no fue solo un recuento de negocios, sino un manifiesto sobre la audacia y la reinversión. En un sector tradicionalmente centrado en la propiedad, Rodríguez irrumpe con un modelo que pone el 80% de su enfoque en el cliente comprador, redefiniendo la asesoría hipotecaria como un acto de profunda responsabilidad.

El quiebre en la pandemia: Nace una marca
La trayectoria de César Rodríguez, forjada desde su infancia en una familia de comerciantes de Empalme, y su preparación en Comunicación y Mercadotecnia, lo prepararon para un giro inesperado. El nacimiento de Mr. César Shopper Inmobiliario se gestó en medio de la incertidumbre de la pandemia, en lo que él mismo describe como una “noche de insomnio” buscando una forma de sobrevivir y facilitar una de las decisiones más cruciales de la vida.

Su visión fue importar un concepto ya existente en otras áreas (como la moda) al mercado de bienes raíces en México: el Shopper Inmobiliario. El concepto es un servicio integral que acompaña al comprador, evaluando su perfil crediticio y sus necesidades, para luego buscar en todo el inventario disponible la mejor opción que cubra sus requerimientos. Este enfoque desinteresado

y buyer-centric elimina la angustia y el sesgo de vender una propiedad específica.

La compra más importante de tu vida

Rodríguez subraya constantemente la trascendencia de su labor, aludiendo a la compra de una casa como la inversión más significativa de cualquier persona. Esta premisa eleva el papel del asesor de simple vendedor a estrategia patrimonial.

Bajo este principio, la filosofía de la empresa se centra en la integridad y el servicio:

“Nuestra propuesta de Valor... es que somos muy responsables. ¿Qué es ser responsables? Ser responsable significa que prácticamente la inversión que tú vas a hacer es como si nosotros la estuviéramos haciendo”.

— César Rodríguez,
CEO de Mr. César Shopper Inmobiliario.

Esta mentalidad de empatía total con el cliente es la clave de su diferenciación y lo que convierte a la inmobiliaria en un consultor de confianza en la gestión de riesgos legales, fiscales y físicos del inmueble.

El reto de la mentalidad y la osadía de emprender
Más allá del modelo de negocio, César Rodríguez ha cimentado su éxito en la formación de un equipo joven, priorizando el desarrollo personal sobre



MR. CESAR
TRAINER INMOBILIARIO



la habilidad técnica. Entendiendo que la capacidad se aprende, pero la actitud y la mentalidad son la base. De hecho, la empresa es un motor para jóvenes foráneos, brindándoles su primera oportunidad de crecimiento profesional.

Para los emprendedores y líderes que buscan el camino de la OSADÍA, su consejo final es un llamado a la acción y a la superación del miedo al fracaso:

“Nunca pierdas la oportunidad de echar a perder. Sin duda, piérdete el miedo a echar a perder. No te quedes con las ganas de hacer las cosas, porque puedes tener éxito en el peor de los casos.”

En un panorama inmobiliario con un déficit de vi-

vienda en el segmento social medio y un mercado en constante crecimiento, la visión de Rodríguez no solo atiende una necesidad, sino que establece un nuevo estándar de profesionalismo, demostrando que la verdadera innovación reside en la valentía de reinventar un modelo desde la raíz y con un compromiso genuino hacia el bienestar del cliente.



Taste^{MR}

TE ACOMPAÑAMOS
EN TUS **MEJORES**
MOMENTOS

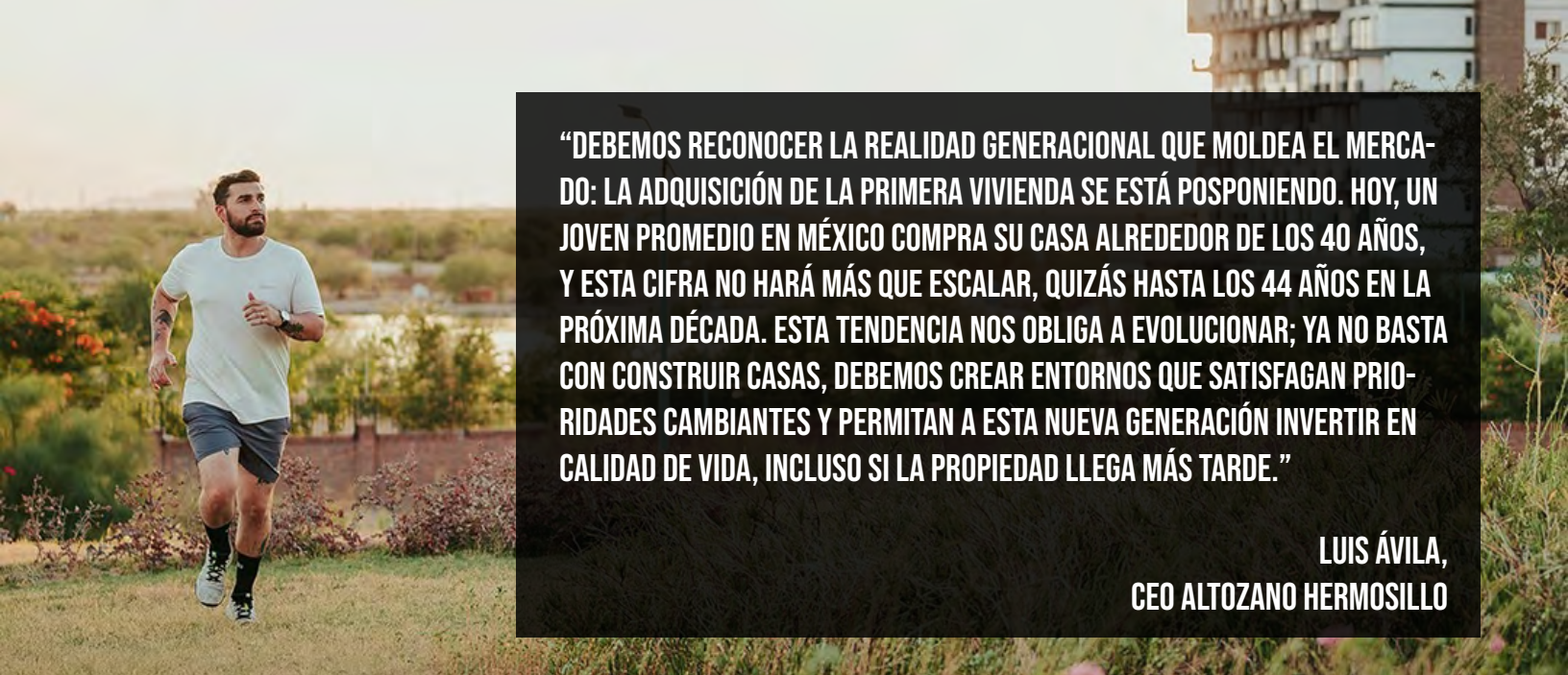


ORDENA EN
TASTEBOUTIQUE.COM | ☎ 662 550 00 00
O EN NUESTRAS SUCURSALES



ALTOZANO HERMOSILLO:

VISION DE LA MICROCIUDAD
QUE SE CONSOLIDA



“DEBEMOS RECONOCER LA REALIDAD GENERACIONAL QUE MOLDEA EL MERCADO: LA ADQUISICIÓN DE LA PRIMERA VIVIENDA SE ESTÁ POSPONIENDO. HOY, UN JOVEN PROMEDIO EN MÉXICO COMPRA SU CASA ALREDEDOR DE LOS 40 AÑOS, Y ESTA CIFRA NO HARÁ MÁS QUE ESCALAR, QUIZÁS HASTA LOS 44 AÑOS EN LA PRÓXIMA DÉCADA. ESTA TENDENCIA NOS OBLIGA A EVOLUCIONAR; YA NO BASTA CON CONSTRUIR CASAS, DEBEMOS CREAR ENTORNOS QUE SATISFAGAN PRIORIDADES CAMBIANTES Y PERMITAN A ESTA NUEVA GENERACIÓN INVERTIR EN CALIDAD DE VIDA, INCLUSO SI LA PROPIEDAD LLEGA MÁS TARDE.”

**LUIS ÁVILA,
CEO ALTOZANO HERMOSILLO**

El plan a 30 años de Altozano, para transformar el estilo de vida en Sonora.

En un entorno inmobiliario desafiante, la conversación reciente con Luis Ávila, CEO de Altozano Hermosillo, reveló la estrategia de un desarrollo que no solo cumplió sus objetivos en 2025, sino que se ha posicionado como un modelo de innovación y sostenibilidad a largo plazo.

