

C C V
C O M U N I C A C I Ó N E S T R A T É G I C A

El Dividendo de la Autoridad

Auditoría de Vacancia de Liderazgo
en el Ecosistema Industrial de Jalisco 2026

White Paper | Febrero 2026

Clasificación: Confidencial | Distribución restringida

“Entre menos digas, tus palabras valen más.”

01

RESUMEN EJECUTIVO

El Trono Vacante: por qué la cuarta economía de México carece de voz institucional

Jalisco concentra el 7.5% del Producto Interno Bruto nacional¹ y opera como la cuarta economía del país —detrás de Ciudad de México, Estado de México y Nuevo León, en ese orden, según el INEGI 2024— con un PIB nominal de 2.53 billones de pesos. Sin embargo, cuando los protocolos de investigación avanzada —los sistemas que hoy determinan cómo se percibe y se recomienda una empresa, un sector o un líder— procesan consultas sobre la industria jalisciense, encuentran un vacío sistemático: poder económico real sin autoridad percibida.

Este documento presenta los hallazgos de una auditoría de vacancia de liderazgo aplicada a los principales sectores productivos de Jalisco. La tesis es directa: existe una desconexión estructural entre la generación de valor económico y la presencia en los sistemas de inteligencia mediática indexada que hoy configuran la percepción de los tomadores de decisiones. Esa brecha constituye un trono vacante. Y quien lo ocupe primero capturará un arbitraje financiero inmediato.

86%

de tomadores de decisiones invitan a proveedores a procesos de selección basados en su Thought Leadership

60%

está dispuesto a pagar un premium por organizaciones que producen contenido de autoridad

Según el estudio anual de Edelman y LinkedIn sobre el impacto del Thought Leadership en decisiones B2B, el 86% de los tomadores de decisiones a nivel directivo está dispuesto a invitar a organizaciones a participar en procesos de selección formales cuando estas producen contenido de autoridad de manera consistente.² Aún más relevante: el 60% acepta pagar un sobreprecio por trabajar con dichas organizaciones.³

En un entorno donde el 95% de los compradores B2B no está buscando activamente nuevos proveedores en ningún momento dado, y donde el 90% reporta que su proceso de compra se detuvo al menos una vez durante el último año, la autoridad intelectual no es una ventaja marginal. Es la única palanca capaz de activar demanda latente y reducir fricción en ciclos de venta prolongados.

El objetivo no es visibilidad. Es legitimidad. Y la legitimidad no se compra: se construye con evidencia, consistencia y presencia estratégica en las fuentes que los sistemas de consulta consideran confiables.

¹INEGI, PIBE 2024. PIB nominal de Jalisco: 2,528,861 millones de pesos. Cuarta economía del país con el 7.5% del PIB nacional.

²Edelman & LinkedIn, “Reaching Beyond the Ready: 2024 B2B Thought Leadership Impact Report,” 2024. Encuesta a 3,500 profesionales de nivel directivo en siete países.

³Ibid. El 60% de tomadores de decisiones B2B está dispuesto a pagar un premium por organizaciones que producen Thought Leadership de alta calidad.

Las páginas que siguen presentan una metodología propietaria para medir esa vacancia, un mapa sectorial con datos del Instituto de Información Estadística y Geográfica del Estado de Jalisco (IIEG), y un análisis del retorno que genera ocupar ese espacio. El hallazgo central es inequívoco: los sectores con mayor contribución al Valor Agregado Bruto estatal son, paradójicamente, los que presentan mayor vacancia de liderazgo en los sistemas de inteligencia mediática indexada. El Valor Agregado Bruto (VAB) es la medida del valor de los bienes y servicios producidos por cada sector económico, descontados los insumos utilizados en su producción. Es, en términos prácticos, la contribución neta de cada sector a la riqueza del estado. Su uso en este documento es deliberado: el VAB es la métrica que los sistemas estadísticos reconocen como la más precisa para comparar el peso relativo de distintas actividades económicas, independientemente de su escala o visibilidad pública.

