MUNDO EJECUTIVO

FLORIDA



LA CONSOLIDACIÓN DE MIAMI
COMO EL WALLSTREET DEL SUR

BIOHACKING PARA DIRECTIVOS:
LA NUEVA HERRAMIENTA DE ALTO RENDIMIENTO

LAS CUMBRES EN BRICKELL
EL NUEVO PODER DEL NETWORKING

NOEL LEÓN
UNA DE LAS PROMESAS MEXICANAS RUMBO A LA FORMULA 1



GRUPO MUNDO EJECUTIVO

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
Walter Coratella C.
PRESIDENTA EJECUTIVA
Jessyca Cervantes
DIRECTOR GENERAL
Miguel Mares
VICEPRESIDENTA EDITORIAL Y DE CONTENIDOS
Ana Luisa Ochoa
VICEPRESIDENTE COMERCIAL Y DE NUEVOS NEGOCIOS
Alberto Casamitjana

OCTUBRE 2026

MUNDO EJECUTIVO FLORIDA

CEO - SOCIO
Luis de Maria
luisdemaria@mundoejecutivoflorida.com
SOCIA
Ana Aragón
anaaragon@mundoejecutivoflorida.com
DISEÑO GRÁFICO
Anahí Félix
COMERCIAL
Emir Guzmán
comercial@mundoejecutivoflorida.com
EDITOR WEB
Felipe Rodriguez
FOTOGRAFÍAS DE PORTADA
Dabeth Gamalier

MUNDO EJECUTIVO® FLORIDA, número 1, octubre 2026. Es una publicación mensual de Grupo Mundo Ejecutivo® operado por Alpha Bravo®. Correo electrónico: comercial@mundoejecutivoflorida.com Editor responsable: Luis de Maria Mandujano. Los artículos son responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el punto de vista del editor de la publicación o de Mundo Ejecutivo®

A NUESTROS LECTORES:

Escribir la primera página de una nueva historia siempre es un acto de fe. Es pararse frente a un lienzo en blanco y decidir qué mensaje tiene la fuerza suficiente para perdurar. Hoy, al presentar esta edición inaugural de **Mundo Ejecutivo Florida**, no veo únicamente el resultado de meses de trabajo, diseño y curaduría; veo la materialización de un sueño y el inicio de un legado en uno de los escenarios empresariales más vibrantes del mundo.

A lo largo de mi trayectoria dirigiendo narrativas editoriales, he comprobado una verdad inquebrantable: las victorias más grandes jamás se construyen en solitario. Durante mucho tiempo, el mundo de los negocios nos enseñó que el éxito era una carrera donde había que desplazar al de al lado. Hoy, esa visión es obsoleta. El verdadero liderazgo, el que transforma industrias y trasciende fronteras, nace de una filosofía muy distinta: la colaboración por encima de la competencia.

Ese es el corazón de esta revista. **Mundo Ejecutivo Florida** no nace para ser un simple espectador de la economía, sino para convertirse en el puente definitivo que conecte a las mentes más brillantes de nuestro estado. Queremos ser ese espacio exclusivo donde los directivos, los visionarios y los tomadores de decisiones se reconozcan, se den la mano y decidan construir el futuro juntos. Florida es un epicentro innegable de lujo, tenacidad y crecimiento, y nuestras páginas están diseñadas con el nivel de excelencia necesario para ser el espejo de esa grandeza.

Sabemos exactamente lo que cuesta levantar una empresa, las noches sin dormir y por eso, este lanzamiento es también un tributo a la resiliencia. Es un reconocimiento al talento de los equipos que diseñan y operan detrás de escena con una precisión de clase mundial, y a cada líder corporativo que apuesta su capital y su energía por una visión más grande que sí mismo.

A nuestros primeros lectores, a los aliados que confiaron antes de ver el producto terminado y a los futuros socios comerciales que se sumarán a esta red: gracias por creer en el poder de unir fuerzas. Esta primera edición no es solo una revista; es nuestro primer apretón de manos con ustedes.

Bienvenidos a su nueva casa. Bienvenidos a las grandes ligas.

Luis de Maria Mandujano
CEO Y SOCIO, MUNDO EJECUTIVO FLORIDA

CONTENIDO

OCTUBRE

24

EN PORTADA
NOEL LEÓN



EN PORTADA
NOEL LEÓN
Una de las promesas mexicanas rumbo a la fórmula 1.
24

FINANZAS
La consolidación de Miami como el "Wall Street del Sur".
6

REAL ESTATE
DAYERSKI COLMENARES
¿Por qué invertir en Miami?.
14

NEGOCIOS
VICTOR NAVA
La milla del empresario.
20

TRAZO LEGAL ADVISORS
El ADN de la nueva abogacía corporativa.
22

AVIACIÓN
El boom del aire: Miami es el hub de los vuelos privados en el continente.
34

ENTREVISTA
LUCA GIRIMONDO
El arte de tejer vínculos.
40

NEGOCIOS
El verdadero balance de dónde saber poner nuestra atención.
42



LA CONSOLIDACIÓN DE MIAMI

COMO EL "WALL STREET DEL SUR"

EL IMPACTO REAL DE LA LLEGADA DE LOS "HEDGE FUNDS" EN LA ECONOMÍA LOCAL

Lo que hace apenas una década era una narrativa aspiracional impulsada por incentivos fiscales, hoy es una realidad medible en cifras de empleo, renta corporativa y desarrollo inmobiliario: Miami se ha consolidado como el *Wall Street del Sur*, y el fenómeno ya no depende solo de un puñado de gestores de fondos que cambiaron su residencia fiscal, sino de una infraestructura financiera completa que se instaló para quedarse.

DE LA MIGRACIÓN DE FUNDADORES A LA CONSOLIDACIÓN INSTITUCIONAL

El movimiento arrancó con nombres propios: Ken Griffin trasladó la sede de Citadel de Chicago a Miami en 2022, Carl Icahn movió Icahn Enterprises desde Nueva York, y Barry Sternlicht llevó Starwood Capital desde Greenwich, Connecticut. Hoy, South Florida fue calificado como el mercado de oficinas número uno de todo Estados Unidos durante la primera mitad de 2026, según datos de MIAMI REALTORS®, con transacciones récord como la renta de Thiel Capital en 830 Brickell, que pagó $250 por pie cuadrado, la cifra más alta jamás registrada en la región.

EL DISTRITO FINANCIERO DE BRICKELL, EN NÚMEROS

El Distrito Financiero de Brickell concentra hoy 12.4 millones de pies cuadrados de oficinas Clase A, con una tasa de vacancia de apenas 14.2%, muy por debajo del promedio de la ciudad. Más de 60 bancos operan en la zona, convirtiendo a Miami en el segundo centro bancario internacional más importante del país, solo detrás de Nueva York. Firmas como BNP Paribas reportaron un salto de 47% en sus ingresos de mercados globales generados desde su oficina de Brickell, lo que la llevó a anunciar más contrataciones para 2026, mientras que JPMorganChase duplicará su oficina en Brickell de 80,000 a 160,000 pies cuadrados, sumando capacidad para 400 empleados adicionales y generando, según estimaciones propias del banco, cerca de $151 millones en actividad económica adicional para el sur de Florida.

EMPLEO DE ALTO VALOR, PERO CON MATICES

El impacto en el empleo es real, aunque desigual. Firmas multiestrategia como Millennium, Citadel, Point72, Balyasny y ExodusPoint sumaban en 2025 alrededor de 218 profesionales de inversión en Miami, de acuerdo con registros regulatorios recientes. Sin embargo, ese mismo análisis sugiere que el ritmo de contratación de talento operativo podría estar desacelerándose frente al crecimiento explosivo inicial, con algunas firmas abriendo oficinas satélite en ciudades como Austin o Atlanta. En paralelo, el verdadero cimiento del distrito financiero no son solo los hedge funds: la banca privada latinoamericana —con jugadores como Itaú Private Bank y Santander International— ocupa más de 400,000 pies cuadrados en Brickell, atendiendo un mercado de banca privada regional estimado en $3.2 billones de dólares en activos.

UN EFECTO DE DERRAME HACIA TODA LA ECONOMÍA LOCAL

Más allá de las torres de oficinas, el "efecto Wall Street del Sur" se siente en bienes raíces de lujo, restaurantes, marinas y escuelas privadas —de hecho, la falta de cupos educativos privados es señalada por inversionistas como uno de los principales frenos para que la migración corporativa continúe a este ritmo—. Con 500 empresas fintech ya instaladas en el área metropolitana y más de 350 compañías relocalizadas a la región desde 2020, Miami ya no compite solo por atraer capital: compite por sostener la infraestructura de talento, vivienda y servicios que ese capital exige. »



CRIPTOACTIVOS Y TOKENIZACIÓN DE ACTIVOS REALES (RWA)



MIAMI SE CONSOLIDA COMO EL HUB DE LAS FINANZAS DESCENTRALIZADAS PARA GRANDES PATRIMONIOS.

Mientras Wall Street sigue debatiendo cuánto espacio darle a los activos digitales en las carteras institucionales, Miami ya se comportó como si la respuesta fuera obvia. La ciudad se ha convertido en el punto de encuentro donde family offices, bancos privados y desarrolladores de infraestructura *blockchain* están construyendo, en tiempo real, la próxima generación de las finanzas: la tokenización de activos del mundo real "los RWA".

DE LA NARRATIVA RETAIL A LA INFRAESTRUCTURA INSTITUCIONAL

Consensus 2026, el mayor evento cripto de las Américas, se celebró este año en el Miami Beach Convention Center con más de 20,000 asistentes de 100 países, y su eje central ya no fue la especulación minorista, sino la tokenización de activos del mundo real como oportunidad de varios billones de dólares. El evento incluyó por primera vez un Institutional Summit bajo la regla de Chatham House, exclusivo para gestores de activos, en el que —según sus organizadores— la audiencia institucional representó 35% del total y gestiona un estimado de $10 billones de dólares en activos. Firmas como Morgan Stanley y JPMorgan participaron este año como patrocinadores oficiales, no solo como observadores.

EL MERCADO DE LOS RWA YA NO ES UN EXPERIMENTO

El respaldo institucional se refleja en las cifras: según Binance Research, la capitalización de mercado de los RWA tokenizados creció aproximadamente 589% entre comienzos de 2025 y junio de 2026, con bonos y fondos del mercado monetario liderando el crecimiento tras la entrada de gestoras como BlackRock, Franklin Templeton y Fidelity. Deutsche Bank Research estima que el mercado total de activos tokenizados, incluidas las *stablecoins*, ronda ya los $331,000 millones de dólares, con proyecciones de varios billones para inicios de la próxima década.

GRANDES PATRIMONIOS: DE LA EXPLORACIÓN A LA ASIGNACIÓN ESTRUCTURADA

El fenómeno tiene un correlato directo en la forma en que las grandes fortunas gestionan su dinero. Un estudio de BNY Wealth encontró que 74% de los family offices ya invierte en criptoactivos o está explorando activamente hacerlo, un salto de 21 puntos porcentuales frente al año anterior. La mayoría de estas oficinas mantiene asignaciones de entre 2% y 5% de sus portafolios en el segmento, con Bitcoin y Ether como núcleo defensivo y una porción creciente destinada específicamente a infraestructura de tokenización. Miami, con su ecosistema de bancos privados latinoamericanos y su ausencia de impuesto estatal sobre la renta, se perfila como el punto de entrada natural para esa nueva capa de asignación patrimonial en el continente.