Lejos de ser un simple conjunto de casas, Altozano está forjando una auténtica “microciudad”, una tendencia global que busca redefinir la experiencia de habitar.

Inversión visible y adaptación disruptiva

El principal diferenciador que Ávila subraya es la convicción de su grupo de que la inversión debe ser tangible desde el inicio.

“No se trata de esperar un render, la inversión está ahí, físicamente”, señala el CEO al referirse a la infraestructura, las áreas comerciales y los desarrollos verticales.

Este compromiso ha permitido que 2025 se catalogue como un “parteaguas” para el proyecto.

La clave de este éxito, en un año marcado por el alza en los costos de construcción, ha sido la adaptación constante al mercado.

Si bien el desafío principal es mantener la accesibilidad de la vivienda media-alta, la estrategia de Altozano se centra en la eficiencia sin sacrificar la esencia.

“La estrategia que nosotros seguimos es seguir dando la misma calidad de producto, que el ticket tenga que bajar un poco, pero la calidad del producto y

la calidad del lugar, del entorno, ese no se puede meritarse.”

Esta flexibilidad se demostró con el lanzamiento de tres proyectos clave, incluyendo una torre comercial y un nuevo clúster residencial.

Incluso conceptos originales han sido ajustados: el nuevo clúster incorporará albercas en áreas comunes, un elemento más tradicional que fue añadido a petición de los propios residentes, mostrando una escucha activa que complementa su visión de lagos y naturaleza.

La microciudad y el desafío generacional

Altozano no solo piensa en el residente actual, sino en la demografía del futuro.

Luis Ávila compartió un dato revelador: el promedio de compra de la primera vivienda en México se sitúa actualmente



entre los 39 y 40 años, una cifra que aumentará.

Esto crea dos perfiles de cliente fundamentales: el inversionista, que busca propiedades de “ticket” adecuado para ofrecer rentas asequibles a jóvenes, y el residente que busca una vida de comunidad.

El proyecto de las 300 hectáreas, con un horizonte de desarrollo de 20 a 30 años, se concentra en el concepto de “Centro de Ciudad”, que será el corazón de esta microciudad.

El objetivo es que los residentes puedan dejar su automóvil en casa y moverse caminando o en bicicleta hacia servicios, escuelas y zonas de esparcimiento.

La confianza nace de la escucha

La creación de una comunidad sostenible y comprometida no es un camino fácil, pero Luis Ávila insiste en que la base de la confianza radica en la comunicación continua.

“Entendamos que nosotros que trabajamos en Altozano tenemos una visión de crear un proyecto, un producto, pero como ejecutivos, como trabajadores de Altozano, cuando escuchamos a un residente ya estamos escuchando que todo nuestro esfuerzo, todo el esfuerzo que nosotros ponemos, realmente se permee a ese residente, porque pues para eso trabajamos, para hacerle una mejor vida,” afirma Luis Ávila.

Para el próximo año, Altozano Hermosillo, que se encuentra compitiendo entre los tres primeros lugares de los desarrollos Altozano a nivel nacional, ya ha anunciado un nuevo clúster residencial de casas que saldrá a venta en el primer trimestre, enfocándose en modelos diseñados específicamente para el mercado joven, manteniendo la calidad con dimensiones más eficientes.

Altozano Hermosillo está cimentando su futuro no solo con cemento y áreas verdes, sino con una visión de vida urbana que promete ser el estándar de calidad en el noroeste de México.



EL ESPACIO PERFECTO PARA TI

10% de enganche* Terrenos y departamentos



*NO APLICA EN CLUSTERS VALLE DEL CONEJO,
VALLE DEL ZORRO, CUMBRE DE PUMA*

Preventa ARGALI

Descubre nuestra nueva Casa ARGALI
en Prado del Cimarrón, un modelo de
una planta diseñado para quienes
buscan amplitud, comodidad y estilo.

¡Pocas unidades
disponibles en preventiva!

3 recámaras
3.5 baños
Amplio patio
300 m² de terreno
164 m² de construcción




ALTOZANO
EL NUEVO HERMOSILLO

Bld. Luis Donaldo Colosio esq. Paseo
Altozano Fraccionamiento Altozano C.P.
83230 Hermosillo, Sonora.

Tel. (662) 492 0050

ALTOZANO.HERMOSILLO.COM.MX

 /altozanolhmo  @altozanolhermosillo



The background of the image features the national flags of Canada, Mexico, and the United States. The Canadian flag is on the left, the Mexican flag is in the center, and the American flag is on the right. A dark blue semi-transparent rectangle is overlaid on the center, containing white text.

T-MEC 2026

**México ante
la encrucijada
entre certidumbre
comercial y debilidad
institucional**



La revisión del tratado tri-lateral se acerca en un contexto donde las reformas al poder judicial mexicano generan señales de alarma en Washington y Ottawa.

A menos de un año de la revisión formal del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), programada para julio de 2026, México enfrenta una paradoja crítica: mientras podría beneficiarse del nearshoring y la integración productiva regional, sus recientes transformaciones institucionales —particularmente la reforma judicial— han generado incertidumbre entre sus socios comerciales, quienes las perciben como potenciales violaciones al espíritu del tratado.



“Es un buen ambiente para la revisión del TMEC, incluso el ambiente que vivimos ahí el viernes (durante el sorteo para el Mundial en Washington) pues muestra que, en efecto, es un momento donde el deporte une”, dijo la presidenta Claudia Sheinbaum en su conferencia en el Palacio Nacional.

Cuatro escenarios posibles

Académicos del Tecnológico de Monterrey, encabezados por Horacio Arredondo, decano de la Escuela de Negocios, y René Cabral, líder del Grupo de Investigación Aplicada en Negocios, Finanzas y Economía, identifican cuatro posibles desenlaces para el acuerdo comercial que entró en vigor el 1 de julio de 2020:

1. Extensión automática (probabilidad decreciente)

El escenario más favorable implicaría una revisión expedita donde los tres gobiernos acordarían extender el T-MEC hasta 2042, con una nueva evaluación en 2032. Sin embargo, como advierte Cabral, “cada vez se antoja menos probable ese escenario” dado el deterioro en las relaciones bilaterales y las señales proteccionistas de la administración Trump.

2. Renegociación selectiva (escenario más probable)

Este escenario contempla la apertura de capítulos específicos del tratado, particularmente en tres sectores estratégicos: energético, automotriz y telecomunicaciones.

“México y Canadá aceptarían restricciones a cambio de certidumbre de largo plazo”, explica Cabral, quien considera este el desenlace más factible.

La administración estadounidense buscaría endurecer reglas de origen automotrices, garantías en el sector energético y mayor control sobre infraestructura de telecomunicaciones ante preocupaciones de seguridad nacional.

3. Revisión plurianual (alta incertidumbre)

Si alguno de los miembros no confirmara la extensión, el tratado entraría en un limbo de revisiones anuales que “traería mucha incertidumbre a la inversión, que de por sí está ahorita detenida”, advierte el académico.

“Hay muchos proyectos de inversión en puerta, (pero) no se van a mover mientras no haya mayor claridad”. Este escenario paralizaría el nearshoring y congelaría decisiones empresariales de mediano y largo plazo.

4. Ruptura del tratado (improbable pero no descartable)

El presidente Trump ha amagado con retirarse del acuerdo trilateral para negociar bilateralmente con cada país.

Aunque Cabral lo considera “muy complejo” y poco óptimo, reconoce que “pudiera ocurrir”, dejando a “México y Canadá en una posición desfavorable de cara a Estados Unidos”.

El talón de Aquiles mexicano: Estado de derecho e instituciones

Lo que los académicos del Tec no mencionan explícitamente, pero que resuena en salas de juntas de Washington, Toronto y capitales empresariales, es que México llega a esta revisión en condiciones de vulnerabilidad institucional sin precedentes desde la firma del tratado original.

La reforma judicial: señal de alarma para socios comerciales

La reforma constitucional que establece la elección popular de jueces, magistrados y ministros de la Suprema Corte ha generado alertas en Estados Unidos y Canadá, donde se percibe como:

Erosión de la independencia judicial: Mecanismo fundamental para resolver disputas comerciales bajo el tratado.

Incremento del riesgo país: Para inversionistas que dependen de certeza jurídica en contratos de largo plazo.

Potencial violación al Capítulo 14 del T-MEC: Que establece garantías de debido proceso y transparencia en procedimientos administrativos.