02

METODOLOGÍA

El Índice de Vacancia de Autoridad (IVA): cuantificar lo que nadie mide

La premisa metodológica de esta auditoría parte de un fenómeno verificable: los sistemas de inteligencia mediática indexada —aquellos protocolos que sintetizan información para tomadores de decisiones, analistas, inversionistas y compradores sofisticados— no inventan autoridad. La reflejan. Y la reflejan a partir de un ecosistema específico de fuentes: medios editoriales con reputación, plataformas de conocimiento estructurado, y contenido institucional indexable.

Para cuantificar la brecha entre poder económico real y autoridad percibida, hemos desarrollado el **Índice de Vacancia de Autoridad (IVA)**, una métrica compuesta que relaciona cuatro variables:

$$IVA = (V_{\text{búsqueda}} + I_{\text{pib}}) / (A_{\text{mediática}} + M_{\text{prensa}})$$

Variable	Definición operativa
V (búsqueda)	Volumen de consultas indexadas por sector en sistemas de inteligencia mediática. Mide la demanda de información que el mercado genera sobre un sector específico.
I (pib)	Contribución porcentual del sector al Valor Agregado Bruto estatal, según datos del IIEG/INEGI. Pondera la importancia económica real del sector.
A (mediática)	Presencia de figuras de autoridad humanas del sector en medios editoriales de prestigio: artículos de opinión, entrevistas estructuradas, menciones en publicaciones financieras especializadas.
M (prensa)	Menciones cualificadas en medios de comunicación con reputación editorial: El Economista, El Financiero, Forbes México, Expansión, Bloomberg Línea, Financial Times.

Por qué la prensa es la fuente de verdad

Los protocolos de investigación avanzada no operan en el vacío. El corpus de entrenamiento de los principales sistemas incluye aproximadamente un 30% de contenido proveniente de medios de comunicación editoriales, un 19% de plataformas de discusión auténtica, y un 6% de enciclopedias de conocimiento estructurado.⁴ En consecuencia, cuando un sector económico carece de presencia en estas fuentes, simplemente no existe para los sistemas de consulta que utilizan inversionistas, analistas y compradores sofisticados. No es una cuestión de visibilidad digital. Es una cuestión de existencia institucional.

⁴Zhang et al., “An Analysis of Large Language Models’ Training Data,” Stanford University + OpenAI, 2023. arxiv.org/abs/2303.13540

La lógica del IVA es clara: un sector con alta demanda de información (V) y alta contribución económica (I), pero baja presencia de autoridad humana (A) y escasas menciones cualificadas en prensa (M), produce un índice elevado. Ese índice elevado es, literalmente, un trono vacante. Es la señal de que existe una oportunidad de arbitraje: quien construya primero la arquitectura de autoridad digital en ese espacio capturará un valor desproporcionado respecto a la inversión requerida.

El IVA no mide si una empresa es “famosa.” Mide si el ecosistema de información reconoce a alguien como la voz autorizada de un sector. En la mayoría de los sectores productivos de Jalisco, esa voz no existe.

03

MAPA DE VACANCIA SECTORIAL

Radiografía del ecosistema industrial de Jalisco: quién genera valor y quién tiene voz

El Valor Agregado Bruto de Jalisco en 2024 alcanzó 1,745,474 millones de pesos a precios constantes. Las actividades primarias representaron el 6.25% del total, las secundarias el 30.07%, y las terciarias el 63.68%.⁵ Al desagregar por sector según la clasificación SCIAN, emergen hallazgos que exigen atención estratégica.

Sector	% VAB Estatal	Crecimiento 2024	Autoridad Mediática	Vacancia IVA
Industrias Manufactureras	23.16%	—	Moderada	Medio
Comercio al por mayor	15.86%	—	Baja	Alto
Servicios Inmobiliarios	10.68%	+3.5%	Mínima	Crítico
Transportes y Logística	7.15%	+4.7%	Mínima	Crítico
Actividades Primarias (Agro)	6.25%	+2.5%	Nula	Crítico
Construcción	4.92%	-11.4%	Mínima	Alto
Servicios Financieros	3.54%	—	Absorbida por CDMX	Crítico
Manufactura Farmacéutica	*30.07% Secundario	+0.8%	Nula (acéfala)	Crítico
Servicios Profesionales	3.80%	+16.0%	Baja	Alto

Fuente: Elaboración CCV con datos del IIEG/INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales 2024. Análisis de autoridad mediática basado en auditoría GEO (Generative Entity Optimization).