MIAMI TAMBIÉN TOKENIZA SUS PROPIOS LADRILLOS

El fenómeno no se limita a las conferencias: la propia ciudad es terreno de prueba. Lofty, una de las plataformas líderes de bienes raíces tokenizados en Estados Unidos —construida sobre la *blockchain* de Algorand y que permite invertir desde $50 dólares—, tiene su sede en Miami, mientras que plataformas como Raíz ya ofrecen proyectos tokenizados de desarrollos multifamiliares en la propia ciudad. La combinación de un mercado inmobiliario de lujo hiperactivo con una infraestructura regulatoria relativamente favorable ha hecho de Miami un laboratorio natural para experimentar con la fracción digital de activos que tradicionalmente exigían tickets de entrada millonarios.

EL RETO REGULATORIO PENDIENTE

No todo es celebración. Las discusiones en Consensus 2026 giraron también en torno a la creciente presión regulatoria: la industria pide reglas claras que no frenen la innovación, en un contexto en el que el acuerdo de cooperación firmado en marzo de 2026 entre la SEC y la CFTC promete definir buena parte de las reglas del juego para la tokenización institucional durante la próxima década.

EL PETRÓLEO, ATRAPADO ENTRE DOS FUERZAS

QUÉ ESPERAR PARA FLORIDA Y ESTADOS UNIDOS DE CARA A OCTUBRE.



El mercado petrolero global atraviesa uno de sus periodos de mayor tensión estructural en años. En días pasados, el Brent —referencia internacional— cotizó alrededor de $85 dólares por barril, y el WTI, referencia estadounidense, cerca de $85.19, tras una sesión con caídas superiores al 1%. Detrás de esa cifra hay un pulso que lleva meses definiendo el rumbo de los precios: por un lado, la amenaza persistente sobre el Estrecho de Ormuz; por el otro, una oferta global que, en condiciones normales, apuntaría a un mercado sobreabastecido.

UNA PRIMA DE RIESGO QUE NO TERMINA DE DISIPARSE

Desde que Washington endureció su postura frente a Teherán, el mercado ha vivido episodios de fuerte volatilidad: subidas superiores al 5% en una sola sesión ante amenazas de bloqueo naval, seguidas de caídas igual de bruscas cuando se reactivan las negociaciones diplomáticas. A mediados de agosto, declaraciones del propio presidente Trump sobre una posible acción militar contra Omán dispararon el WTI y el Brent más de 2.5% en un solo día. A esto se suma una campaña de sanciones financieras contra Irán liderada por el Departamento del Tesoro, que añade otra capa de incertidumbre sobre el flujo real de crudo hacia los mercados globales.

Un dato que pocos análisis destacan: la Reserva Estratégica de Petróleo de Estados Unidos se ubica en 298.7 millones de barriles, su nivel más bajo desde enero de 1983. Esto reduce el margen de maniobra de Washington para amortiguar un repunte brusco de precios en caso de una disrupción prolongada del suministro.

LOS FUNDAMENTOS, EN SENTIDO CONTRARIO

Mientras la geopolítica empuja los precios al alza, la oferta global sigue creciendo: la OPEP+ ha continuado aumentando su producción mensual durante 2026, y la Agencia Internacional de Energía anticipa un mercado con superávit estructural una vez se disipen las disrupciones de Medio Oriente. Ese contraste explica por qué, pese a la tensión, los precios no han vuelto a los picos vistos en abril.

LO QUE VIENE EN OCTUBRE

Para octubre, la EIA proyecta una reducción en la utilización de refinerías estadounidenses por mantenimiento estacional, lo que podría limitar temporalmente la oferta de gasolina justo antes de la transición hacia el combustible de invierno, tradicionalmente más económico. Para Florida, esto se traduce en un escenario de estabilidad condicional: sin una escalada mayor en Ormuz, los precios en el surtidor deberían mantenerse dentro del rango actual o ceder ligeramente hacia finales de año. El verdadero riesgo sigue siendo el mismo: cualquier deterioro en las negociaciones con Irán podría revertir en días lo que el mercado ha tardado semanas en estabilizar.

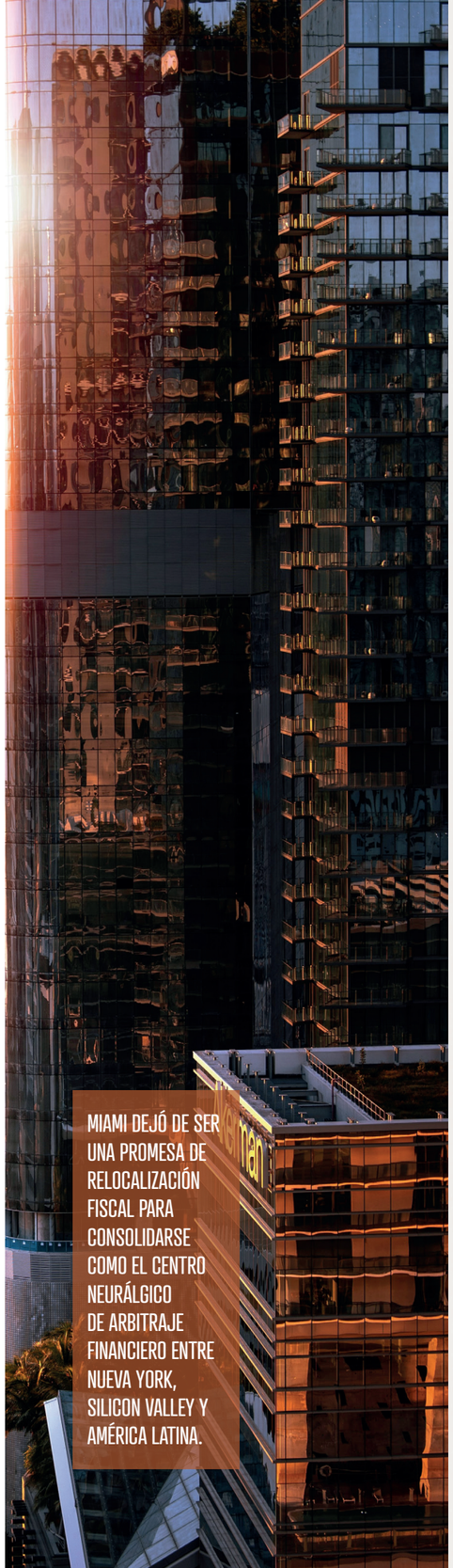
EL PODER INVISIBLE DE LAS CUMBRES PRIVADAS EN BRICKELL

En Brickell, los contratos más decisivos ya no se firman bajo la luz fluorescente de una sala de juntas en Brickell Avenue ni a través de densos intercambios por correo electrónico. El verdadero flujo de capital que hoy redefine el sur de la Florida se mueve en salones reservados, terrazas privadas con vista a Biscayne Bay y cenas a puerta cerrada donde la confidencialidad es la única divisa no negociable.

Miami dejó de ser una promesa de relocalización fiscal para consolidarse como el centro neurálgico de arbitraje financiero entre Nueva York, Silicon Valley y América Latina. Sin embargo, la sofisticación del mercado local ha mutado: mientras los grandes foros públicos sirven para medir el pulso mediático, los acuerdos multimillonarios se están gestando en cumbres satélite de acceso ultrarestringido. *Family offices* transnacionales, directores de capital privado y fundadores de escala global están eludiendo la burocracia corporativa tradicional a favor de encuentros de alta densidad relacional.

En estos entornos de baja fricción y alto calibre, la dinámica de negociación es distinta. No hay presentaciones interminables de diapositivas ni discursos ensayados; se discuten estructuras de coinversión directa, adquisiciones estratégicas en bienes raíces comerciales, infraestructura fintech y rondas de financiamiento cross-border donde la confianza mutua acelera transacciones que en Wall Street tardarían trimestres.

Para el ecosistema empresarial de Florida, entender esta mecánica es la diferencia entre operar como espectador o como actor principal. Quienes lideran la toma de decisiones en el estado saben que el valor de Brickell no reside únicamente en la densidad de sus rascacielos financieros, sino en su capacidad de convocar liquidez global en espacios donde la formalidad cede el paso a la ejecución ágil. Las grandes oportunidades no están esperando una licitación formal; se están estructurando, ahora mismo, a puerta cerrada.



MIAMI DEJÓ DE SER UNA PROMESA DE RELOCALIZACIÓN FISCAL PARA CONSOLIDARSE COMO EL CENTRO NEURÁLGICO DE ARBITRAJE FINANCIERO ENTRE NUEVA YORK, SILICON VALLEY Y AMÉRICA LATINA.

LA COMPLEJIDAD EXIGE ESTRUCTURA.

Decisiones críticas, operaciones sensibles
y riesgos que deben sostenerse en el tiempo.

TRAZO

LEGAL ADVISORS

Arquitectura jurídica para entornos complejos.

WHATSAPP (+52) 56 3490 1415

WEB www.trazo.legal

EMAIL contacto@trazo.legal



¿POR QUÉ INVERTIR EN MIAMI?

Miami atraviesa el momento más interesante de su historia reciente. La ciudad que durante décadas fue sinónimo de clima, playas y segunda residencia se ha transformado, sin ruido pero con paso firme, en uno de los centros de negocios, inversión y creación de patrimonio más relevantes de Estados Unidos.

Esta transformación no es casualidad ni una moda pasajera. Es el resultado de años de decisiones estratégicas, inversión en infraestructura y una apertura genuina hacia el capital y el talento internacional, que hoy la posicionan como un puente natural entre América Latina y el resto del mundo.

LOS PILARES DEL NUEVO CENTRO FINANCIERO Y CULTURAL

Su ubicación estratégica, la conexión directa con la región, la calidad de vida que ofrece y un entorno fiscal favorable —sin impuesto estatal sobre la renta— siguen atrayendo a empresarios, corporativos, talento y capital internacional. A esto se suma el auge de sectores como la tecnología y las finanzas, que han terminado de consolidar su perfil como plaza de negocios de primer nivel, junto con un ecosistema cada vez más sólido de servicios profesionales, banca privada y firmas de inversión que eligieron establecerse ahí.

La proyección global de la ciudad tampoco deja de crecer. Eventos como la Fórmula 1, Art Basel, el Miami International Boat Show y la próxima Copa Mundial de la FIFA 2026 mantienen a Miami bajo los reflectores del mundo, respaldada además por una sólida conectividad aérea y marítima que la conecta con prácticamente cualquier punto del planeta. Pocas ciudades logran combinar, con esa naturalidad, el prestigio internacional con la cercanía cultural que sienten quienes vienen de México y de toda Latinoamérica.

Ese dinamismo se traduce, de forma directa, en el mercado inmobiliario. Zonas como Brickell, Miami Beach, Coconut Grove, Downtown y Edgewater siguen evolucionando con desarrollos de altísimo nivel y una demanda sostenida de compradores tanto nacionales como internacionales, lo que mantiene vivo un mercado que se renueva constantemente sin perder su atractivo.