Como señala la percepción en círculos empresariales estadounidenses: “¿Cómo podemos confiar en la resolución de controversias comerciales si los jueces responden a ciclos electorales y no a criterios técnicos?”

El deterioro de las relaciones empresariales

México no ha cultivado con suficiente profundidad las relaciones empresariales binacionales que serán críticas en la mesa de negociación:

Falta de coordinación público-privada: A diferencia de la renegociación de 2017-2018, donde empresarios mexicanos jugaron papel clave, hoy existe mayor dis-

tancia entre gobierno y cúpulas empresariales.

Debilitamiento de organismos autónomos: Instituciones como la CRE (Comisión Reguladora de Energía) y el INAI (Instituto Nacional de Transparencia) han perdido autonomía, generando desconfianza en la aplicación imparcial de reglas.

Nacionalismo energético vs. integración regional: La política de “rescate” de Pemex y CFE choca con las expectativas de integración energética que esperaban Estados Unidos y Canadá

¿Qué está en juego?

Los números son contundentes: el comercio trilateral supera los 1.5 billones de dólares anuales, México es el primer socio comercial de Estados Unidos desde 2023, y más de 6 millones de empleos estadounidenses dependen del comercio con México.

Sin embargo, la ventana de nearshoring podría cerrarse si la incertidumbre jurídica aleja inversiones hacia Vietnam, India o el propio Estados Unidos con incentivos del IRA (Inflation Reduction Act).

Las tensiones migratorias y de seguridad contaminan las negociaciones comerciales. México pierde credibilidad como socio confiable en cadenas de suministro críticas (semiconductores, equipos médicos, defensa).

Recomendaciones para fortalecer la posición mexicana

Para llegar a la mesa de 2026 en mejores condiciones, México requiere:

Restaurar confianza institucional: Garantizar mecanismos de independencia judicial efectivos, incluso dentro del nuevo marco constitucional.

Coordinación estratégica público-privada: Crear consejos consultivos con empresarios de los tres países para anticipar puntos críticos.

Cumplimiento estricto de compromisos laborales y ambientales: Áreas donde Estados Unidos ha muestra-

do disposición a usar paneles de controversia.

Agenda proactiva, no reactiva: Proponer actualizaciones en comercio digital, economía circular y transición energética donde México pueda ser líder regional.

Diálogo político preventivo: Fortalecer canales de comunicación de alto nivel para desactivar amenazas antes de que escalen.

Conclusión: la urgencia de recuperar credibilidad. México tiene activos valiosos: proximidad geográfica, demografía joven, infraestructura industrial desarrollada y una clase empresarial dinámica.

Pero como advierte René Cabral, “los proyectos de inversión en puerta no se van a mover mientras no haya mayor claridad”.

La revisión del T-MEC en 2026 no es solo un ejercicio técnico-comercial; es un referéndum sobre si México puede ser un socio confiable en el siglo XXI.

La respuesta dependerá menos de aranceles y reglas de origen, y más de si logra demostrar que cuenta con instituciones sólidas, Estado de derecho predecible y voluntad de integración estratégica.

Como advierte el análisis del Tec: “Es muy complejo hacer un tratado comercial y más negociar de cero”. México debe decidir si quiere llegar a julio de 2026 desde una posición de fortaleza institucional o de debilidad estructural. El reloj avanza, y la ventana de preparación se cierra rápidamente.

Nota editorial: La consolidación del nearshoring y la competitividad de México en el T-MEC dependerán tanto de políticas comerciales inteligentes como de instituciones creíbles. Ambas dimensiones son inseparables en la economía global del siglo XXI.



EL ALMA DE SONORA EN UNA COPA

LA AUDAZ APUESTA POR EL VINO Y EL BACANORA DE ALTURA

Sonora, tierra de vastos desiertos y tradición ganadera y minera, está reescribiendo su narrativa productiva. Alejándose de la dependencia mineral, un grupo de empresarios está impulsando una transformación económica y cultural: convertir al estado en un referente global de la vitivinicultura y los destilados finos.

Adán Romo, ingeniero y socio de Vino 4 Sierras, y Alejandro Camou Aguirre, socio de Sonora Bacanora y de la vitivinícola, compartieron en el programa Voz Empresarial su visión audaz para el futuro de la macrorregión.

A photograph of a glass of red wine and a glass of water sitting on a dark, textured rock. In the background, a bright sun is setting behind a range of mountains, creating a warm, golden glow and long, soft shadows. The wine glass is on the left, partially filled with a deep red liquid. The water glass is on the right, partially filled with clear liquid. The overall mood is serene and contemplative.

“ La verdadera meta va más allá de la botella: es diversificar la economía regional. Necesitamos que 15 o 20 viñedos se sumen a esta visión, creando una ruta binacional y demostrando que la prosperidad de Sonora no tiene que depender únicamente de la minería”.

Adán Romo,
socio de Vino 4 Sierras



“ El Bacanora es el ‘eslabón perdido’ que el mundo estaba esperando. Su potencial es inmenso y estamos convencidos de que se convertirá en el nuevo embajador líquido de Sonora en los mercados internacionales, una vez que logremos estandarizar la certificación..”

Alejandro Camou Aguirre
Socio de Sunora Bacanora

Vino 4 Sierras:

El Terroir de Altura que desafía al desierto

La idea de producir vino de calidad en Sonora surgió de un estudio de la Fundación Sonora para la Innovación en 2008. El proyecto se consolidó en la región de Cananea, una zona que, a 1,500 metros sobre el nivel del mar, se ubica en el paralelo 34, una latitud ideal para el vino.

Un vino con carácter y accesible

Ingeniero Romo explicó que el terroir sonorense dota a sus vinos de un carácter único: “Son vinos de un color muy intenso, mucho tanino... bien estructurados, muy parecidos a los vinos que se producen en la Ribera del Duero” en España.

Innovación agronómica: La clave de la calidad radica en el manejo “prácticamente orgánico” del viñedo, ya que el clima y el viento de la región permiten mantenerlo libre de plagas y enfermedades.

Equipos de vanguardia: La bodega cuenta con tecnología de punta, superando incluso a algunas de las mejores en Baja California.

Filosofía de precios: Pese a la alta calidad, la visión es que sea un producto accesible. El vino de más alta gama se coloca en el mercado a un precio máximo de 650 pesos.

Actualmente, el 85% de la producción de Vino 4 Sierras se destina al mercado nacional, siendo Guadalajara, la Ciudad de México y, sorprendentemente, Cancún (con presencia en restaurantes con estrella Michelin) sus mercados más fuertes.

El reto de la diversificación en Cananea

Ambos empresarios subrayaron que el proyecto es una oportunidad para la diversificación económica de Cananea. El gran desafío, según Adán Romo, es que se sumen más esfuerzos para crear una “ruta del vino binacional” con Arizona y dejar de depender únicamente del mineral. “El reto es muy grande todavía... Ojalá en esa región pudiéramos tener 15 o

20 viñedos”.

Sunora Bacanora:

El Embajador de Sonora en el Mundo

Alejandro Camou compartió que la visión de Sunora Bacanora nació de la necesidad de resolver un problema histórico: el abasto constante de Agave Yaqui. La prohibición que sufrió la bebida durante décadas limitó la plantación comercial de agave, frenando su potencial.

El “Eslabón Perdido”

A nivel internacional, el Bacanora está ganando un prestigio único. Una revista en Estados Unidos lo ha descrito como “el eslabón perdido entre el tequila y el mezcal”, por ser suave como el tequila, pero con el sabor intenso del mezcal.

Potencial de Crecimiento: El tequila comercializa más de 600 millones de litros al año, mientras que el Bacanora no llega a los 100,000. Esta brecha subraya el “potencial enorme” de la bebida como el próximo gran destilado de agave.

La urgencia regulatoria: El camino al crecimiento pasa por la organización de los productores y, crucialmente, la certificación a través del Consejo Regulador. Este paso es indispensable para dar confianza al consumidor global y acelerar la promoción.

“Estamos seguros de que el Bacanora se va a convertir en el embajador de Sonora en el mundo”, afirmó Camou.

La visión de la Macrorregión Sostenible

Ambas industrias comparten características que las hacen motores de desarrollo sostenible para Sonora:

Bajo consumo de agua: Tanto el cultivo de la uva como el del agave son poco demandantes de agua por hectárea, un factor crítico en el estado.

Cadena de valor completa: El desarrollo de estas industrias pasa por cuatro etapas:

Agrícola: Genera demanda especializada de trabajo.