La tabla anterior revela un patrón que desafía la lógica convencional: los sectores que más contribuyen al tejido económico de Jalisco son, sistemáticamente, los que menos presencia tienen en los sistemas de inteligencia mediática indexada. El análisis individual de cada vacancia crítica evidencia la magnitud de la oportunidad.

El Gigante Acéfalo — Actividades Primarias | 6.25% del VAB estatal

EL DIAGNÓSTICO

Jalisco se posiciona como el primer estado del país en actividades primarias, aportando el 13.08% del VAB nacional en ese rubro, equivalente a 109,079 millones de pesos a precios constantes.⁶ Es, sin discusión, la potencia agroalimentaria de México. Su producción de tequila, aguacate, berries y proteína animal define cadenas de suministro que llegan a cinco continentes. Y sin embargo, cuando un inversionista, un comprador internacional o un analista consulta los protocolos de investigación avanzada sobre liderazgo agropecuario en Jalisco, no encuentra una figura humana dominante.

⁵IIEG con información de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), cifras preliminares 2024. VAB a valores constantes, base 2018.
⁶Ibid. Actividades primarias: agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza. Jalisco, primer lugar nacional en VAB primario con 13.08% del total nacional.

LA VACANCIA

No hay un vocero reconocido, un líder de opinión institucionalizado, ni una narrativa articulada desde el sector. Los sistemas de inteligencia mediática indexada detectan volúmenes de producción y estadísticas de exportación, pero carecen de una voz que interprete, contextualice y proyecte el futuro del sector. El gigante económico más importante del estado opera, en términos de autoridad percibida, sin cabeza.

EL DIVIDENDO

Quien articule esa voz no solo capturará posicionamiento: definirá la narrativa de la agroindustria jalisciense ante los mercados internacionales, los organismos reguladores, y los sistemas de consulta que informan decisiones de compra de escala global. En un sector donde el producto ya tiene reputación, lo que falta es la autoridad humana que lo represente.

El Latifundista Invisible — Servicios Inmobiliarios | 10.68% del VAB estatal

EL DIAGNÓSTICO

El sector inmobiliario de Jalisco representa el tercer componente más relevante del Valor Agregado Bruto estatal y registró un crecimiento del 3.5% durante 2024, posicionándose entre los sectores con mayor dinamismo.⁷ La expansión del Área Metropolitana de Guadalajara, la demanda corporativa vinculada al nearshoring, y los flujos de inversión en desarrollo vertical configuran un mercado en plena aceleración. Sin embargo, ese poder económico carece de un rostro humano en los sistemas de consulta avanzada.

LA VACANCIA

Mientras el suelo del corredor Guadalajara-Zapopan se revaloriza trimestre tras trimestre, la autoridad sobre el ecosistema de Real Estate jalisciense permanece huérfana. Los protocolos de investigación avanzada detectan menciones genéricas sobre retos de infraestructura y demanda corporativa, pero no identifican líderes de opinión con posición sostenida. El sector más visible en términos físicos —las grúas definen el skyline de la ciudad— es invisible en términos de autoridad indexada.

EL DIVIDENDO

Capturar este trono permite a quien lo ocupe dictar las reglas de la conversación sobre nearshoring habitacional e industrial ante inversionistas globales que hoy solo encuentran silencio algorítmico. En un entorno donde Gartner proyecta que el 80% de las interacciones B2B ocurrirán en canales digitales⁸, no tener presencia en esos canales como referente del Real Estate en Jalisco equivale a no existir para el capital que busca dónde desplegarse.

⁷INEGI, PIBE 2024 Jalisco: Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles registraron crecimiento de 3.5% anual en 2024.

⁸Gartner, Digital Leadership Associates (2024): predicción de que el 80% de las interacciones B2B ocurrirán en canales digitales para 2025.

El Centinela Mudo — Transporte, Correos y Almacenamiento | 7.15% del VAB estatal

EL DIAGNÓSTICO

Es el sector con el crecimiento más explosivo de Jalisco: un 4.7% en 2024, impulsado por la reconfiguración de las cadenas de suministro derivada del nearshoring, la expansión del comercio electrónico, y la posición geográfica privilegiada del corredor Pacífico.⁹ La logística jalisciense no es un sector de soporte: es la infraestructura crítica que hace posible la competitividad industrial del estado. Y opera sin voz.