SU UBICACIÓN ESTRATÉGICA, LA CONEXIÓN DIRECTA CON LA REGIÓN, LA CALIDAD DE VIDA QUE OFRECE Y UN ENTORNO FISCAL FAVORABLE, SIGUEN ATRAYENDO A EMPRESARIOS, CORPORATIVOS, TALENTO Y CAPITAL INTERNACIONAL

VISIÓN PATRIMONIAL Y PLUSVALÍA A LARGO PLAZO

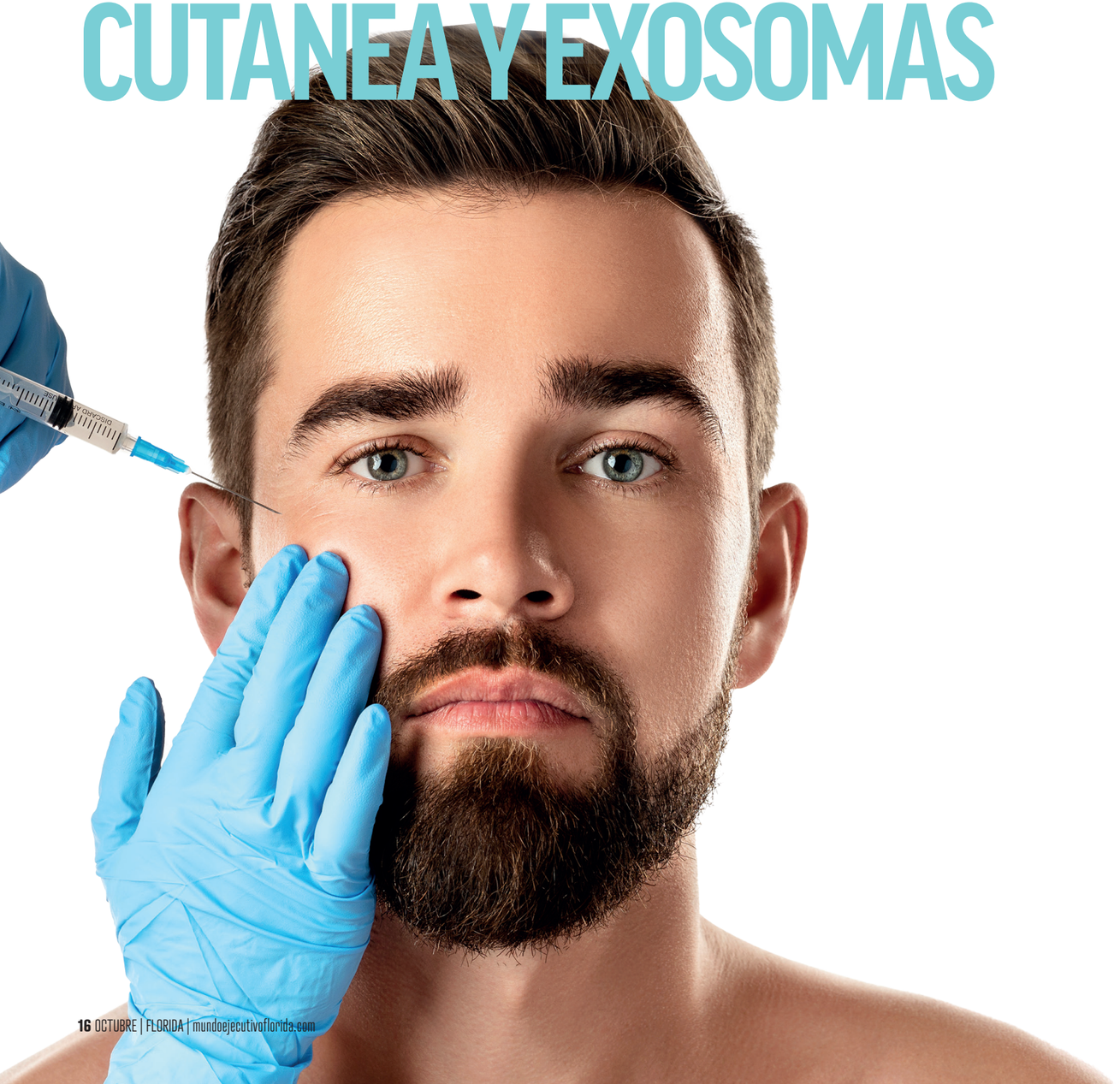
Invertir en Miami va mucho más allá de adquirir una propiedad: es diversificar patrimonio en dólares, generar ingresos y participar del potencial de apreciación de un mercado que no deja de reinventarse. Es, también, una decisión pensada en el largo plazo, con visión de legado: una forma de proteger y hacer crecer el patrimonio familiar en una de las economías más sólidas y dinámicas del mundo.

Miami reúne, en un mismo lugar, negocios, conectividad, estilo de vida y real estate. Y quien entiende esa combinación primero, suele ser quien mejor aprovecha el ciclo.

MIAMI NO ESTÁ ESPERANDO SU MOMENTO. MIAMI ESTÁ VIVIENDO SU MOMENTO.

DAYERSKI COLMENARES REAL ESTATE ADVISOR |
MIAMI @DAYERSCOLMENARES

BIOESTIMULACIÓN CUTÁNEA Y EXOSOMAS



EL NUEVO ESTÁNDAR DE LONGEVIDAD ESTÉTICA MASCULINA EN BAL HARBOUR Y CORAL GABLES.

La medicina estética masculina dejó de ser un nicho. Según el reporte "The 2026 Male Aesthetic Revolution", los procedimientos cosméticos en hombres en Estados Unidos crecieron 4% en 2024 hasta 1.6 millones de intervenciones, mientras que los tratamientos de restauración capilar prácticamente se duplicaron entre 2024 y 2025. Hoy, 92% de los cirujanos faciales certificados por la AAFPRS atiende pacientes masculinos, frente a 65-70% hace una década. En ese contexto, las clínicas de ultra lujo del sur de Florida están posicionando una tecnología específica como la punta de lanza de esta transformación: la bioestimulación con exosomas y factores de crecimiento.

QUÉ SON LOS EXOSOMAS Y CÓMO ACTÚAN

Los exosomas son vesículas extracelulares de entre 30 y 150 nanómetros, liberadas naturalmente por las células, que funcionan como "paquetes de comunicación" cargados de proteínas, factores de crecimiento y señales de ARN. Aplicados sobre la piel o el cuero cabelludo, desencadenan una cascada de reparación celular: estimulan fibroblastos, aumentan la producción de colágeno y elastina, y —en el caso del folículo piloso— reactivan unidades foliculares en estado latente. A diferencia del PRP (plasma rico en plaquetas), que depende de la sangre del propio paciente, los exosomas de grado médico ofrecen una concentración estandarizada de miles de factores bioactivos por aplicación.

LA OFERTA DE ULTRA LUJO EN BAL HARBOUR Y CORAL GABLES

Clínicas boutique de la zona han incorporado protocolos de exosomas tanto para restauración de firmeza y densidad cutánea facial como para revitalización folicular. En Coral Gables, prácticas especializadas trabajan con exosomas derivados de células madre mesenquimales de calidad farmacéutica provistos por laboratorios como Kimera Labs, aplicados en combinación con microneedling para maximizar la penetración de los factores de crecimiento en el cuero cabelludo. En el corredor de Bal Harbour, clínicas de bienestar médico ofrecen protocolos similares enfocados en la reducción del adelgazamiento capilar y la mejora de la calidad y densidad del cabello, con resultados visibles reportados generalmente entre las ocho y doce semanas posteriores al tratamiento.

UN MERCADO QUE CRECE A DOBLE DÍGITO

El mercado global de medicina estética se valoró en $98,800 millones de dólares en 2025 y se proyecta que alcance los $240,000 millones hacia 2033, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 11.9%, según Grand View Research. Dentro de ese universo, la evidencia sobre polinucleótidos y exosomas —que muestra síntesis medible de colágeno en estudios específicos— está impulsando lo que la industria ya denomina "longevidad cutánea", un giro discursivo que abandona el lenguaje de "antienvejecimiento" para hablar de reparación celular sostenida en el tiempo.

EL ESTÁNDAR QUE SE ESTÁ CONSTRUYENDO

Con todo, la combinación de un mercado masculino en expansión acelerada, una oferta creciente de clínicas boutique en el corredor Bal Harbour-Coral Gables, y una ciencia regenerativa todavía en desarrollo regulatorio, sitúa a Miami como un observatorio clave para entender hacia dónde se dirige la próxima generación de la medicina estética de alto nivel —siempre que el consumidor de lujo exija, junto con el resultado, la misma rigurosidad clínica con la que exige cualquier otro producto premium.

BIOHACKING PARA DIRECTIVOS

LA NUEVA HERRAMIENTA DE ALTO RENDIMIENTO EN EL LIDERAZGO EMPRESARIAL.

WELLNESS

El biohacking dejó de ser una práctica de nicho reservada a entusiastas de Silicon Valley para convertirse en una industria global en plena expansión. Según Fortune Business Insights, el mercado mundial de biohacking pasará de $22,510 millones de dólares en 2026 a $56,310 millones en 2034, con una tasa de crecimiento anual compuesta de 12.14%. Y cada vez más, quienes lideran ese crecimiento no son solo consumidores individuales, sino directivos que han encontrado en esta disciplina una ventaja competitiva medible.

QUÉ ES EL BIOHACKING

El biohacking consiste en la optimización deliberada del propio cuerpo y mente mediante la combinación de ciencia, tecnología y autoexperimentación estructurada. Va desde intervenciones sencillas —ajustar los horarios de sueño y exposición a luz para respetar el ritmo circadiano, o modificar la alimentación para evitar picos y caídas de energía— hasta el uso de dispositivos portátiles (wearables) que monitorean biomarcadores en tiempo real, suplementación con nootrópicos, y protocolos de recuperación como la crioterapia o la sauna. La idea central es tratar al cuerpo como un sistema sobre el que se puede recopilar datos, medir resultados y ajustar variables de forma metódica, en lugar de depender únicamente de la intuición o la fuerza de voluntad.

¿PARA UN CEO?

Para un alto directivo, el activo más escaso no es el capital ni el talento, sino la capacidad cognitiva sostenida a lo largo de jornadas extensas y de alta exigencia. El biohacking corporativo apunta directamente a ese cuello de botella: una alimentación diseñada para evitar los picos de glucosa que afectan la concentración y la toma de decisiones puede traducirse en menos errores y mayor claridad mental durante reuniones críticas. La monitorización de sueño y variabilidad de la frecuencia cardíaca permite anticipar el agotamiento antes de que se convierta en una crisis de rendimiento o de salud. Y protocolos estructurados de recuperación ayudan a sostener la resiliencia frente al estrés crónico que caracteriza a los puestos de máxima responsabilidad.

LOS BENEFICIOS MÁS CITADOS

Entre los resultados que reportan quienes adoptan estas prácticas de forma disciplinada destacan una mayor energía sostenida durante el día, mejor calidad de sueño, reducción de la fatiga acumulada y mayor capacidad de foco en tareas de alto valor estratégico. También se documentan beneficios en la longevidad funcional: la posibilidad de mantener niveles altos de desempeño físico y cognitivo durante más años de vida laboral activa, un objetivo cada vez más presente en el discurso de liderazgo empresarial contemporáneo.

UNA INVERSIÓN, NO UNA MODA

Lejos de ser una tendencia pasajera, el biohacking se perfila como una extensión natural de la cultura de datos que ya domina la gestión empresarial: así como un CEO no tomaría decisiones estratégicas sin dashboards financieros, cada vez más líderes aplican esa misma lógica de medición y ajuste continuo a su propio cuerpo, entendiendo que el rendimiento de una organización rara vez supera el rendimiento sostenido de quien la dirige. »

VÍCTOR NAVA



LA MILLA DEL EMPRESARIO



Hay ejecutivos que reducen su currículum a un solo título. Víctor Nava, socio fundador de la firma jurídica TRAZO, no es uno de ellos. Productor musical, corredor de ultradistancia con más de quince ultramaratones a sus espaldas —incluyendo carreras de hasta 100 millas— y empresario que hoy dirige una firma legal, Nava desafía la idea de que el éxito profesional exige elegir un solo camino.