Industrial: Demanda servicios especializados y genera trabajos mejor remunerados.

Comercial: Implica inversión en marketing y promoción.

Turística: La etapa con mayor derrame económico, superior incluso a la producción agrícola, como se observa en el Valle de Guadalupe y Oaxaca.



Para lograr este futuro, ambos empresarios coincidieron en la necesidad de crear un ecosistema virtuoso que involucre a productores, gobierno y academia, y que mantenga una planificación consistente a largo plazo.

Como mensaje final a los sonorenses, Adán Romo hizo un llamado a la acción: “Tenemos que creer en lo que tenemos en nuestro estado... crean en el Cuatro Sierras, crean en sus marcas.

Crean que nosotros podemos tener una actividad económica mucho más interesante”.

El destino productivo del estado, afirman, depende de que esta base social entienda y apoye el inmenso potencial que yace en la tierra sonorense.

La Revolución Educativa de la

UCAN:

Formando líderes globales con raíces regionales

En un panorama nacional donde la brecha entre la oferta académica y la demanda del mercado laboral se ensancha a un ritmo vertiginoso, la Universidad de Ciencias Aplicadas de Norteamérica (UCAN), con sede en Hermosillo, Sonora, emerge como un proyecto audaz y necesario.

Bajo la dirección de su Rector, el Dr. Luis Núñez Noriega, la UCAN no solo reconoce las fallas del modelo educativo tradicional, sino que propone una transformación profunda que busca asegurar la empleabilidad real y el impacto social positivo.

Diagnóstico preciso y respuesta disruptiva

El Dr. Núñez, en entrevista, confirmó la desconexión existente, identificando tres brechas

cruciales: la falta de competencias técnicas avanzadas (tecnologías emergentes, análisis de datos), la carencia de habilidades transversales (pensamiento crítico, trabajo en equipo) y una desconexión en la pertinencia regional, instando a alinear los programas con sectores estratégicos como el nearshoring, las energías limpias y la inteligencia artificial.

La respuesta de la UCAN es una “transformación profunda de la currícula”, un modelo diseñado para ser totalmente disruptivo.

Este esfuerzo cuenta con el respaldo estratégico de instituciones globales de alto calibre, como la Universidad de Texas en Dallas y la Cámara Alemana de Industria y Comercio, que colaboran en la configuración de un plan de estudios alineado



UCAN is a leading provider of high-quality education and training services. We are committed to providing our students with the best possible learning experience. Our courses are designed to meet the needs of our students and to provide them with the skills and knowledge they need to succeed in their careers.

Oferta Educacional:

Undergraduate

• Bachelor's Degree

• Master's Degree

Graduate

• Ph.D. Program

• Postgraduate Program

• Research Program



con las necesidades de la manufactura avanzada.

Educación Dual: De la Teoría a la Praxis Inmediata
El corazón de la innovación en UCAN reside en su compromiso con la Educación Dual.

Este modelo asegura que la formación académica no sea un ejercicio abstracto, sino una experiencia obligatoria y vinculante con la industria.

Los estudiantes son propuestos por empresas y se forman complementando sus conocimientos teóricos en el aula con la práctica real en el entorno laboral.

La universidad integra un enfoque STEAM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería, Artes y Matemáticas) de manera transversal, con flexibilidad modular, micro-credenciales y cursos cortos enfocados en la resolución de problemas concretos.

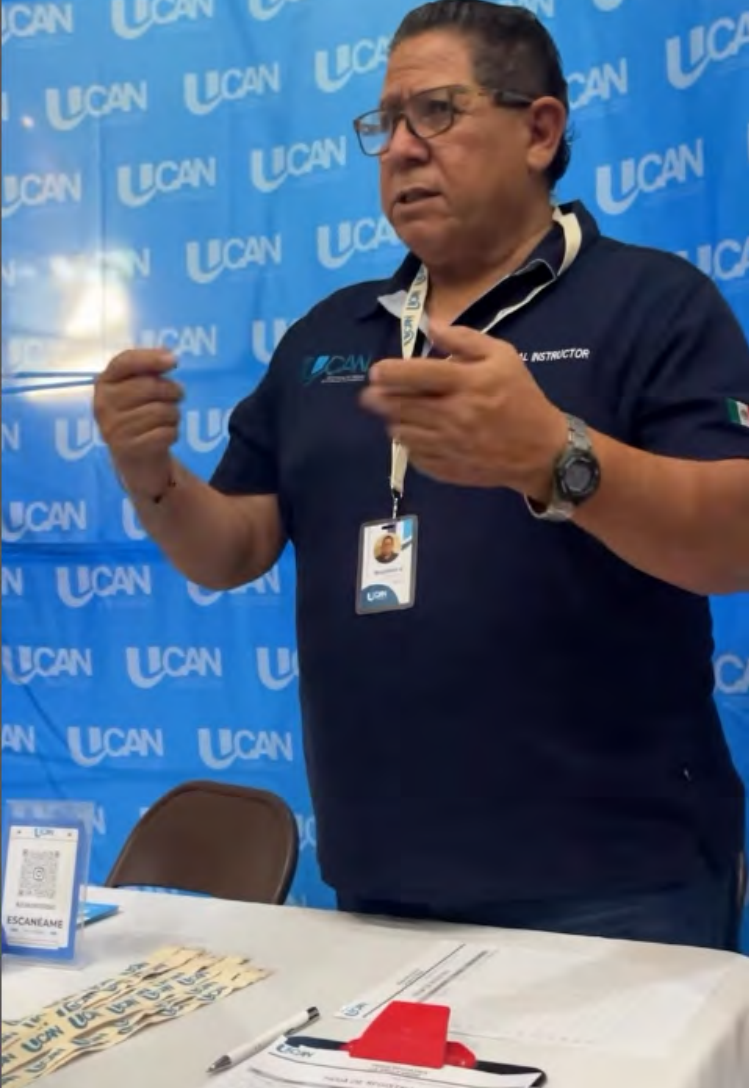
En un mundo dominado por la tecnología, la UCAN prioriza competencias como la Inteligencia Artificial, la automatización aplicada y la adaptabilidad a modelos de trabajo flexibles como el freelancing y la economía gig.

La meta no es solo conseguir un empleo de calidad, sino formar egresados capaces de crear sus propios emprendimientos formales y digno.

Ancla de la Macrorregión y Visión de Legado
La visión de la UCAN trasciende el campus, posicionándose como un actor clave en el desarrollo económico regional.

El Dr. Núñez destaca su rol como universidad ancla para el esfuerzo de la Macrorregión que articula el norte de Sinaloa y Sonora, impulsando estudios prospectivos de talento y centros de innovación aplicada.





La UCAN opera bajo el concepto de la Cuádruple Hélice (Gobierno, Empresa, Academia y Sociedad), buscando generar valor público y competitividad.

Gracias a alianzas formales con instituciones como la Universidad de Arizona (para cursos especializados en semiconductores) y UTD, la UCAN se dota de una dimensión global.

El objetivo final es formar estudiantes con competencias globales, capaces de competir en el mundo, pero con raíces firmes y compromiso con el territorio.

Mirando hacia el 2035, el Rector proyecta la consolidación de UCAN como una universidad líder en innovación educativa, con un modelo que ya despierta el interés de estados como Querétaro, Jalisco y el Estado de México, y que se vislumbra como un referente nacional.

Finalmente, la UCAN entiende que el conocimiento debe tener un propósito social. La formación integral busca que sus egresados sean agentes de cambio social positivo, imbuidos de ética y un sentido humanista.

A través de políticas de becas y programas de acompañamiento, se busca que la innovación cierre las brechas sociales y que “nadie se quede fuera por falta de recursos”.

La transformación que lidera el Dr. Núñez es una apuesta por el futuro de la macrorregión, una demostración de la valentía necesaria para romper inercias y construir una sociedad más justa, sostenible y resiliente, lista para liderar el cambio.



Inglés para la industria de Semiconductores

ASU Global
Launch
Arizona State University



Para información de nuestros programas de aprendizaje del idioma inglés para la industria de semiconductores visita:

  @ucanuniversidad

La demanda mundial de semiconductores crece de manera exponencial. Según una investigación de la firma McKinsey, será una industria de 1 billon de dólares para finales de la década, y Deloitte proyecta que se necesitarán 3 millones de trabajadores especializados. Para unirse a esta revolución económica, aprender inglés se vuelve una herramienta crucial.



Surman.

BMW
MOTORRAD



En Grupo **Surman Automotriz**

conectas con marcas que
inspiran estilo, emoción y
personalidad.