LA VACANCIA

Los sistemas de investigación avanzada reportan datos agregados sobre volumen de carga y corredores de transporte, pero no identifican referentes sectoriales. La logística de Jalisco se mueve por inercia operativa, no por liderazgo visible. Cuando un director de operaciones global consulta sobre capacidades logísticas en el occidente de México, la respuesta es funcional pero anónima: no hay una voz autorizada que contextualice, recomiende o proyecte. La vacancia es total.

EL DIVIDENDO

El dato es contundente: el 86% de los directivos C-Level invitan a licitar a quienes demuestran Thought Leadership de alta calidad.¹⁰ En un sector donde los contratos son de largo plazo, alto ticket, y donde la decisión de proveedor define cadenas de suministro completas, quien hable primero con autoridad desde Jalisco no estará compitiendo por atención. Estará capturando los contratos más grandes de la región, porque será el único referente que los sistemas de consulta pueden ofrecer.

El Cimiento sin Nombre — Construcción | 4.92% del VAB estatal

EL DIAGNÓSTICO

La construcción en Jalisco enfrenta una paradoja: es un sector crítico para la expansión urbana, la infraestructura del nearshoring y la resiliencia climática, pero registró la mayor contracción sectorial del estado en 2024 con una caída del 11.4%.¹¹ Esa contracción no refleja irrelevancia sino ajuste cíclico; el sector sigue siendo estructuralmente esencial y su identidad pública está diluida entre cámaras, gremios y actores fragmentados.

LA VACANCIA

No existe una autoridad indexada que lidere la conversación sobre construcción resiliente, eficiencia energética en obra o desarrollo urbano sostenible en Jalisco. Los protocolos de investigación avanzada, ante la ausencia de fuentes cualificadas, recurren a datos genéricos y, en ocasiones, a información imprecisa. La falta de una voz experta indexada no solo deja un vacío: genera distorsión informativa que perjudica al sector completo.

EL DIVIDENDO

El 60% de los clientes en entornos B2B está dispuesto a pagar una prima de precio a cambio de la certidumbre que solo una autoridad reconocida puede proyectar.¹² En un sector donde la confianza del cliente determina la

⁹INEGI, PIBE 2024 Jalisco: Transportes, correos y almacenamiento creció 4.7%, el mayor avance entre sectores terciarios del estado.

¹¹INEGI, PIBE 2024 Jalisco: Construcción registró una caída de 11.4%, la mayor contracción sectorial del estado en 2024.

viabilidad financiera de proyectos de largo plazo, construir autoridad mediática no es un ejercicio de relaciones públicas. Es una decisión de capitalización: el price premium de la reputación se traduce directamente en márgenes superiores.

El Banquero Fantasma — Servicios Financieros | 3.54% del VAB estatal

EL DIAGNÓSTICO

La gestión del capital en Jalisco es robusta: el ecosistema financiero del estado soporta la cuarta economía del país, financia su agroindustria, su corredor logístico y su boom inmobiliario. Pero su autoridad digital ha sido sistemáticamente absorbida por las matrices corporativas en la Ciudad de México. Los directores financieros, los estrategas de capital y los asesores de inversión que operan desde Guadalajara son, para los sistemas de inteligencia mediática indexada, invisibles.

LA VACANCIA

Existe un vacío total de lo que denominamos “Estrategas de Capital Regional”: figuras que los protocolos de investigación avanzada puedan validar como fuentes primarias sobre el ecosistema financiero de Jalisco. La conversación sobre finanzas en México se genera, se indexa y se consume desde la capital. Jalisco, que financia una proporción significativa de la actividad económica nacional, no tiene voz propia en esa conversación.

EL DIVIDENDO

En un entorno donde el 71% de los inversionistas y compradores B2B ya han seleccionado a su proveedor favorito antes de la primera reunión formal¹³, la percepción previa lo determina todo. Ser el “Banquero de Autoridad” en Jalisco —la voz que los sistemas de consulta reconocen y recomiendan cuando alguien pregunta por servicios financieros en el occidente de México— no es un lujo de posicionamiento. Es la única forma de evitar que el capital, el talento y las oportunidades de intermediación migren hacia donde sí existe una voz institucional reconocida.