"Durante mucho tiempo se nos enseñó que teníamos que escoger una sola cosa y construir nuestra identidad alrededor de ella. Yo nunca he funcionado así", dice. Para él, música, deporte y negocios no son mundos separados, sino distintas expresiones de una misma forma de vivir: construir, explorar límites y entender hasta dónde puede llevarse una idea.

LA DISCIPLINA QUE SE APRENDE CORRIENDO 100 MILLAS

Nava es enfático: la conexión entre el deporte y los negocios no viene del running descalzo, sino de la ultradistancia. "Una carrera de 100 millas te enseña algo muy aplicable a dirigir una empresa: sentirte mal no significa necesariamente que estés haciendo algo mal", explica. Pero también aclara que la resiliencia tiene límites: "hay momentos en los que insistir deja de ser fortaleza y se convierte en necedad." Esa capacidad de mantener la cabeza fría bajo presión, dice, ha influido directamente en su manera de dirigir empresas.

LA VISIÓN DE UN FUNDADOR DE UNA FIRMA LEGAL

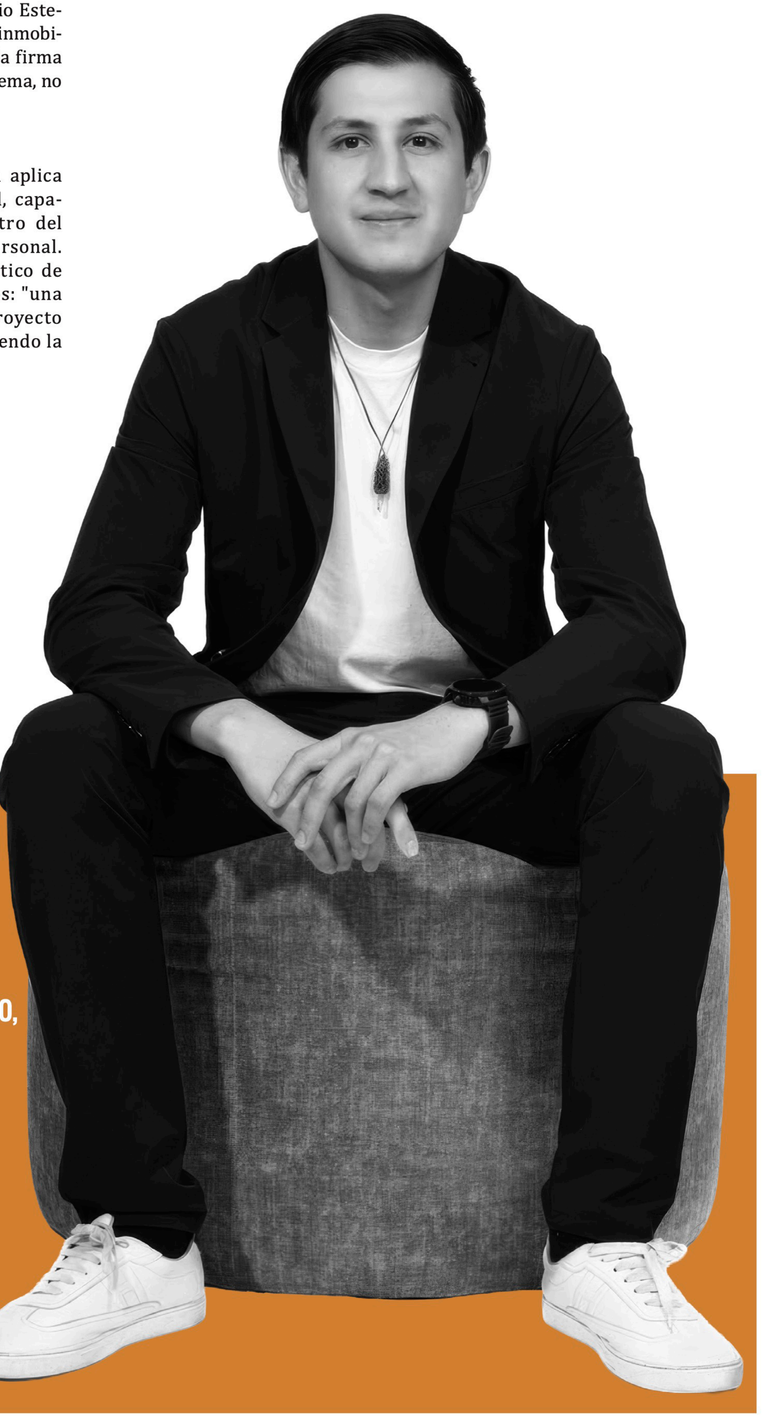
Una forma de visualizar su método es no crear desde cero, sino tomar distintos elementos y estructurarlos hasta que funcionen como una sola pieza —una lógica que hoy aplica a los negocios—. Pero es igual de claro en marcar un límite: "una idea diferente no necesariamente es una buena idea. Al final tiene que poder ejecutarse, ser rentable y resolver un problema real."

TRAZO nace de haber estado, durante años, del otro lado de la mesa como empresario contratando abogados. Junto a su socio Esteban Torres, especialista en derecho inmobiliario y corporativo, Nava busca que la firma participe antes de que exista un problema, no solo cuando ya lo hay.

CÓMO DECIDE EN QUÉ INVERTIR SU TIEMPO

Al evaluar nuevos proyectos, Nava aplica un filtro estricto: rentabilidad real, capacidad de decisión y liderazgo dentro del proyecto, y un genuino interés personal. Es, además, deliberadamente escéptico de las narrativas típicas de las startups: "una gran narrativa sobre lo que un proyecto podría llegar a ser termina sustituyendo la existencia de un negocio real."

NEGOCIOS



PARA NAVA, NINGUNA DE ESAS FACETAS LO DEFINE POR COMPLETO. "NO QUIERO ENCAJAR EN EL ARQUETIPO DE ABOGADO, EMPRESARIO, ATLETA O CREADOR. QUIERO CONSTRUIR UNA VIDA EN LA QUE PUEDA SER TODAS ESAS COSAS SIN PEDIRLE PERMISO A UNA ETIQUETA."

NEGOCIOS

TRAZO LEGAL ADVISORS

EL ADN DE LA NUEVA ABOGACÍA CORPORATIVA



"LA COORDINACIÓN ENTRE ESPECIALIDADES ES FUNDAMENTAL", ADVIERTE TORRES. "UNA DECISIÓN CONVENIENTE DESDE UNA MATERIA PUEDE TENER CONSECUENCIAS IMPORTANTES EN OTRA. LA EXIGENCIA ESTÁ EN QUE CADA INTERVENCIÓN TENGA UNA RAZÓN CLARA Y UN RESPONSABLE".

En un mercado donde los despachos tradicionales a menudo actúan como frenos burocráticos, una firma mexicana ha cimentado su ventaja en una premisa inusual: pensar como empresarios antes que como litigantes. Trazo Legal, dirigida por Víctor Nava y Esteban Torres, se ha posicionado como un aliado estratégico para corporativos de alto nivel mediante una metodología que exige que el trabajo jurídico tenga, ante todo, sentido comercial.

EL DIAGNÓSTICO COMO PUNTO DE PARTIDA

La confianza de los corporativos no se gana recitando códigos, sino entendiendo la operación de la empresa. Para Trazo Legal, detrás de cada consulta jurídica existe una decisión crítica: evaluar una inversión, explorar nuevos mercados o lanzar un modelo inédito.

"La confianza empieza cuando la conversación tiene ese nivel de profundidad", explica Víctor Nava, socio fundador. "El cliente espera una recomendación que pueda utilizar para decidir, incluso cuando eso implica replantear la idea inicial".

Esta visión dio origen a la metodología que define a la firma: El Trazo. Antes de redactar un contrato, el equipo se sumerge en la lógica operativa del cliente. Empiezan con un diagnóstico, diseñan la solución y acompañan su implementación. El objetivo es aportar un análisis que funcione en la operación real, previniendo las consecuencias antes de ejecutarlas.

DE LA INCOMODIDAD A LA INNOVACIÓN

El nacimiento de Trazo Legal surgió de una frustración compartida. Desde su experiencia previa como empresarios, los fundadores identificaron una desconexión crónica entre el conocimiento jurídico y su aplicación en los negocios. Muchos despachos se concentraban tanto en la ley y el litigio que perdían de vista las necesidades operativas de la empresa, complicando negociaciones o descartando oportunidades viables.

"Queríamos que entender el negocio fuera una responsabilidad del abogado desde el primer momento", señala Nava. El propósito fue traducir la alta especialización jurídica en decisiones corporativas útiles.

EL ABOGADO COMO ACELERADOR DE NEGOCIOS

Para ser un facilitador de crecimiento, la firma prioriza intervenir en las etapas tempranas de los proyectos. Conocer los planes cuando apenas se definen permite plantear alternativas y negociar con mayor margen.

Un ejemplo claro es su trabajo con grupos hoteleros: al diseñar la estructura para incorporar inversión, el equipo preparó simultáneamente las condiciones legales para una futura salida hacia un comprador extranjero. Si se conoce el destino final de la empresa, se prepara la estructura correcta desde el inicio, evitando retrocesos operativos.

SINERGIA DIRECTIVA Y GESTIÓN DE CRISIS

El crecimiento de Trazo se sostiene en la dualidad de su liderazgo. Mientras Esteban Torres aporta la experiencia en derecho inmobiliario y corporativo, Víctor Nava dirige la consultoría empresarial. En situaciones de alta presión, esta mancuerna permite un análisis tridimensional y preciso.

"La coordinación entre especialidades es fundamental", advierte Torres. "Una decisión conveniente desde una materia puede tener consecuencias importantes en otra. La exigencia está en que cada intervención tenga una razón clara y un responsable".

VISIÓN A CINCO AÑOS

El objetivo definitivo de Trazo Legal no es solo acumular cuentas, sino asegurar un lugar permanente en las mesas donde se toman las decisiones críticas.

"Me interesa que nos involucren cuando las empresas están evaluando hacia dónde crecer. En cinco años, quiero ver una firma con capacidad para asumir proyectos de mayor alcance, cuya reputación esté respaldada firmemente por los resultados", concluye Nava.

EN PORTADA

NOEL LEÓN

Una de las promesas mexicanas rumbo a la Formula 1

Por Luis de Maria

Hay un detalle que Noel León menciona casi de paso, como quien no quiere restarle importancia: en Macao, el fin de semana del histórico podio, corrió con el cuerpo golpeado después de estrellarse contra un riel el día anterior. No lo dice para presumir. Lo dice porque para él es la explicación más honesta de lo que significa este oficio: subirse al coche con dolor, exigirse al límite en una de las pistas más peligrosas del calendario, y descubrir que ese dolor, al final, **«valió la pena».**



La revancha: campeón como debutante en Eurofórmula Open

Si 2022 fue el año de «no poder pelear ni por un top 10», 2023 fue la respuesta. Con Team Motopark, Noel León arrasó en la Eurofórmula Open: siete victorias, nueve podios adicionales y el título asegurado con tres carreras de anticipación, superando por 87 puntos a su propio compañero de equipo, el británico Cian Shields. Fue, además, un título conseguido en su primera temporada con ese equipo —un dato que en el *paddock* europeo no es menor—.