El inigualable placer de
conducir de **BMW.**

La adrenalina y libertad de
BMW Motorrad.

La energía divertida del go-kart
feeling de **MINI.**



Visítanos en **Av. Rosales #84, Col. Centro** y
agenda tu cita al **662 213 3330.**

**Descubre por qué tu próxima gran aventura
comienza** en Surman Automotriz.



TELI:

ESCUDO TECNOLÓGICO DE LA PYME ANTE LA ERA EXPONENCIAL





Carlos Parra, Director de Teli, revela su estrategia de valor añadido para blindar a las pequeñas y medianas empresas contra la obsolescencia y los ciberataques impulsados por la IA.

En la actual carrera por la digitalización, la pequeña y mediana empresa (PyME) se enfrenta a un desafío doble: la necesidad de mantenerse a la vanguardia tecnológica y el riesgo de una alta inversión inicial y una seguridad vulnerable. En entrevista con Aurora Redes, Carlos Parra, director de Teli Telecom, desveló cómo su empresa se ha convertido en el aliado estratégico de este sector, migrando de ser solo un proveedor de internet a un auténtico socio tecnológico.

Teli ha enfocado su modelo de negocio en el nicho empresarial, reconociendo que muchas PyMEs carecen de un ingeniero especializado en nómina. Su propuesta de valor va más allá de la simple conectividad: ofrece un ecosistema de servicios añadidos que incluye CCTV, soluciones de nube y arrendamiento de equipo informático.

La Fórmula Contra la Obsolescencia
Una de las jugadas más disruptivas de Teli es su modelo de arrendamiento de equipos. En lugar de forzar a las empresas a una compra tradicional que conduce a la descapitalización y la obsolescencia, Teli permite a las PyMEs rentar la tecnología de punta. Esta modalidad no solo preserva el capital, sino que elimina el costo de la complejidad técnica y garantiza el funcionamiento continuo.

“La ventaja de arrendar es que quitamos de la ecuación la obsolescencia y la complejidad del soporte técnico,” explica Parra. “En lugar de desembolsar una cantidad fuerte, tienes una mensualidad y, durante todo ese periodo de dos o tres años, tienes soporte técnico y una garantía extendida.” Este enfoque garantiza que el cliente siempre tenga acceso al hardware más reciente sin preocuparse por la degradación del equipo.

Seguridad 360: Más Allá del WiFi Doméstico
En un momento donde cada dispositivo, desde un smartphone hasta un refrigerador, exi-



ge conectividad, el Wi-Fi doméstico simplemente no es suficiente para un entorno empresarial. Teli provee soluciones de Wi-Fi de grado corporativo que utilizan algoritmos para segmentar y priorizar el tráfico, asegurando que una videollamada crítica no se vea afectada por otros dispositivos conectados.

No obstante, el foco principal de Parra es la seguridad ante un panorama de amenazas cada vez más sofisticadas. Teli interviene en tres áreas vitales:

Ciberseguridad: Protegiendo la telefonía IP y, fundamentalmente, migrando los correos electrónicos a plataformas institucionales seguras para blindarse contra la suplantación de identidad y el phishing.

Seguridad Física y Lógica: Implementando tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial en CCTV para monitoreo y ofreciendo la opción de una nube privada con un proveedor local, lo que agiliza la gestión y cumple con las normativas.

Blindaje de Información: Ayudando a las empresas a establecer protocolos internos para manejar

la información crítica, evitando que colaboradores que abandonan la empresa puedan extraer datos sensibles (con USB o cuentas personales).

Carlos Parra es enfático sobre el estado actual de la amenaza digital:

“Es que ahorita finalmente los ciberataques están a la orden del día, más que ahora que utilizan inteligencia artificial. Ya no necesita que esté un hacker ahí atrás revisando; ellos pueden poner a trabajar miles de bots que encuentran vulnerabilidades, y donde hallan una, ahí se meten.”

Con presencia a nivel nacional gracias a sus alianzas, Teli Telecom se posiciona como el faro para las PyMEs que buscan no solo sobrevivir, sino prosperar en la nueva economía digital, ofreciendo la tranquilidad de tener un equipo experto que se encarga de la tecnología para que el empresario se concentre en hacer crecer su negocio.

Si eres una PyME, Parra te invita a buscar asesoría sin costo a través de su portal teli.com.mx para evaluar y blindar tu infraestructura tecnológica.

WIFI ADMINISTRADO



CONÉCTESE AHORA

Contáctanos, tenemos la solución a tu medida
Teléfono: 662 211 9613 | Whatsapp: 662 243 7189

HOSPITAL SAN JOSÉ

**Un modelo que redefine la medicina
de alta especialidad en el noroeste**

Hospital San José



En un panorama de la salud nacional a menudo criticado por su desigualdad, el Hospital San José de Hermosillo se erige como un modelo de visión y tenacidad. Su director médico, el Dr. Luis Eduardo García Lafarga, revela las claves de su éxito: tecnología de punta, superespecialización y una responsabilidad social que urge a la colaboración entre el sector público y el privado.

un negocio exitoso, sino una carta editorial sobre lo que la excelencia, la confianza y una visión de largo alcance pueden lograr, incluso cuando la “mediocridad” parece acechar el entorno (como se mencionó en la introducción del programa).

El hospital no solo figura entre los mejores del país, sino que se ha consolidado como un referente indiscutible.



En el corazón del noroeste de México, una institución de salud ha logrado romper la barrera de la percepción y el centralismo: el Hospital San José de Hermosillo.

En la reciente entrevista con el Dr. Luis Eduardo García Lafarga, director médico del hospital, el relato de su trayectoria no es solo la historia de

La revista Expansión y FUNS Salud lo colocan como el séptimo mejor hospital privado de México entre 500 evaluados, y el número uno en todo el noroeste. Su Centro Oncológico de Alta Especialidad, además, ostenta el tercer lugar a nivel nacional. Estos logros son el resultado de una apuesta consciente y, en sus inicios (2003-2004), audaz, que priorizó la adquisición de la



mejor tecnología disponible y la consolidación de un cuerpo médico superespecializado.

El Ecosistema de la Alta Especialidad

La visión de los fundadores, liderados por el Dr. Jorge Román y un grupo de 400 médicos, se centró en crear un “ecosistema” que permitiera a los mejores especialistas trabajar con las mejores herramientas. Este compromiso se traduce hoy en:

Innovación Robótica: El Hospital San José fue pionero en traer el primer robot quirúrgico a Sonora y se mantiene como uno de los centros con mayor volumen de cirugía robótica fuera de las grandes metrópolis.

Diagnóstico de Vanguardia: La constante inversión en resonancias magnéticas, tomógrafos y equipos especializados para mayor precisión en neurocirugía y ortopedia, asegura que los pacientes reciban el diagnóstico y tratamiento más exacto.

Tratamientos Únicos: En el Centro Oncológico, la institución no solo ofrece atención integral (desde el diagnóstico PET y gammagramas hasta quimio y radioterapia), sino que alberga procedimientos de nicho. Es uno de solo dos hospitales en México autorizados para el tratamiento de cáncer de próstata con el radiofármaco Lutecio, implementado por el Dr. Dani Mena.

Pero quizás la prueba más elocuente de su nivel es su alcance internacional. El Dr. García Lafarga lo expone con asombro: el hospital recibe a estudiantes residentes de Serbia, Francia, España y, sorprendentemente, de Dubái.

Este flujo de talento global anula el prejuicio local de que lo mejor siempre está fuera: *“Hay todo lo que se requiere para atender cualquier tipo de enfermedad... la misma percepción local es más, nosotros mismos médicos, vemos siempre como mejor lo que está en otras partes y no aquí”*, señala el director.



El Pegamento de la Confianza y el Desafío Social
El motor de este crecimiento, que llevó un pequeño proyecto de 30 camas a una operación masiva con casi 400 médicos, fue la “confianza y amistad” del grupo fundador.

Esta cohesión permitió capitalizar el éxito y reinvertir constantemente en un ciclo virtuoso que hoy se traduce en la próxima apertura del programa de trasplantes, empezando con el renal y proyectando el de médula ósea.

Sin embargo, el tema central de la excelencia en la medicina privada es su accesibilidad. El Hospital San José ha buscado activamente reducir costos y apoyar a la comunidad a través de asociaciones como Tres Campanadas.

El Dr. García Lafarga aborda un punto crucial para el futuro del sistema de salud en México: la necesidad de la colaboración público-privada.