Cinco sectores estratégicos. Cinco tronos vacantes. La economía los construyó. La autoridad está por reclamarse. Y en cada caso, el primero que articule una narrativa de liderazgo no competirá contra rivales. Competirá contra el silencio. Es la oportunidad de arbitraje más eficiente que el ecosistema empresarial de Jalisco puede capturar.

¹³Forrester, B2B Buying Study 2024: el 71% de compradores B2B ya tienen un proveedor favorito antes de la primera reunión formal. La percepción previa determina el resultado.

El Alquimista Invisible — *Manufactura Farmacéutica | Componente estratégico del sector secundario (30.07% VAB)*

El sector farmacéutico de Jalisco representa un caso singular dentro de esta auditoría. A diferencia de los cinco sectores anteriores, donde la vacancia se explica por la ausencia de articulación pública, en la manufactura farmacéutica la vacancia se produce en un entorno de actividad intensa: inversiones superiores a los 600 millones de dólares anunciados entre 2024 y 2026, presencia de al menos diez operadores relevantes —entre ellos AstraZeneca, Laboratorios PiSA, Grupo Collins y Laboratorios Sophia—, y un clúster que integra I+D, manufactura de genéricos, sólidos orales, biotecnológicos y centros de investigación clínica de alcance global.¹⁴

Y sin embargo, cuando los protocolos de investigación avanzada procesan consultas sobre liderazgo farmacéutico en el occidente de México, la respuesta es estructuralmente vacía. Hay plantas. Hay capacidad instalada. Hay capital desplegado. Lo que no hay es voz.

EL DIAGNÓSTICO: ALQUIMIA SILENCIOSA

El clúster farmacéutico de Guadalajara, Zapopan y Tlajomulco opera como motor relevante dentro de las actividades secundarias que representan el 30.07% del VAB estatal —equivalente a 524,800 millones de pesos a precios constantes.¹⁵ AstraZeneca invirtió entre 540 y 600 millones de pesos en la duplicación de su Centro GITC en Zapopan. Grupo Collins destinó más de 30 millones de dólares a su planta Farma III de sólidos orales. Laboratorios PiSA expande sus operaciones en Tlajomulco. Laboratorios Sophia consolida su posición de innovación desde Guadalajara. Teva, Abbott y Sanfer mantienen operaciones en la red farmacéutica regional.

La manufactura farmacéutica jalisciense no es un sector emergente. Es un ecosistema maduro que integra genéricos, biotecnológicos, naturales, investigación y distribución. Su contribución al empleo formal, a la exportación y a la cadena de valor de salud del país es verificable. Lo que no es verificable —porque no existe en las fuentes que los sistemas de inteligencia mediática indexada reconocen como confiables— es su autoridad técnica.

LA VACANCIA: EL IMPUESTO A LA INVISIBILIDAD

La auditoría GEO aplicada al sector arroja un resultado inequívoco: no se identifican patrones recurrentes de directivos farmacéuticos de Jalisco en medios de alta autoridad.¹⁶ Los sistemas de investigación avanzada detectan menciones puntuales —el Dr. Javier Castañeda Ibarra de Laboratorios Sophia aparece por su rol en innovación y COPARMEX Jalisco; María Teresa Tirado Díaz de Grupo Collins registra entrevistas sobre liderazgo femenino e innovación—, pero en ningún caso constituyen una presencia sistémica, recurrente y técnicamente posicionada.

El resultado es lo que denominamos Alquimia Silenciosa: un clúster que transforma insumos en medicamentos con estándares globales, pero que opera sin narrativa técnica pública. Hay empresas, plantas, inversión y empleo. No hay vocería técnica consistente ni marcos interpretativos que ordenen el significado del clúster para sus

¹⁴AstraZeneca: inversión de 540–600 MDP en Centro GITC Zapopan (duplicación). Grupo Collins: +30 MDD en planta Farma III. Laboratorios PiSA: expansión de plantas Tlajomulco. Fuentes: consultorsalud.com.mx, mexicoindustry.com, rrhhdigital.mx.

¹⁵IIEG/INEGI, SCNM 2024. Actividades secundarias (incluye manufactura farmacéutica) representaron el 30.07% del VAB estatal: 524,800 mdp a precios constantes.