«Ganar Eurofórmula sin duda fue algo muy bonito, sobre todo por el año que había tenido», dice Noel León, y ahí aparece la clave de su temporada 2023: no fue solo el título, fue la manera en que reconstruyó la confianza después de un año en el que, según sus propias palabras, «no podía ni pelear por un top 10». Le da crédito explícito a su ingeniero, Kai, y a las «técnicas europeas» que dice haber incorporado a su manejo, un lenguaje técnico que revela a un piloto que piensa en datos y no solo en instinto.



Macao: el podio que dolió

Un año después, ya en el Campeonato de Fórmula 3 de la FIA con Van Amersfoort Racing, llegó otro de los momentos que define su carrera: el tercer lugar en el Gran Premio de Macao de 2024, uno de los circuitos urbanos más exigentes y peligrosos del automovilismo mundial. "El circuito de Macao me encanta, es un fin de semana sumamente especial... exige demasiada concentración en una vuelta o simplemente en una carrera", explica. Lo que complica la épica —y a la vez la vuelve más creíble— es que corrió con dolor físico tras un choque contra un riel durante la clasificación del día anterior. "Cada vuelta con el dolor valió la pena después de estar en el podio."

A sus 21 años, el piloto regiomontano —nacido en Monterrey el 21 de diciembre de 2004— atraviesa la temporada más intensa de su carrera. Debutó en 2026 en la Fórmula 2 con Campos Racing y, en julio, se convirtió en el primer mexicano en ganar una carrera principal (*feature race*) bajo la denominación FIA F2, imponiéndose en el Gran Premio de Hungría tras una estrategia que aprovechó un auto de seguridad virtual providencial. El triunfo, su tercero de la temporada tras dos victorias en las carreras sprint de Canadá y Mónaco, lo colocó en el quinto lugar del campeonato de pilotos con 94 puntos, apenas por detrás de su propio compañero de equipo, el búlgaro Nikola Tsolov, líder con 167.

Pero el camino hasta el Hungaroring no fue una línea recta. Fue, más bien, una acumulación de golpes, adaptaciones forzadas y una temporada tan mala que casi lo saca del mapa europeo antes de que empezara a construir su nombre en él.

De la Nascar mexicana al Junior Team de Red Bull

Noel León corría, literalmente, dos vidas al mismo tiempo. En sus primeros años combinó la Fórmula 4 estadounidense con la NASCAR Challenge Series de México —campeón en ambas—, muchas veces el mismo fin de semana. «Había fines de semana donde corría en el mismo día ambas categorías», recuerda. La transición entre un monoplaza ligero y un auto turismo pesado, dice, terminó siendo una escuela acelerada de adaptación técnica que hoy reconoce como parte fundamental de su versatilidad al volante.

Ese perfil llamó la atención de Red Bull, que lo fichó para su Junior Team en enero de 2022. Noel León lo describe sin matices: «Siempre he tenido sueños de estar en un equipo de Fórmula 1... era demasiada presión en todos los aspectos. Estabas dentro de una de las academias más difíciles del mundo». Lo que el piloto no menciona —y que la propia cronología de la temporada sí registra— es que ese año terminó siendo el más flojo de su carrera: apenas tres puntos en el Campeonato Regional de Fórmula Europea le costaron la continuidad en el programa austríaco a finales de 2022. La lectura de Noel León es otra: prefiere hablar de aprendizaje y crecimiento personal antes que de la salida. Y en cierto sentido, los resultados que vinieron después le dan la razón.

EN PORTADA

Dos años, dos filosofías de ingeniería

Entre 2024 y 2025, Noel León completó su etapa en Fórmula 3 dividido entre dos equipos con culturas de trabajo opuestas: Van Amersfoort Racing y Prema Racing. La diferencia, dice, fue notable. Con Van Amersfoort tuvo acceso total a los ingenieros y horas interminables de simulador —«día, tarde y noche»— que explican la remontada de su primera temporada. Con Prema, el acceso fue más limitado, y Noel León lo resume con una honestidad poco común entre pilotos jóvenes: «Ese año no aprendí tanto en tema de ingeniería, pero aprendí muchas otras áreas». Es una distinción que importa: no todos los pilotos son capaces de separar el resultado deportivo del aprendizaje real, y Noel León lo hace sin rodeos.



MIAMI INTERNATIONAL AUTODROME
FLORIDA, USA

El salto a la Fórmula 2: un coche que no avisa

En 2026, con Campos Racing, Noel León dio el salto a la Fórmula 2, la antesala directa de la Fórmula 1. El Dallara F2 es, según describe, un animal distinto: mucho más pesado, mucho menos indulgente. «Cuando pierdes alguna parte del coche durante la curva no te avisa y simplemente terminas perdiendo el control». Es una descripción técnica que vale más que cualquier estadística: en la F2, el margen de error se reduce casi a cero, y adaptarse a ese límite —sin sobrepasarlo— se ha convertido en su principal desafío de la temporada.

Aun así, los resultados llegaron rápido. Su primera victoria en Fórmula 2 fue en la carrera sprint de Mónaco, en las calles del Principado, donde liderar de principio a fin exigió algo distinto a la velocidad pura: concentración sostenida durante 30 o 40 vueltas a un ritmo controlado, «cuidándose» para no arruinar los neumáticos. «En el momento que empiezas a cuidarte un poco es cuando es muy difícil mantener la concentración», explica, una paradoja que solo entiende quien ha corrido ese circuito.

Hungría: la carrera que hizo historia

El 26 de julio de 2026, en el Hungaroring, Noel León arrancó tercero, superó a Rafael Câmara en la primera curva y se metió en la pelea por el liderato con Kush Maini. La decisión que le dio la victoria llegó en la vuelta 16: Campos Racing lo llamó a boxes justo antes de que el abandono de otro mexicano, Rafael Villagómez, activara un auto de seguridad virtual que neutralizó la carrera en el momento exacto en que Noel León ya había cumplido su parada obligatoria. Maini, que seguía en pista, perdió el liderato cuando finalmente entró a pits. Noel León cruzó la meta con 0.887 segundos de ventaja.

Al preguntarle sobre cómo se maneja la presión de estar haciendo historia en tiempo real, su respuesta desmonta el mito del héroe que todo lo calcula: «En ese momento no vas pensando de la presión por la historia... había un Virtual Safety Car que cayó del cielo a mitad de carrera... eso era lo que más presión me ponía, que las cosas se estaban poniendo a nuestro favor y que no podíamos fallar». Las últimas diez vueltas las corrió con problemas de frenos, controlando el ritmo mientras vigilaba a sus perseguidores por el espejo. No fue un triunfo de dominio absoluto; fue un triunfo de gestión bajo presión, que quizás sea la habilidad más subestimada del automovilismo de alto nivel.





Ir desde abajo: el costo de la resiliencia

Al preguntarle directamente qué se siente ir desde abajo en una carrera deportiva tan exigente y cara como lo son las carreras de autos de Fórmula, y cómo es su enfoque para salir adelante y no dejar de luchar, su respuesta engloba toda su filosofía.

«Es un desafío constante, porque competir en estas categorías europeas exige un respaldo gigantesco, donde cada temporada cuesta varios millones de dólares», reflexiona. «Venir desde abajo significa que tienes que exprimir cada oportunidad de aprendizaje al máximo; por eso en mis inicios llegaba a correr en la Fórmula 4 y en la NASCAR el mismo fin de semana, buscando esa adaptación técnica entre un monoplaza y un auto turismo».

Su enfoque para no rendirse es transformar la frustración en crecimiento. «Hubo un año en el que sentía que no podía pelear ni por un top 10, pero decidí enfocarme en aprender de los ingenieros y salir adelante. Sé el peso que llevo al representar a mi país, y tener hoy el cobijo de programas como Escudería Telmex es la oportunidad que estaba esperando toda mi vida». Al final, confiesa, el motor para seguir luchando es la pasión: «Cuando te subes al coche con dolor físico tras un choque, como me pasó en Macao, y logras terminar en el podio, te das cuenta de que todo ese esfuerzo valió la pena».

El peso de representar a México

Noel León corre bajo el respaldo de Escudería Telmex, el programa que durante más de dos décadas ha sido la principal puerta de pilotos mexicanos hacia Europa —el mismo que impulsó, en su momento, a Sergio Pérez—. «Me llena de orgullo... es la oportunidad que estaba esperando toda mi vida», dice sobre el peso de ser señalado como la próxima gran apuesta mexicana rumbo a la Fórmula 1. Es un peso comercial y deportivo a la vez: los resultados en pista alimentan la narrativa, pero también sostienen los patrocinios que hacen posible seguir compitiendo en una categoría donde cada temporada cuesta varios millones de dólares.

Lo que falta: la superlicencia y el reloj corriendo

La pregunta que de verdad importa para el futuro de Noel León no es si puede ganar carreras —ya lo demostró en Mónaco y en Hungría—, sino si puede acumular los puntos de superlicencia necesarios para calificar a la Fórmula 1. Eso significa, en términos concretos, cerrar la temporada dentro del top 3 del campeonato de pilotos de F2. Hoy está quinto, a 73 puntos del liderato de Tsolov, con margen todavía para escalar.

«Si cerramos como hemos cerrado en las últimas fechas, sobre todo en Hungría, tenemos una gran oportunidad de pelear por el campeonato», dice, consciente de que en la F2 —a diferencia de las categorías inferiores donde dominó con autoridad— ya no hay margen para temporadas de aprendizaje. El reloj de la superlicencia no espera, y Noel León lo sabe mejor que nadie: el único camino es triunfar como solo él sabe hacerlo.

ALESSANDROS | HERALDO MEDIA GROUP

EL FUTURO DEL AUTOMOVILISMO MEXICANO

México vive una nueva era en el deporte motor. En los últimos cuatro años, la asistencia al ***México GP*** creció más de 8%, superando nuevamente los 400 mil aficionados en 2025.

En este escenario, ***Alessandros Racing*** participa con 20 pilotos en seis de los principales seriales del país: ***F4 NACAM, NASCAR México, NASCAR Challenge, Trucks México, Súper Copa y TC2000***.

Somos tricampeones de ***TC2000***, bicampeones de ***F4 NACAM***, campeones de ***Trucks México Series*** y protagonistas en las categorías nacionales de ***NASCAR***.

Pero nuestro mayor legado está en el desarrollo de pilotos:

Noel Leon, cada vez más cerca de la ***Fórmula 1***.
Helio Meza, construyendo su camino hacia ***NASCAR Cup***.
Alex Bobadilla, con la mira puesta en irrumpir en ***INDY***.