Citando ejemplos de subrogación (el sector público enviando pacientes a lo privado por falta de tecnología o capacidad), el director médico es categórico: el gobierno debe programar y pagar por estos servicios para “eficientizar” la atención de la población. Su visión no es que a los hospitales públicos les vaya mal para que ellos mejoren, sino que la inversión privada se convierta en un respaldo para la salud social.

En un país donde el sistema de salud pública enfrenta constantes retos, el modelo de San José no es solo un referente de calidad médica, sino un ejemplo de cómo la iniciativa privada regional, anclada en la confianza y el compromiso social, puede convertirse en una solución tangible.

El Hospital San José, en Hermosillo, demuestra que la medicina de primer mundo no es una quimera en provincia, sino una realidad palpable, sostenida por la visión de los que se asumen como “hacedores, no habladores”.

GRUPO MÉDICO



3° LUGAR A NIVEL NACIONAL

RANKING HOSPITALES • ESPECIALIDADES

ONCOLOGÍA	POSICIÓN 2025	POSICIÓN 2024*	NOMBRE	ESTADO	MUNICIPIO/CIUDAD**	REGIÓN	PUNTAJE GENERAL	TALENTO (35%)	TECNOLOGÍA (45%)	RESULTADOS (10%)*	PERCEPCIÓN (10%)
	1	1	Médica Sur	Ciudad de México	Tlalpan	Metropolitana	96.07	100.00	92.98	92.97	99.31
	2	6	Christus Muguerza Hospital Alta Especialidad	Nuevo León	Monterrey	Norte	84.48	66.32	92.98	94.24	100.00
	3	5	CENTRO DE ALTA ESPECIALIDAD ONCOLOGÍA SAN JOSÉ	SONORA	HERMOSILLO	NOROESTE			100		
	4	4	Hospital Zambrano Hellion TecSalud	Nuevo León	San Pedro Garza García	Norte	78.19	73.32	78.95	97.94	72.07
	5	19	Hospital Lomas de San Luis Internacional	San Luis Potosí	San Luis Potosí	Norte	77.04	50.49	98.25	99.54	52.07
	6	SP	Hospital de Especialidades Médicas de la Salud	San Luis Potosí	San Luis Potosí	Norte	74.27	50.49	92.98	97.51	50.00
	7	20	Hospital Almatier	Baja California	Mexicali	Noroeste	72.08	50.94	85.96	100.00	55.69
	8	10	OCA Hospital	Nuevo León	Monterrey	Norte	71.52	58.44	84.21	75.00	56.72
	9	8	Hospital Faro del Mayab	Yucatán	Mérida	Sur	71.02	54.49	92.98	50.00	51.03
	10	7	Doctors Hospital	Nuevo León	Monterrey	Norte	70.67	58.95	77.19	93.00	60.00
	11	12	Christus Muguerza Hospital del Parque	Chihuahua	Chihuahua	Noroeste	68.39	55.47	74.85	99.96	52.93
	12	15	Hospital San José TecSalud	Nuevo León	Monterrey	Norte	64.41	73.32	51.46	94.18	61.72
	13	SP	Christus Muguerza Hospital Betania	Puebla	Puebla	Centro	64.28	55.47	67.84	91.37	52.07
	14	14	Hospital Español de Veracruz	Veracruz	Veracruz	Sur	63.11	53.84	76.02	50.00	50.52
	15	SP	Hospital H+ Querétaro	Querétaro	Querétaro	Centro	61.31	55.22	58.48	98.87	57.76

100% EN TECNOLOGÍA

EXPANSIÓN





7° LUGAR A NIVEL NACIONAL

LOS MEJORES HOSPITALES PRIVADOS DE MÉXICO

POSICIÓN 2025	POSICIÓN 2024*	NOMBRE**	ESTADO	MUNICIPIO/CIUDAD***	REGIÓN	PUNTAJE GENERAL	PUNTAJES ESPECÍFICOS				
							TALENTO (20%)	TECNOLOGÍA (20%)	PROCESOS (30%)	RESULTADOS (15%)	PERCEPCIÓN (15%)
1	1	Médica Sur *	Ciudad de México	Itapalapa	Metropolitana	100.00	98.10	100.00	100.00	98.95	80.00
2	3	Christus Maguerra Hospital Alta Especialidad *	Nuevo León	Monterrey	Norte	97.44	98.10	91.59	89.73	96.33	100.00
3	4	Hospital Zambrano Hellion Tlaxcala *	Nuevo León	San Pedro Garza García	Norte	86.87	97.34	93.68	69.08	96.71	80.24
4	10	Hospital Star Médica Querétaro *	Querétaro	Querétaro	Centro	83.44	75.02	97.96	91.58	97.23	39.29
5	7	Hospital Puebla *	Puebla	Puebla	Centro	82.38	71.68	86.53	97.42	92.15	46.44
6	17	Hospital Star Médica Chihuahua *	Chihuahua	Chihuahua	Noroeste	81.31	73.04	95.16	92.38	96.10	33.28

7 | **13** | **HOSPITAL SAN JOSÉ HERMOSILLO ★** | **SONORA** | **HERMOSILLO** | **NOROESTE**

8	8	Hospital San José Tlaxcala *	Nuevo León	Monterrey	Norte	78.79	100.00	78.12	72.99	91.78	49.03
9	27	Hospital Almatel *	Baja California	Mexicali	Noroeste	77.21	67.73	94.25	85.20	97.00	32.07
10	5P	Hospital Star Médica Roma *	Ciudad de México	Cuauhtémoc	Metropolitana	77.07	74.00	85.28	92.38	96.18	71.35

RANKING 2025

EXPANSIÓN





HERMOSILLO CONSTRUYE SU FUTURO:

**CRÓNICA DEL TALLER DE LOGÍSTICA URBANA
QUE ACTIVÓ LA TRANSFORMACIÓN REGIONAL**

**En el pulso del Foro
“Marca Territorial”,
cerca de 70 líderes
del ecosistema local
pasaron del diagnóstico
a la acción, cocreando el
blueprint de una ciudad
inteligente y sostenible**



La sala vibraba con una energía distinta. No era el rumor habitual de otro foro más, sino el zumbido eléctrico de quienes saben que el momento de construir ha llegado.

Entre el 10 y 14 de noviembre, en el corazón del Foro “Marca Territorial”, el Taller de Logística Urbana para Hermosillo reunió a 51 actores clave de la ciudad en una jornada que marcó un antes y un después: el tránsito definitivo del manifiesto a la ejecución.

Esta iniciativa conjunta del Consorcio Macrorregión de Sonora al norte de Sinaloa—Capítulo Hermosillo, Sit-Log Lab ITSON, Universidad de Ciencias Aplicadas, Voz Empresarial y el Centro Regional de Innovación, representó más que un evento aislado.

Fue la activación del primer “grupo ejecutivo” del recién constituido Capítulo Hermosillo, un ecosistema colaborativo donde académicos, empresarios, funcionarios públicos y líderes sociales se sentaron en

la misma mesa con un propósito compartido: reimaginar su ciudad.

**Del pensamiento reactivo a la visión proactiva
El taller arrancó con un diagnóstico colaborativo que funcionó como espejo colectivo.**

Los participantes identificaron con claridad quirúrgica las fracturas urbanas que frenan el desarrollo: el exceso de automóviles y la cultura vial deficiente que convierte cada traslado en una batalla, la in-

fraestructura verde insuficiente, los retos hídricos que amenazan la sostenibilidad a largo plazo, y una economía que aún no genera suficientes oportunidades para su población joven.

Pero el hallazgo más revelador no fue material sino cultural: el predominio de un “pensamiento reactivo” que mantiene a la ciudad atrapada en ciclos de corto plazo, sin la capacidad de planificar su destino con visión de décadas. La baja asociatividad regional apareció como síntoma y causa, un círculo vicioso que este taller vino a romper.

Cuatro ejes, una hoja de ruta

Las mesas de trabajo se organizaron en torno a los cuatro ejes estratégicos del Capítulo: Propósito y Mentalidad, Planeación Digital, Marca Territorial y Sectores Estratégicos (Energía, Automotriz, Minería). Esta arquitectura permitió que las soluciones emergieran no como deseos abstractos, sino como proyectos viables anclados en las vocaciones productivas de la región.