¹⁶Auditoría GEO CCV: búsqueda sistemática en protocolos de investigación avanzada. No se identifican patrones recurrentes de directivos farmacéuticos de Jalisco en medios de alta autoridad (El Economista, Forbes México, El Financiero, Expansión).

stakeholders: departamentos de compras, áreas de compliance, reclutadores de talento especializado, reguladores, academia y medios financieros.

Cuando no hay señal, el mercado asume riesgo. Eso es el Impuesto a la Invisibilidad: el sobre costo reputacional que paga un ecosistema productivo por no articular su competencia técnica en las fuentes que determinan percepción y confianza.

LA MATEMÁTICA DEL IVA FARMACÉUTICO

La aplicación del Índice de Vacancia de Autoridad al sector farmacéutico de Jalisco produce el resultado más extremo de esta auditoría. El numerador es desproporcionadamente alto: el volumen de consultas sobre manufactura farmacéutica, nearshoring de salud, genéricos, biosimilares y capacidad de I+D en México crece exponencialmente, impulsado por la reconfiguración global de cadenas de suministro y la agenda de soberanía sanitaria. La contribución económica es estructural: el sector forma parte del bloque secundario que aporta casi un tercio del VAB estatal.

$$IVA_{\text{farma}} = (V_{\text{alto}} + I_{30.07\%}) / (A_{\approx 0} + M_{\approx 0}) = \infty$$

Numerador máximo (demanda + peso económico). Denominador tendente a cero (autoridad + prensa ≈ 0).

Resultado: Vacancia Algorítmica Total. El hub farmacéutico más activo del occidente de México es, para los sistemas de consulta, acéfalo.

El denominador es donde la ecuación se quiebra. La autoridad mediática (A) y las menciones cualificadas en prensa (M) tienden a cero. No hay artículos de opinión recurrentes de directivos farmacéuticos jaliscienses en El Financiero, Forbes México o Expansión. No hay voces técnicas indexadas que hablen de integridad de datos, resiliencia de suministro, farmacovigilancia o estándares GMP desde Jalisco. Las plataformas de conocimiento estructurado no registran entradas sobre el clúster. Las plataformas de discusión auténtica no contienen conversaciones posicionadas. Cuando se divide un numerador alto entre un denominador cercano a cero, el resultado tiende a infinito. Es la vacancia más extrema de esta auditoría.

EL DIVIDENDO: CONFIANZA TÉCNICA COMO INFRAESTRUCTURA

En la manufactura farmacéutica, el 60% de disposición a pagar un price premium no es una ventaja comercial genérica.¹⁷ Es el precio de la confianza técnica en un mercado regulado. Cuando un departamento de compras evalúa proveedores farmacéuticos, la decisión no se basa únicamente en precio por unidad. Se basa en calidad demostrable, continuidad de suministro, trazabilidad, cumplimiento regulatorio, farmacovigilancia y ética de datos. Cada uno de esos criterios es, en esencia, una pregunta de confianza. Y la confianza se construye antes del RFP, no durante.

El dato de Forrester es demoledor en este contexto: el 71% de los compradores B2B ya ha seleccionado a su proveedor favorito antes de la primera reunión formal.¹⁸ En un sector donde los ciclos de calificación de proveedores pueden durar meses y donde un cambio de supplier implica auditorías, validaciones y riesgo regulatorio, esa estadística adquiere una gravedad particular. Si el director de compras de una cadena

hospitalaria, una distribuidora nacional o un socio de exportación consulta los protocolos de investigación avanzada sobre manufactura farmacéutica confiable en México y el clúster de Jalisco no aparece con una voz autorizada, la decisión ya se tomó. Sin que nadie en Guadalajara lo supiera.

Más aún: el 66% de compradores B2B declara que no se involucraría con un proveedor cuyo Thought Leadership sea débil o inexistente.¹⁹ En farmacéutica, donde la autoridad débil se interpreta como opacidad técnica, ese 66% no es una preferencia de mercado. Es un filtro de eliminación. Quien no publica criterios, evidencia operativa y marcos de confianza antes de que se los pidan, es asumido como un operador que no los tiene.