FORMAMOS PILOTOS

CONSTRUIMOS CAMPEONES

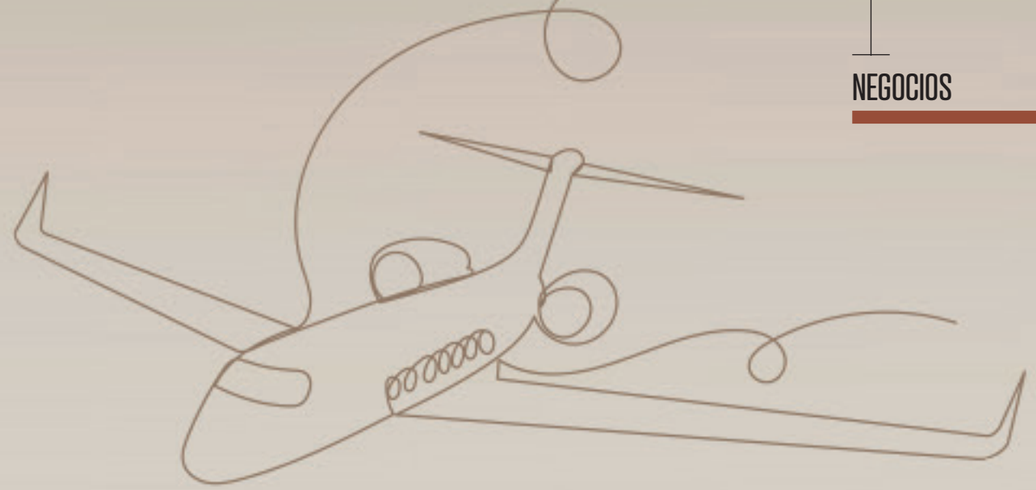
IMPULSAMOS EL AUTOMOVILISMO MEXICANO

ALESSANDROS RACING





EL BOOM DEL AIRE: MIAMI ES EL HUB DE LOS VUELOS PRIVADOS EN EL CONTINENTE.



Durante décadas, Miami fue catalogada como la puerta de entrada a América Latina. Hoy, esa definición resulta obsoleta. El sur de Florida ha evolucionado hacia un punto neurálgico de confluencia de capital global, family offices, fondos institucionales y patrimonios que redefinen la geografía de los negocios. Donde el capital aterriza, la aviación privada florece: el jet ejecutivo ha dejado de ser un simple fetiche de estatus para consolidarse como una herramienta crítica de productividad y asignación de tiempo.

EL PESO DE LOS DATOS: FLORIDA A LA CABEZA

Estados Unidos lidera el mercado global con una flota cercana a las 15,000 aeronaves ejecutivas —alrededor del 60% del inventario mundial—. Dentro de esta superpotencia aeronáutica, Florida se erige como el líder absoluto.

En 2025, el estado encabezó la actividad nacional con 384,080 operaciones privadas, superando ampliamente a polos históricos como Texas (328,584) y California (285,045). Con un incremento interanual de más de 21,400 operaciones, Florida concentra cerca del 12% de toda la actividad aérea privada de EE. UU.

CORREDORES DE CAPITAL E INFRAESTRUCTURA ESTRATÉGICA

La ventaja competitiva de Miami radica en su conectividad bidireccional. Corredores como México–Miami, São Paulo–Miami, Bogotá–Miami y Buenos Aires–Miamicanalizan flujos incesantes de directores y propietarios que operan activos en ambos hemisferios. La aviación sigue inexorablemente al capital transfronterizo.

Sin embargo, el tráfico carece de valor sin infraestructura de soporte. El epicentro de esta capacidad es el Miami-Opa Locka Executive Airport (OPF). Con su pista de 8,002 pies y proximidad a los distritos financieros, OPF ha atraído inversiones de escala industrial:

- **Jet Aviation**: Nueva terminal FBO de 27 acres, con 40,000 pies cuadrados de hangares y una plataforma de 540,000 pies cuadrados apta para jets ultra long range.
- **Bombardier**: Su mayor centro de servicio técnico en EE. UU., anclando el soporte posventa en la región.

MÁS ALLÁ DEL CHÁRTER: SOFISTICACIÓN PATRIMONIAL

El mercado actual trasciende el alquiler de placer. Hoy observamos una sofisticación sin precedentes en estructuración de propiedad, transacciones precompra, análisis delvalor residual, registros FAA y optimización fiduciaria.

Acelerado por una agenda de visibilidad global —desde Art Basel y Formula 1 hasta la Copa Mundial de la FIFA—, el sur de Florida cerró el círculo virtuoso: mayor densidad patrimonial exige mejor infraestructura, y una infraestructura de clase mundial consolida a Miami no solo como enlace, sino como la verdadera capital de la aviación corporativa de las Américas.

ESTADO	OPERACIONES PRIVADAS (2025)	POSICIÓN NACIONAL
FLORIDA	384,080	1
TEXAS	328,584	2
CALIFORNIA	285,045	3

WILLIAM DA SILVA
SOCIO FUNDADOR DE GLOBAL JET SET.
EMPRESARIO ESPECIALIZADO EN AVIACIÓN EJECUTIVA,
ADQUISICIÓN, VENTA Y ADMINISTRACIÓN DE AERONAVES,
CON OPERACIONES ENTRE ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA

JUSTICIA CON ROSTRO HUMANO



EL LEGADO DE CAROLINA SOCOL

SOCOL LAW

MANTIENA UNA TASA DE APROBACIÓN CERCANA AL 97% EN SUS TRÁMITES MIGRATORIOS Y VISADO CORPORATIVOS SUSTENTADA EN UNA POLÍTICA DE TRANSPARENCIA QUE PRIORIZA LA VIABILIDAD REAL DE CADA CASO SOBRE EL BENEFICIO ECONÓMICO.

Cuando Carolina Socol aterrizó en Estados Unidos en 2001 procedente de Santiago de Chile, traía consigo a tres hijos y la misma esperanza compartida por miles de familias migrantes. Sin embargo, el choque con la realidad fue implacable: la falta de orientación adecuada y la desinformación la llevaron, sin comprenderlo a tiempo, a perder su estatus legal en el complejo clima posterior al 11 de septiembre. Aquella vulnerabilidad marcó un punto de inflexión. En lugar de rendirse, transformó la incertidumbre en el motor de su vida: asegurarse de que ninguna otra familia recorriera ese laberinto a ciegas.

Años después, su camino se cruzó con el del experimentado abogado de inmigración Fernando Socol, hoy su esposo y socio. Al unirse a la práctica de Socol Law, Carolina aportó una visión que trasciende los códigos legales: la empatía de quien conoce en carne propia el miedo a ser invisible ante la ley. Para Carolina, el éxito no consiste en captar expedientes por lucro, sino en actuar con ética absoluta, rechazando casos sin fundamento y exigiendo siempre «un puntito más de lo que pide la norma» para blindar el destino de sus clientes.

Carolina entendió que migrar exige una transformación cultural profunda —«cambiar el chip»— y un respaldo multidisciplinario que ayude a estructurar una vida: desde la búsqueda de escuelas y vivienda hasta el asesoramiento a inversionistas y emprendedoras que comienzan de cero.

Su vocación comunitaria la ha llevado a crear soluciones pioneras frente a la urgencia. Ante la amenaza constante de separaciones familiares, ideó My Signal, una aplicación móvil gratuita concebida como un botón de auxilio que notifica de inmediato a los seres queridos la ubicación exacta si una persona es detenida por ICE, permitiendo organizar tareas críticas como el cuidado de los hijos. Asimismo, a través del programa DACA MOMS, ha respaldado y representado legalmente sin costo a jóvenes que llegaron siendo niños y que hoy ejercen como médicos u odontólogos.

Carolina Socol no mide su impacto únicamente en cifras, sino en las libertades recuperadas, en los negocios consolidados y en el empoderamiento de mujeres latinas que descubren que es posible comenzar de nuevo con dignidad y rigor legal. Su historia demuestra que la defensa migratoria alcanza su máxima expresión cuando la excelencia jurídica se funde con una profunda vocación humana.



BETA LEASING

LA ARRENDADORA QUE **AYUDA** A TU EMPRESA **A CRECER.**



La financiera mexicana fundada y dirigida por Diego Betanzo apuesta por un modelo de arrendamiento puro personalizado para apoyar a las empresas mexicanas que buscan adquirir vehículos, flotillas, maquinaria y otros activos productivos sin comprometer su liquidez.

Para una empresa, crecer casi siempre implica invertir. Una nueva flotilla, vehículos para el equipo comercial o maquinaria para aumentar la capacidad de producción pueden ser indispensables para dar el siguiente paso. Pero adquirir estos activos también puede significar destinar una cantidad importante de capital que podría utilizarse para inventario, contratación, expansión o capital de trabajo.

Es ahí donde el arrendamiento puro puede convertirse en una herramienta estratégica: permite utilizar un activo durante un plazo determinado mediante el pago de rentas, sin tener que desembolsar desde el inicio el valor total del bien.

CRECER SIN SACRIFICAR LIQUIDEZ

Esta filosofía está en el centro de Beta Leasing, su propuesta se basa en tres pilares: servicio personalizado, procesos sencillos y respuestas rápidas. Al frente se encuentra Diego Betanzo, fundador y CEO, quien proviene de una familia con experiencia en la industria automotriz y de arrendamiento desde 1987 en el estado de Morelos. Beta Leasing nació en 2014 con el objetivo de expandir este modelo hacia la Ciudad de México y, desde entonces, ha apostado por las empresas mexicanas que se encuentran en constante crecimiento.

¿POR QUÉ ARRENDAR EN VEZ DE COMPRAR?

Una de las principales ventajas de arrendar es conservar liquidez y disminuir la base gravable. En lugar de destinar una gran cantidad de recursos a comprar de contado una flotilla, un vehículo o maquinaria, el arrendamiento permite distribuir el costo durante la vigencia del contrato y mantener capital disponible para otras áreas estratégicas del negocio.

UNA EMPRESA MEXICANA EN CRECIMIENTO

La evolución de Beta Leasing también es prueba del éxito que tiene el arrendamiento puro en sus clientes. Según información de la propia compañía, su cartera registró un crecimiento promedio anual de 57% durante los ocho años previos a 2024. Para julio de ese año contaba con 106 clientes activos, principalmente personas morales, y reportaba una cartera vencida de 0%.

EL ACTIVO QUE NECESITAS, SIN DETENER TU NEGOCIO

La premisa detrás de Beta Leasing es sencilla: una empresa no necesariamente necesita ser propietaria de todos los activos que utiliza; necesita tener acceso a ellos para producir, vender y crecer.

La pregunta no siempre debería ser " ¿Puedo comprar este activo?", sino más bien "¿Cuál es la manera más eficiente de poner el activo a trabajar para mi negocio?"

PRE AUTORIZA TU LÍNEA DE ARRENDAMIENTO CON BETA LEASING EN UN CLICK.

1. Click https://www.betaleasing.com /cotizador
2. Ingresa tus datos.
3. Listo recibirás un correo con el monto pre autorizado.



THE SOCIETY
WATCHES
THESOCIETYWATCHES

LUCA GIRIMONDO

EL ARTE DE TEJER VÍNCULOS

Para Luca Girimondo, el verdadero lujo no se mide únicamente en la caída impecable de una solapa o en el tacto sutil de una lana milimétricamente hilada; se define en la intimidad de los vínculos que solo un sastre de excepción es capaz de construir. Nacido en una estirpe artesanal donde la tradición dictaba permanecer dentro de las fronteras italianas, Luca intuyó temprano que la verdadera maestría exige cruzar horizontes. A los veinticinco años, una aguja, una cinta métrica y la recomendación de un cliente de Verona abrieron la puerta a Madrid. Aquel primer viaje no solo inauguró una rutina de viajes bimestrales para tomar medidas y entregar prendas exclusivas, sino que encendió una vocación cosmopolita sin retorno.



Guiado por una curiosidad insobornable y la convicción de que las grandes oportunidades nacen al atreverse a decir que sí, Luca extendió su taller itinerante hacia el este. Llegó a Moscú tras el declive soviético, justo en el momento en que una nación entera despertaba a la sofisticación global. Durante dos décadas, vistió el ascenso de líderes políticos, magnates y visionarios corporativos que buscaban en la alta sastrería italiana un símbolo de distinción y estatus. La relación trascendió lo comercial: en esos salones privados, el sastre se convirtió en confidente, descifrando el carácter de cada cliente antes de trazar el primer corte en el paño.