Las propuestas cocreadas reflejaron una madurez notable. En movilidad, se planteó desarrollar una ciudad policéntrica que reduzca la dependencia del automóvil, invertir en transporte público moderno e implementar horarios escalonados que des-

congestionen las horas pico. En sostenibilidad, surgieron proyectos como la desalación con energía solar para asegurar el futuro hídrico, y la adopción comunitaria de parques para fortalecer el tejido social mientras se recuperan espacios públicos.

Pero quizás lo más potente fue el llamado a transformar Hermosillo en una “ciudad del conocimiento”, activando las “tres inteligencias del ser humano”—emocional, intelectual y práctica—para pasar del modo reactivo al proactivo. Esta visión reconoce que la innovación urbana no es solo tecnológica: es fundamentalmente humana y cultural.

Gobernanza como fundamento

Un hilo conductor atravesó todas las mesas: la necesidad urgente de una visión regional consensuada, lo que los participantes llamaron “construcción social del territorio”. Se propuso crear mecanismos de participación ciudadana que den continuidad a proyectos estratégicos más allá de los ciclos políticos, una respuesta inteligente a décadas de planes que mueren en cada cambio de administración. Esta gobernanza colaborativa no es ingenua. Reconoce que la transformación urbana requiere compromiso de múltiples actores, recursos sostenidos en el tiempo y métricas claras de im-

pacto. El Capítulo Hermosillo emerge precisamente como ese mecanismo articulador, el ecosistema donde confluyen voluntades para materializar la visión compartida.

Hermosillo en el contexto macrorregional

Los resultados del taller validaron algo fundamental: existe un profundo alineamiento entre las necesidades de la ciudad y la visión de la Macrorregión de Sonora al norte de Sinaloa. Hermosillo no está construyendo su futuro en aislamiento, sino como nodo estratégico de un corredor que aspira a convertirse en referente continental de manufactura inteligente y sostenible.

Esta perspectiva macrorregional es crucial. La competitividad del siglo XXI no se juega entre ciudades aisladas, sino entre regiones que logran articular ventajas complementarias. El nearshoring que reposiciona a México en las cadenas globales de valor requiere ciudades como Hermosillo con capacidad de ofrecer no solo mano de obra calificada, sino ecosistemas completos de innovación, logística eficiente y calidad de vida.

Los próximos pasos: de la conversación a la construcción

El Capítulo Hermosillo tiene ahora una hoja de ruta clara. En 2026, estructurará un plan de



acción detallado que será presentado en el Informe Anual de la Macrorregión, establecerá reuniones de seguimiento para cada iniciativa, y continuará atrayendo a más líderes al movimiento. Pero más importante que el cronograma es el cambio de mentalidad que este taller representa.

Durante años, Hermosillo ha discutido su futuro. Ahora ha comenzado a construirlo, con metodología, con alianzas estratégicas, con proyectos específicos y con un ecosistema activado. El taller no fue un punto de

llegada sino el arranque tangible de una transformación que tomará años pero que finalmente ha encontrado su motor: la colaboración inteligente entre actores que reconocen que el destino de su ciudad está en sus manos.

En un país donde la desesperanza urbana se ha vuelto epidémica, la experiencia de Hermosillo ofrece algo escaso y valioso: un modelo replicable de cómo las comunidades pueden tomar las riendas de su desarrollo. No con utopías, sino con diagnósticos honestos, soluciones viables y el compromiso de sostener el

esfuerzo en el tiempo.

El futuro de Hermosillo no solo se discute. Se construye, ladrillo a ladrillo, proyecto a proyecto, alianza a alianza. Y este taller marcó el momento en que la ciudad decidió que ese futuro no llegaría por decreto ni por suerte, sino por voluntad colectiva y acción inteligente.

La revolución urbana no será televisada. Será colaborativa, será medible, será sostenible. Y comenzó en Hermosillo, un noviembre de 2025, cuando 70 personas decidieron que ya era hora.



MACRORREGIÓN SONORA-NORTE DE SINALOA:

LA ARQUITECTURA DE UNA NUEVA PROSPERIDAD

En un mundo en pleno “punto de quiebre”, el noroeste de México abandona la pasividad. Una iniciativa liderada por empresarios y visionarios está construyendo, desde el territorio, un ecosistema de colaboración para convertir a la región en un jugador clave del nuevo tablero global.



Estamos ante una encrucijada histórica. La reconfiguración geopolítica del nearshoring, la irrupción de la Inteligencia Artificial y la transición energética están redefiniendo el mapa de la prosperidad a una velocidad que no admite espectadores. Ante esta nueva era, a las regiones como la nuestra se les presenta una disyuntiva ineludible: o nos definen, o nos definimos.

Durante casi doscientos años, el noroeste mexicano operó bajo un paradigma de competencia aislada y retornos decrecientes. Hoy, esa lógica ha caducado. La prosperidad de un territorio ya no depende del capital físico, sino de la capacidad de sus líderes para articular redes y movilizar la inteligencia colectiva.

Respondiendo a este llamado, nace la Iniciativa Macrorregión Sonora - Norte de Sinaloa. No es un plan de gobierno ni una cámara empresarial tradicional; es una respuesta proactiva a la pregunta clave: no qué hacer, sino CÓMO nos organizamos.

Es la materialización de una arquitectura de impacto territorial diseñada para transformar los desafíos de la región —gestión hídrica, diversificación económica, retención de talento— en ventajas competitivas.

Esta iniciativa, impulsada por el Centro Regional de Innovaciones (CERINNOVA), es el testimonio de un grupo de líderes que decidieron creer en un sueño y comenzaron a construir el camino. Su ambición es clara y sin recato: convertir a esta en “la región más próspera del mundo”.

El modelo:

Tres pilares para construir el futuro

¿Cómo se pasa de la visión a la acción coordinada? La Macrorregión no opera con un organigrama tradicional, sino como un ecosistema de colaboración deliberadamente construido. Inspirado en los modelos de innovación más exitosos del mundo, se fundamenta en una creencia central: no creemos en la escasez, creemos en la abundancia de la inteligencia colectiva.



Este ecosistema opera como un ciclo virtuoso de mejora continua a través de tres pilares interconectados:

1. El Consorcio: El motor estratégico

Es el corazón de la iniciativa. No es un consejo pasivo, sino una junta directiva de líderes-operadores que invierten su capital social y reputación en proyectos insignia. Su función es ser el promotor activo que define la VISIÓN estratégica, cura y selecciona los proyectos clave, y articula los consensos necesarios para mover el territorio en una misma dirección. Es la garantía de que la visión se mantiene anclada en la realidad del mercado.

2. El Joint Center: El cerebro del ecosistema

“Hemos entendido una verdad fundamental: en la era digital, el liderazgo es esencial. Dejamos de competir aislados por recursos finitos para co-crear un futuro de prosperidad colectiva”.



Dr. Gonzalo Rodríguez Villanueva,
Presidente del Consorcio de la Macrorregión.

Es la unidad de inteligencia estratégica, la red de especialistas y laboratorios de clase mundial que proveen el rigor técnico y la visión de futuro. Compuesto por entidades como el Sit-Log Lab, el Joint Center de Desarrollo Regional y Urbanismo o Academia Evolución, su propósito es asegurar que las acciones sean inteligentes y eficientes. Proporciona la DIRECCIÓN —la metodología, los datos y las herramientas— para que las decisiones se basen en evidencia y no solo en intuición.

3. El Foro: El puente con la comunidad

Es el brazo de vinculación y el motor de desarrollo de talento. A través de eventos de alto impac-

to, talleres, seminarios y hackatones, el Foro es la plataforma visible donde la estrategia se encuentra con la comunidad. EJECTA en el territorio, sensibiliza a la sociedad, identifica a los futuros líderes y construye la cultura de colaboración que sostiene todo el modelo. Es donde la estrategia cobra vida.

Juntos, estos tres pilares crean un sistema dinámico que transforma la competencia interna en una sinergia poderosa, articulando a Empresas Pequeñas Intensivas en Conocimiento (EPICs) —universidades, consultorías, laboratorios— para ofrecer a las PyMEs las capacidades de innovación que de otro modo serían inaccesibles.