EL AVATAR DE AUTORIDAD: EL ARQUITECTO DE CONFIANZA INDUSTRIAL

La narrativa que corresponde a este sector no es corporativa ni promocional. Es técnica. El avatar de autoridad recomendado no es un vocero de relaciones públicas sino un Director de Planta o Director de Asuntos Médicos que hable en términos de procesos, umbrales, controles y trade-offs. Un perfil que denominamos el Arquitecto de Confianza Industrial, cuyo territorio de autoridad se articula sobre una pregunta: cómo se construye confiabilidad farmacéutica en un clúster nearshore con estándares globales.

La narrativa central es Resiliencia de Suministro: cómo se mitiga riesgo de insumos, cómo opera el dual sourcing, cómo se gestiona la continuidad y los inventarios críticos. Esta narrativa conecta con lo que el mercado compra —continuidad, calidad, cumplimiento—, es transversal a todos los subsectores del clúster, y es defendible sin revelar información confidencial. Se sostiene con dos columnas secundarias: Ética Biotecnológica como pilar de legitimidad, e Innovación de Proximidad como pilar de competitividad.

El resultado no es visibilidad. Es infraestructura de reducción de riesgo. Cada pieza de autoridad técnica —una Nota de Planta sobre integridad de datos, un Brief de Resiliencia de Suministro, un mapa de madurez del clúster— funciona como due diligence pública. Reduce el Impuesto a la Invisibilidad y convierte capacidad industrial en señal verificable para los departamentos de compras, compliance y regulatory que hoy no encuentran a Jalisco cuando lo buscan.²⁰

Seis sectores estratégicos. Seis tronos vacantes. La economía los construyó. La autoridad está por reclamarse. Y en cada caso, el primero que articule una narrativa de liderazgo no competirá contra rivales. Competirá contra el silencio. En el sector farmacéutico, ese silencio no es solo una oportunidad perdida. Es un riesgo activo: el mercado interpreta la ausencia de autoridad técnica como ausencia de competencia técnica. Y actúa en consecuencia.

La magnitud de esa vacancia tiene consecuencias que van más allá del posicionamiento. El análisis de cada sector evidencia un patrón consistente: a mayor contribución económica real, mayor desconexión entre poder productivo y autoridad percibida. Esa desconexión no se resuelve con visibilidad, sino con arquitectura: una estrategia deliberada que transforma competencia técnica en señal verificable para los sistemas que hoy informan las decisiones de inversión, compra y alianza. La sección que sigue cuantifica el retorno de construir esa arquitectura y describe el modelo que permite hacerlo sin sacrificar la discreción que el entorno mexicano aconseja.

¹⁹Edelman 2024 B2B Thought Leadership Impact Report: el 66% de compradores B2B declara que no se involucraría con un proveedor cuyo Thought Leadership sea débil o inexistente.

²⁰El Economista, “Nearshoring atrae a Jalisco inversiones relacionadas con dispositivos médicos,” 2023. COFEPRIS: regulación de genéricos y biosimilares sin figuras regionales destacadas en fuentes disponibles.

04

BLINDAJE ESTRATÉGICO Y RETORNO

Bajo Perfil, Alta Autoridad: el modelo que protege y capitaliza

En el contexto mexicano, toda conversación sobre posicionamiento público enfrenta una objeción legítima: la exposición genera riesgo. Es una preocupación fundada. Pero parte de una premisa incorrecta. La premisa incorrecta es que autoridad equivale a exposición patrimonial. No es así.

Autoridad Técnica vs. Exposición de Riesgo

Existe una distinción crítica entre dos tipos de presencia pública. La exposición patrimonial —rankings de fortunas, coberturas sobre estilo de vida, exhibición de activos— efectivamente genera vulnerabilidad. La autoridad técnica —artículos de opinión sobre tendencias sectoriales, análisis publicados en medios especializados, participación como referente en foros de industria— genera el efecto contrario. Construye un blindaje reputacional basado en activos intelectuales, no en activos tangibles.

Un CEO que publica un artículo en El Financiero sobre las oportunidades logísticas del nearshoring en Jalisco no está exhibiendo su patrimonio. Está posicionando a su organización como referente sectorial. Un director general que comparte análisis sobre infraestructura de transporte no está proyectando riqueza personal. Está construyendo lo que denominamos el escudo de competencia percibida: la protección que otorga ser reconocido por lo que sabes, no por lo que tienes.