Esa travesía continuó por Ucrania durante quince años, consolidando una visión donde el arte de vestir dialoga con el alma de cada cultura. Más tarde, la casualidad —o el destino que premia a los audaces— lo conectó con México. Un mensaje desde Puebla bastó para que Luca cruzara el Atlántico sin dudar. Lo que inició como una invitación casual floreció en más de una década de presencia en las principales ciudades mexicanas, seduciendo a caballeros que aprecian el valor de lo irrepetible.

Detrás de casi tres décadas de trayectoria, la filosofía de Girimondo permanece inalterable: la alta sastrería es un pretexto para el encuentro humano. Aunque con los años estructuró una red de colaboradores italianos radicados en el extranjero para respaldar su expansión, el corazón de su oficio sigue residiendo en la cercanía humilde, franca y directa con quien viste sus piezas. En un mundo dominado por lo efímero y la producción en masa, Luca Girimondo preserva el ritual del bespoke como una experiencia íntima. Quien acude a él no adquiere únicamente un traje cortado a mano con precisión milimétrica; entra en un legado de elegancia silenciosa, forjado en viajes, complicidades y la certeza de que el verdadero refinamiento radica en las relaciones que perduran en el tiempo.

«SIEMPRE DIGO SÍ A TODO: LAS GRANDES OPORTUNIDADES NO SE ESPERAN, SE PROVOCAN ABRAZANDO LA CASUALIDAD.»





ANA ARAGÓN

EL VERDADERO BALANCE: SABER DÓNDE PONER NUESTRA ATENCIÓN



Entre emprender, dirigir proyectos y criar a dos hijos pequeños, he aprendido que el equilibrio no consiste en repartir el tiempo de manera perfecta, sino en entender qué necesita de nosotros en cada momento.

Durante mucho tiempo pensé que el reto estaba en lograrlo todo, sin dejar que ninguna pieza se moviera de su lugar. Como muchas mujeres de mi generación, aprendí a asociar la capacidad con la obligación: si puedo hacerlo, debería hacerlo. Hoy entiendo algo diferente: podemos hacerlo todo, pero no tenemos que hacerlo todo nosotras, todo el tiempo. El verdadero desafío no es hacer más, sino elegir mejor dónde poner mi atención, porque el tiempo es limitado, pero nuestra atención lo es todavía más. Estar al frente no significa estar pendiente de todo; también significa saber qué puede esperar, qué puede delegarse y qué no debe perderse.

DELEGAR TAMBIÉN ES LIDERAR

Cuando un proyecto lleva nuestra visión detrás, es natural querer supervisarlo todo, pensando que hacerlo personalmente garantiza mejores resultados. Pero ningún proyecto puede depender permanentemente de una sola persona. Delegar no es perder control: es construir estructura, confiar en las personas correctas y reservar nuestra energía para lo que realmente genera valor. Esta misma lógica aplica en lo personal: pedir apoyo y compartir responsabilidades también es una forma de liderazgo.

ESTAR PRESENTE ES UNA DECISIÓN

Existe otra frontera, más silenciosa: la del teléfono. Podemos estar frente a nuestros hijos y, al mismo tiempo, estar mentalmente en una reunión. Físicamente ahí; mentalmente, no siempre. Por eso he aprendido que no se trata de encontrar más horas, sino de estar realmente presentes en las que sí tenemos. Cuando estoy con mis hijos, quiero estar con ellos, sin revisar el teléfono ni pensar en la siguiente llamada. La presencia también es una forma de tiempo, y probablemente una de las más valiosas.

EL BALANCE NO ES 50/50

Durante años hablamos del balance como una ecuación: mitad familia, mitad trabajo. Pero la vida real no funciona así. Hay temporadas en las que un negocio exige más atención, y otras en las que la familia la necesita. El verdadero balance no consiste en repartir el tiempo en partes iguales, sino en saber qué lo necesita en cada momento y entregárselo por completo.

UNA NUEVA DEFINICIÓN DEL ÉXITO

Las mujeres en posiciones de liderazgo estamos construyendo también una nueva definición del éxito, que no se limita a los resultados financieros, sino que también valora la vida que construimos alrededor de esos logros. Ser ambiciosa profesionalmente no debería significar renunciar a la vida personal, ni ser madre debería significar reducir nuestras aspiraciones.

Hoy sigo aprendiendo. No siempre lo consigo. Pero he dejado de buscar un equilibrio perfecto. Ahora busco algo más valioso: presencia, intención y propósito. El verdadero balance no consiste en tenerlo todo bajo control, sino en saber qué merece nuestra atención y estar ahí por completo.

HUBLOT BIG BANG RELOADED KYLIAN MBAPPÉ: EL RELOJ QUE FUSIONA ALTA RELOJERÍA SUIZA Y AMBICIÓN FUTBOLÍSTICA



El Big Bang Reloaded Kylian Mbappé marca un hito en la relación de ocho años entre la manufactura suiza Hubloty el delantero francés: es el primer reloj diseñado en colaboración directa entre ambos, y llega en 2026 para celebrar una década desde el primer gol profesional de Mbappé y su llegada a dos dígitos de goles en Champions League.

CONSTRUCCIÓN Y MATERIALES

La pieza forma parte de la colección Big Bang Unico Reloaded, lanzada para el 20º aniversario del icónico Big Bang, y conserva la caja de 44 mm de diámetro por 14.5 mm de grosor, con cristal de zafiro y tratamiento antirreflejante tanto en el dial como en el fondo, y resistencia al agua de 100 metros.

Una de las novedades técnicas de esta generación es el bisel de dos piezas, que permite combinar materiales y acabados contrastantes.

En la edición Mbappé, la caja combina cerámica blanca pulida con King Gold de 18 quilates, la aleación de oro exclusiva desarrollada por Hublot. En el bisel, a la altura de las 6 horas, está grabada la frase "Trust Yourself" ("Confía en ti mismo"), lema personal del futbolista.

El corazón del reloj es el calibre manufactura Unico HUB1280, un movimiento cronógrafo automático de "corazón abierto" con doble embrague, rueda de pilares y 72 horas de reserva de marcha, construido con 354 componentes optimizados para mayor fiabilidad. Es, además, uno de los calibres diseñados, desarrollados y fabricados íntegramente por Hublot, con una precisión estimada de entre -2 y +4 segundos al día.

¿DÓNDE CONSEGUIRLO?

FLORIDA

- **HUBLOT MIAMI DESIGN DISTRICT**
  140 NE 39th St, Miami, FL 33137
- **HUBLOT BAL HARBOUR SHOPS**
  9700 Collins Avenue, Suite 251, Bal Harbour, FL 33154
- **HUBLOT MIAMI HARD ROCK BOUTIQUE**
  (Seminole Hard Rock Hotel & Casino)

CDMX

En Ciudad de México, Hublot cuenta con boutiques propias y en asociación con Berger Joyeros, entre ellas:

- **HUBLOT MASARYK**
  Avenida Presidente Masaryk, Polanco
- **HUBLOT ARTZ PEDREGAL**
  Boulevard Adolfo Ruiz Cortines #3720, Local L29, Jardines del Pedregal
- **HUBLOT DURAZNOS**
  Ciudad de México

En ambos países también es posible consultar disponibilidad y agendar cita directamente en hublot.com.

El reloj incorpora el sistema intercambiable One Click, con dos correas incluidas: una textil con cierre de Velcro en tono King Gold, y otra de caucho blanco y negro con el logotipo "KM" grabado discretamente en el interior.

INSPIRACIÓN

Según explicó el propio Mbappé en un comunicado de la marca, trabajar en el reloj le permitió reflexionar sobre su trayectoria, "cada partido, cada gol y cada gran momento". El blanco de la cerámica representa pureza y claridad; el oro, ambición y excelencia — una dualidad pensada para reflejar tanto su carácter dentro y fuera de la cancha como la filosofía de "Arte de la Fusión" que define a Hublot desde 1980.

PRECIO Y DISPONIBILIDAD

Se trata de una edición limitada a solo 200 piezas en todo el mundo, con un precio oficial de referencia de CHF 24,900 / EUR 29,400 (aproximadamente entre $31,000 y $32,000 dólares, sujeto al tipo de cambio y a los impuestos locales). El modelo incluye la garantía internacional 5+5 de Hublot, que extiende la cobertura a 10 años.



BLUEGAME BG64



EL YATE ITALIANO QUE COMPLETA LA GAMA "SPORT UTILITY BOAT" DE SANLORENZO

La casa astillera italiana Bluegame, división de yates utilitarios del Grupo Sanlorenzo, presentó recientemente el BG64, un modelo de 64 pies (cerca de 19.5 metros) que llena el último espacio disponible dentro de su gama BG, ubicándose entre el BG74 y el BGX63. Su presentación mundial está programada para el Cannes Yachting Festival 2026 (17 al 20 de septiembre), aunque ya generó fuerte interés comercial: tres unidades fueron reservadas antes de su develación pública.

CONSTRUCCIÓN Y MATERIALES

El BG64 combina la apertura arquitectónica estrenada en el BG74 con la plataforma de casco ya probada del BGX63, diseñado originalmente por el arquitecto naval estadounidense Lou Codega, egresado del MIT y especialista en cascos tipo "Carolina" de moldeo en frío. Como el resto de la gama Bluegame, la embarcación está construida en PRFV (plástico reforzado con fibra de vidrio), un material que aporta ligereza, durabilidad y bajo mantenimiento, mientras que la superestructura utiliza fibra de carbono, lo que reduce el peso total y mejora el centro de gravedad de la nave. La propulsión corre a cargo del sistema Volvo Penta IPS, que permite velocidades superiores a los 30 nudos con un consumo de combustible eficiente y una maniobrabilidad especialmente sencilla.

El diseño de interiores estuvo a cargo del estudio Zuccon International Project, firma responsable de gran parte de la identidad estética de Sanlorenzo, manteniendo líneas limpias y contemporáneas, con un salón escalonado ("step-down salon"), zonas de mando y de huéspedes separadas para mayor privacidad, además de una terraza de playa plegable, amplia plataforma de baño, cubierta superior sombreada y una zona de proa flexible pensada para maximizar la vida al aire libre.

INSPIRACIÓN

Responde a la filosofía de "Sport Utility Boat" que define a Bluegame desde su fundación: embarcaciones que combinan la robustez de un barco de pesca deportiva, la comodidad de un day cruiser y la elegancia de un yate abierto. Su desarrollo marca, además, la primera gran introducción de modelo bajo el nuevo director ejecutivo de Bluegame, Gianguido Girotti, como parte de una estrategia para ampliar el alcance de la marca "a un Bluegame para cada tipo de navegante", completando así un catálogo que va de los 42 a los 83 pies.

PRECIO

Bluegame aún no ha publicado el precio oficial del BG64, ya que su lanzamiento comercial formal ocurrirá en Cannes. Como referencia de mercado, modelos comparables de la gama —como el BG74 nuevo o el BGX63— se han cotizado recientemente entre $3.8 y $4.5 millones de dólares, por lo que se espera que el BG64 se ubique en un rango similar o ligeramente inferior una vez confirmado su precio de lista.

¿DÓNDE CONSEGUIRLO?