Resultados 2025: Un motor en marcha con impacto demostrable

Si 2024 fue el año del movimiento, 2025 ha sido el de la Habilidad y la prueba de concepto. La tesis de que un modelo basado en la inteligencia colectiva genera una demanda real y un impacto medible ha sido validada con resultados que supe-

ran las expectativas. La iniciativa ya no es una promesa; es un motor en pleno funcionamiento. Las cifras son contundentes:

- **Alcance Masivo:** En los últimos 12 meses, se han realizado 51 eventos estratégicos, conectando a más de 12,000 participantes. Esta demanda creciente valida que el modelo no solo es relevante, sino necesario.
- **Ecosistema Consolidado:** La red cuenta con 20 aliados estratégicos comprometidos y opera a través de 5 capítulos locales activos, cada uno con líderes y proyectos definidos para vocaciones específicas como manufactura inteligente en Hermosillo, logística en Cd. Obregón o turismo cultural en Huatabampo.
- **Liderazgo Activo:** 15 líderes del Consorcio impulsan un portafolio vivo de 11 proyectos estratégicos que responden directamente a los desafíos del territorio.
- **Más Allá de los Números:** El Verdadero Impacto.





El logro real reside en la transformación tangible de capacidades para resolver los desafíos de raíz:

- **Impacto en Empresas:** Se ha creado un ecosistema donde las compañías acceden a innovación a bajo costo. A través de talleres y hackatones, obtienen soluciones y prototipos funcionales acelerando su competitividad.
- **Impacto en Estudiantes (El Talento del Futuro):** Para combatir la fuga de talento, el programa PEGASO conecta a estudiantes con empresas y mentores en proyectos reales. Los jóvenes desarrollan las habilidades más demandadas por el mercado (pensamiento analítico, liderazgo, resiliencia) y construyen un portafolio profesional antes de graduarse, fortaleciendo su arraigo al territorio.
- **Impacto en el Territorio:** Se está tejiendo una red de mentores entre empresas y academia, fomentando una cultura de colaboración esencial para un crecimiento ordenado y sostenible.

Proyectos como el desarrollo turístico regenerativo Trípoli Masocarit en la Bahía de Agiabampo, el Consorcio del Bacanora para posicionar el destilado sonorense en el mundo, o el hub agroalimentario en Navojoa, son la prueba tangible de que

la estrategia está generando prosperidad desde la raíz.

Hoja de Ruta 2026: De la Certificación a la Innovación Global

Con el modelo validado y un portafolio de proyectos en marcha, la Macrorregión entra en su fase de escala. El plan de trabajo 2026-2028 es una hoja de ruta deliberada para transformar las iniciativas estratégicas en empresas operativas y realidades tangibles.

2026: El Año de la Certificación – Diseño del Proyecto Ejecutivo

El objetivo es transformar cada proyecto del portafolio en un plan de negocio “invertible” y “listo para ejecutar”. Se deja atrás la planeación estratégica para entrar en el diseño de ingeniería, financiero y operativo.

- **Metas Clave:**
 - o **Elaboración de Planes Técnicos Detallados:** Ingeniería, arquitectura y planes operativos específicos.
 - o **Estudios de Factibilidad Financiera:** Modelos de negocio robustos con proyecciones auditables y análisis de riesgos.
 - o **Gestión de Permisos y Certificaciones:** Asegurar los trámites regulatorios para una

ejecución sin contratiempos.

o Resultado Esperado: Un portafolio de proyectos formalmente estructurado y validado, listo para atraer capital.

Más Allá de 2026: Profesionalización e Innovación

- **2027 (Año de la Profesionalización):** Se dedicará a construir la arquitectura financiera para fundear la visión. El objetivo es estructurar un Portafolio de Inversión diversificado con un valor inicial de \$10 millones de dólares y asegurar los compromisos de capital para lanzar la primera ola de proyectos.
- **2028 (Año de la Innovación):** Será el año en que la Macrorregión se presente al mundo no como un proyecto, sino como una realidad en plena ejecución. Con los primeros proyectos piloto operando, se lanzará una campaña de comunicación global para posicionar la Marca Territorial como sinónimo de inversión dinámica, innovación y oportunidad.

Un Llamado a la Acción

Lo que la Macrorregión Sonora-Norte de Sinaloa ofrece no es una colección de ideas, sino un ecosistema de inversión en soluciones con riesgo mitigado. Es una invitación directa y estratégica a quienes comparten esta visión de crear prosperidad a través de la articulación inteligente:

de Desarrollo: Un portafolio de proyectos con propósito que genera retornos financieros y un impacto social y ambiental medible.

- A las Corporaciones y Socios Estratégicos: Un ecosistema dinámico para encontrar talento, innovación y fortalecer las cadenas de valor del futuro.

El futuro de las regiones se diseña hoy. Y aquí, en el noroeste de México, ya hemos comenzado a construirlo.



CONSORCIO MACRORREGIÓN
DE SONORA AL NORTE DE SINALOA

CONSORCIO MACRORREGION
DE SONORA AL NORTE DE SINALOA
Una iniciativa impulsada por el Centro Regional de Innovaciones
Sitios Web:
www.macrorregion.org
www.cerinnova.org





Participa Gobierno Municipal en la organización de la Semana de Innovación CTRL+ H

Del 25 al 28 de noviembre se realizaron conferencias, talleres y charlas sobre innovación, inteligencia artificial y tecnología



El Emprendimiento en la Era de la AI

De la Microcomputación a la AGI

José Ignacio Mendivil Gutiérrez

Hermosillo, Sonora – 2025



Hermosillo, Sonora.

El Gobierno Municipal, a través de la Agencia Municipal de Desarrollo Económico (AMDE) participó en la organización y promoción de la Semana de Innovación, CTRL+H un evento que convirtió a la ciudad en el punto de encuentro de la comunidad tecnológica local, nacional e internacional.

El encuentro se llevó a cabo del 25 al 28 de noviembre en la Universidad de Sonora y el evento magistral en Parque La Ruina, con la participación de estudiantes, profesionales y líderes de la industria tecnológica que compartirán experiencias en torno a temas como Inteligencia Artificial, Cloud, Data, Robótica, entre otros.

Organizado por Kolab, el Ayuntamiento de Hermosillo, la Universidad de Sonora, Google Developer Groups y AWS User group Hermosillo, CTRL+H ofreció charlas técnicas, workshops prácticos y sesiones con Googlers, AWS heros, AWS UG Leaders, Google Developer Experts, Ingenieros de IBM, AstraZeneca, BAT, Finastra y especialistas

locales, diseñados para inspirar, retar y fortalecer el ecosistema de innovación en Sonora.

El evento buscó impulsar el aprendizaje colaborativo y abrir nuevas oportunidades para quienes desean desarrollar proyectos tecnológicos con impacto real.

Con el respaldo del Ayuntamiento de Hermosillo y la AMDE, CTRL+H se consolidó como una plataforma clave para construir el futuro tecnológico desde la capital sonorense.

El evento fue totalmente gratuito y abierto al público en general.



18 AÑOS



F PUNTO RO DE QUIEBRE

Sonora, jugador clave en el nuevo tablero global

DIALOGA con nosotros



DR. PABLO WONG



MTRO. MARCO PAZ



DR. LUIS NÚÑEZ



DR. GONZALO RODRÍGUEZ



MTA.
MARGARITA BEJARANO



ING. HÉCTOR HALLAL



DR. LUIS E.
GARCÍA LAFARGA



MTRO. PRÓSPERO PERAL

Moderadoras: Aurora Retes y Ana Patricia Rodríguez

ENERO 29, 2026

04:00 PM

4pm PANEL "Punto quiebre: ¿Quién domina el tablero de la economía global?"

Participan: Dr. Luis Núñez Noriega, Dr. Pablo Wong y Mtro. Marco Antonio Paz Pellat.
Moderadora: Mtra. Ana Patricia González.

5pm CONFERENCIA "Sin reglas y sin mapa. Oportunidades para valientes".

Speaker: Dr. Gonzalo Rodríguez Villanueva, director ejecutivo de CERINNOVA.

6pm CONVERSATORIO "Visión territorial y sueño compartido: Hacia una región inteligente y sostenible".

Presentación: Capítulo Hermosillo del Consorcio Macrorregión Sonora – Norte de Sinaloa
Participan: Mtro. Próspero Peral Bojórquez, Ing. Héctor Hallal Zepeda, Dra. Margarita Bejarano,
Dr. Luis Eduardo García Lafarga. Moderadora: Mtra. Aurora Retes Douset.
Capítulos Navojoa, Mochis y Hermosillo.

7pm NETWORKING DE ALTO NIVEL "Donde las ideas se convierten en alianzas".

- Media hora de interacción genuina, con café, vino y conversación entre pares que comparten visión y territorio.
- Momento para sembrar ideas, alianzas y futuros proyectos regionales.

Terraza 2do Piso
Edificio Comercial



Venta \$380:

Info: 662 223 05 57

www.vozempresarial.mx/puntodequiebre