FLORIDA

- El representante oficial de Bluegame/Sanlorenzo para América está en Fort Lauderdale: Sanlorenzo of the Americas, en 2231 Southeast 17th Street, Suite 204. También operan en la zona brokers especializados en la marca, como Italian Yacht Group, Denison Yachting, Allied Marine y Worth Avenue Yachts, todos con oficinas en el sur de Florida.

MÉXICO

- Sanlorenzo confirmó en su reporte de resultados de 2025 la incorporación de nueva representación de marca en México como parte de la expansión de su red de distribución. Para contacto directo y disponibilidad específica del BG64 en el país, lo recomendable es solicitar información a través del buscador oficial de distribuidores en bluegame.it o directamente con Sanlorenzo of the Americas, que da cobertura a todo el continente.

LOS 10 MEJORES RESTAURANTES CON ESTRELLA MICHELIN EN FLORIDA

La consolidación de Florida como un epicentro gastronómico de talla mundial ha dejado de ser una promesa para convertirse en una realidad validada por los estándares más rigurosos del planeta. Con la expansión de la Guía Michelin a lo largo de la península, la escena culinaria del estado ha alcanzado una madurez técnica y conceptual que compite directamente con plazas históricas como Nueva York, San Francisco o París. Este florecimiento no solo responde a la llegada de chefs con trayectoria internacional, sino a una generación de cocineros que han sabido articular la despensa marina del Atlántico y el Golfo con tradiciones culinarias globales.

En la cúspide de este ecosistema se sitúan los dos únicos establecimientos galardonados con dos estrellas Michelin en el estado: **L'Atelier** de Joël Robuchon, ubicado en el Miami Design District, un templo de la técnica francesa contemporánea caracterizado por su emblemática barra interactiva frente a la cocina abierta; y **Sorekara**, en Orlando, una propuesta de alta cocina japonesa liderada por el chef William Shen que rinde homenaje a las setenta y dos microestaciones climáticas de Japón a través de una experiencia sensorial itinerante de varios salones.



Fotografía: L'ATELIER

L'ATELIER MIAMI | 151 NE 41ST ST. | SUITE 235MiamiFL33137 | Tel: +1 (305) 402-9070 | reserva tions@latelier-miami.com



Fotografía: SOREKARA

SOREKARA | 4979 NEW BROAD ST. | Orlando, FL 32814 | info@sorekarafl.com



Fotografía: THE SURF CLUB RESTAURANT

THE SURF CLUB RESTAURANT | 9011 COLLINS AVENUE, SURFSIDE | FL 33154 | Tel: +1 (305) 768-9440



Fotografía: VICTORIA & ALBERT'S

VICTORIA & ALBERT'S | 4401 FLORIDIAN WAY ORLANDO, FL 32830, USA. | Tel: +1 (407) 939-3862 o (407). | Victoria.and.Alberts@disney.com



Fotografía: ROCCA

ROCCA | 323 WEST PALM AVENUE | TAMPA, FL 33602 | Tel: +1 (813) 906-5445 | reservations@roccatampa.com



Fotografía: COTE

COTE | 3900 NE 2ND AVE, MIAMI, FL 33137 (DESIGN DISTRICT) | Tel: +1 (305) 434-4668 | reservations@cotekoreansteakhouse.com



Fotografía: BOIA DE

BOIA DE | 5205 NE 2ND AVE, MIAMI, FL 33137 Tel: +1 (786) 209-6310 | info@boiaderestaurant.com



Fotografía: STUBBORN SEED

STUBBORN SEED | 01 WASHINGTON AVE, MIAMI BEACH, FL 33139 | Tel: +1 (786) 322-5211 | info@stubbornseed.com



Fotografía: OMO BY JÔNT

ÔMO BY JÔNT | 115 E LYMAN AVE, WINTER PARK, FL 32789 | Tel: +1 (321) 972-5225 | info@omobyjont.com



Fotografía: SHINGO

SHINGO | 112 ALHAMBRA CIRCLE, CORAL GABLES, FL 33134. | Tel: +1 (305) 204-2089 | info@shingomiami.com

Junto a ellos, una selecta élite de restaurantes con una estrella Michelin redefine el lujo a través de la identidad de producto y la hospitalidad. En Surfside, **The Surf Club Restaurant** de Thomas Keller rescata el glamour clásico continental con ejecuciones de precisión quirúrgica. En Orlando, **Victoria & Albert's**, situado en Disney's Grand Floridian Resort, representa la cúspide del servicio de guante blanco y la cocina contemporánea de gran formato, marcando un hito al ser el primer restaurante dentro de un complejo temático en obtener la estrella.

La diversidad geográfica y temática se extiende hacia Tampa y el sur peninsular. En Tampa Heights, **Rocca** rinde tributo a la gastronomía italiana artesanal mediante su célebre carrito de mozzarella fresca preparada al momento junto a la mesa y pastas hechas a mano. En Miami, la vanguardia se diversifica: **Cote Miami** fusiona el asador coreano con la opulencia del steakhouse americano; **Boia De**, escondido en un discreto centro comercial de Buena Vista, deslumbra con una cocina italoamericana audaz y personal; y **Stubborn Seed**, en South Beach, combina técnica de autor con un firme compromiso sustentable que le ha valido sumar también una Estrella Verde.

Cierran esta selección de privilegio **Ômo by Jônt**, en Winter Park, un íntimo taller culinario contemporáneo del chef Ryan Ratino centrado en el producto de estación, y Shingo, en Coral Gables, donde el maestro **Shingo** Akikuni eleva el arte del omakase tradicional japonés en una barra de madera de ciprés hinoki. Esta decena de propuestas confirma que Florida es hoy un destino indispensable para el turismo gastronómico de alta gama.

DEPORTES

PÁDEL Y GOLF

COMO EL NUEVO EPICENTRO DEL NETWORKING EJECUTIVO EN FLORIDA



En Florida, las decisiones de negocios ya no se cierran únicamente en salas de juntas: se están gestando entre saques y drives. El pádel y el golf se consolidaron como los dos deportes preferidos por directivos, inversionistas y dueños de empresa para construir relaciones comerciales, y el mercado inmobiliario y deportivo del estado lo confirma con cifras concretas.

HACER NEGOCIOS, ¿JUGANDO?

Ambos deportes comparten una misma lógica de networking: obligan a pasar entre 60 y 90 minutos ininterrumpidos con la misma persona, sin pantallas ni interrupciones, en un entorno relajado que reduce las barreras jerárquicas típicas de una reunión formal. En el golf, los tiempos muertos entre golpe y golpe generan espacio natural para conversar sin la presión de "vender" algo de inmediato. En el pádel, al ser un deporte de parejas y de ritmo rápido, la confianza se construye por la vía de la cooperación deportiva casi instantánea, en sesiones mucho más cortas que una ronda de golf completa. En ambos casos, el filtro de exclusividad —ya sea por cuota de inscripción o por invitación— funciona como un mecanismo natural de afinidad: quien comparte cancha comparte, casi siempre, un mismo círculo económico y de intereses.

DÓNDE SE JUEGA PÁDEL EN MIAMI

La escena del pádel en Miami vive un momento de expansión acelerada, con clubes boutique diseñados específicamente para el perfil ejecutivo. Reserve Padel, en el Design District, fue el primer club members-only de la ciudad: tres canchas de cristal, gimnasio al aire libre, cold plunges y un lounge exclusivo para socios, con tarifas de cancha cercanas a los $150 por 90 minutos para grupos, más cuota de inscripción. Su expansión en SoLé Mia suma hasta 15 canchas y salas de conferencias pensadas para reuniones de negocios. En Little Haiti, Ultra Padel Club opera la instalación más grande de Estados Unidos, con 29 canchas, alberca y centro de bienestar. Membresías mensuales ilimitadas rondan los $200-$300 en clubes como Padel X o Urban Padel. No es casualidad que asociaciones de dealmakers como ACG South Florida celebren sus mixers de networking directamente en canchas de Reserve Padel, reuniendo a cientos de profesionales de M&A en un mismo evento.

DÓNDE SE JUEGA GOLF DE ALTO NIVEL

El golf de élite en Florida opera en otra escala. En el condado de Palm Beach, clubes como Admirals Cove ($475,000 de inscripción), Bears Club ($350,000) o Frenchman's Creek ($375,000) definen el estándar de exclusividad, mientras que Panther National, diseñado por Tiger Woods y Justin Thomas, opera bajo membresía ultra limitada y por invitación. En Boca Raton, la inscripción de golf completo en clubes top pasó de $200,000 a $275,000 tan solo en el último año. El caso más extremo del estado es Shell Bay Club, en Hallandale Beach, con una cuota de inscripción de $1 millón de dólares y una política de privacidad tan estricta que prohíbe a sus socios compartir fotos o detalles del club en redes sociales.



RESTAURANTE INTELIGENTE

> LO QUE NO SE MIDE, NO SE MEJORA

El primer sistema comercial y de hospitalidad con IA para restaurantes en Latinoamérica

Hay categorías que nacen porque alguien se niega a aceptar cómo se venían haciendo las cosas. La empresa mexicana fundada por Santiago Betanzo creó una que no existía en la región: la infraestructura comercial y de hospitalidad con inteligencia artificial para restaurantes.

Es jueves. La cocina impecable, el equipo completo, la carta afinada. Y las mesas vacías. Betanzo vivió esa escena durante años, desde que a los 22 se hizo cargo del restaurante de su familia: una semana lleno, la siguiente vacío. "Lo que más me pesaba no era el comedor vacío", cuenta. "Era no tener manera de saber cuál de todas esas cosas me estaba costando dinero."

La cocina es la parte más medida de un restaurante. El comedor, la menos medida.

LO QUE SOLO TENÍAN LAS CADENAS

Las grandes cadenas no ganaron porque su comida fuera mejor —McDonald's no vende la mejor hamburguesa ni Starbucks el mejor café—, sino porque construyeron un sistema que trabaja las 24 horas. Ese sistema costaba millones y exigía un departamento entero: solo estaba al alcance de los corporativos. Ahí estaba el techo.

UNA CATEGORÍA QUE NO EXISTÍA

El mercado ofrecía dos caminos y ninguno resolvía el problema: las agencias vendían alcance, los softwares vendían herramientas. Nadie construía la infraestructura completa, ni medía lo único que le importa a un restaurante: cuántas personas se sentaron de verdad a la mesa.

Ahí abrió camino Restaurante Inteligente. Su atribución liga cada reserva asistida con la campaña que la originó, y alrededor de ese núcleo instala el resto: pauta en Google y Meta, agentes de inteligencia artificial que contestan en todos los canales —WhatsApp, Instagram, Facebook, TikTok y la web— a cualquier hora, base de datos y CRM, reservas con confirmación y recordatorio, lealtad en el celular del comensal y gestión de la reputación.

Es la primera vez que un grupo independiente puede competir de igual a igual contra un corporativo. La diferencia ya no la marca el tamaño del presupuesto, sino quién sabe lo que le cuesta llenar una mesa.

Que ningún restaurante bueno de Latinoamérica cierre por no saber llenar sus mesas. Empieza por algo mucho menos glamoroso que un anuncio: empieza por medir. Porque lo que no se puede medir no se puede mejorar — y lo que sí se mide, tarde o temprano, se llena.




GLOBAL
JET SET
EL MUNDO
A TU ALCANCE.
Vuelos nacionales e internacionales,
diseñados alrededor de tu agenda,
tus destinos y tu forma de viajar.
VUELA EN PRIVADO
A CUALQUIER PARTE
DEL MUNDO.
+52 56 6225 6517
info@globaljetset.com
globaljetset.com