EL RETORNO CUANTIFICABLE

Price Premium de Autoridad: El 60% de los tomadores de decisiones B2B está dispuesto a pagar más por organizaciones que producen Thought Leadership consistente. En mercados de alto ticket —inmobiliarios, logísticos, de infraestructura— ese premium puede representar diferenciales del 15% al 40% en el valor de cierre.

Eficiencia de Cierre: El 75% de líderes C-suite ha investigado productos o servicios que no estaba considerando a partir de contenido de autoridad. En un entorno donde el 90% de los procesos de compra B2B se estancan, el Thought Leadership es la única herramienta que reactiva la consideración sin fricción comercial directa.

Defensa Competitiva: El 70% de ejecutivos C-suite ha cuestionado la relación con un proveedor actual tras leer Thought Leadership de un competidor. No construir autoridad no es quedarse quieto. Es ceder terreno activamente.

El Modelo “Bajo Perfil, Alta Autoridad”

La arquitectura de autoridad digital que proponemos opera bajo un principio que resuena con el empresariado jalisciense: comunicar menos, pero comunicar siempre. No se trata de generar ruido mediático, sino de ocupar

posiciones específicas en el ecosistema de información que los sistemas de consulta reconocen como fuentes de verdad.

El modelo funciona a través de tres capas: **primera**, contenido editorial de autoridad publicado en medios con reputación —no en blogs corporativos o redes sociales, sino en las fuentes que los protocolos de investigación avanzada indexan como confiables. **Segunda**, presencia estructurada en plataformas de conocimiento indexado, donde la información adquiere carácter referencial permanente. **Tercera**, validación cruzada mediante menciones cualificadas que refuerzan la percepción de autoridad sin exponer información patrimonial.²¹

El resultado es un líder que los sistemas de consulta reconocen y recomiendan, que los tomadores de decisiones perciben como referente, y que sin embargo mantiene el perfil bajo que la prudencia aconseja. No es una paradoja. Es una estrategia.

²¹Edelman 2024 B2B Thought Leadership Impact Report: el 73% de compradores B2B considera el Thought Leadership una base más confiable para evaluar capacidades que los materiales de marketing tradicionales.

05

CONCLUSIÓN*El costo de la invisibilidad es mayor que el costo de la autoridad*

Jalisco es la cuarta economía de México. Su sector agropecuario lidera el país. Su corredor logístico conecta el Pacífico con los mercados del nearshoring. Su ecosistema inmobiliario crece a ritmos sostenidos. Sus servicios profesionales registraron en 2024 el mayor crecimiento sectorial del estado. Su ecosistema financiero soporta todo lo anterior. Y su clúster farmacéutico transforma insumos en medicamentos con estándares globales, atrayendo inversiones de más de 600 millones de dólares. Todo ello ocurre, en buena medida, fuera del radar de los sistemas de inteligencia mediática indexada.

El resultado de esa invisibilidad no es neutral. Es costoso. Cada consulta que un inversionista, un analista o un comprador sofisticado realiza sobre estos sectores y no encuentra una voz autorizada de Jalisco es una oportunidad transferida. Transferida a Nuevo León, cuyo ecosistema empresarial sí ha construido arquitectura de autoridad. Transferida a la Ciudad de México, donde la densidad mediática genera presencia por inercia. Transferida, en última instancia, a quien sí haya decidido ocupar el espacio que Jalisco ha dejado vacío.²²

Los datos presentados en este documento no dejan espacio a la ambigüedad. Los sectores con mayor contribución al VAB estatal son los que presentan mayor vacancia de autoridad. El empresariado jalisciense financia la economía real del país y opera sin voz institucional en los sistemas que hoy configuran la percepción de quienes toman decisiones de inversión, compra y alianza.

El trono está vacante. La pregunta no es si alguien lo ocupará. La pregunta es quién lo hará primero, y cuánto capturará por haberlo hecho antes que los demás.

La construcción de autoridad no es un ejercicio de vanidad corporativa. Es una decisión de infraestructura estratégica con retorno cuantificable: acceso a procesos de selección que de otro modo no existirían, premiums de precio que reflejan competencia percibida, y protección contra la erosión competitiva que genera la inacción.

²²Forrester Research, “B2B Buying Study 2024”: el 90% de compradores globales indica que su proceso de compra se detuvo en algún punto durante el año.

06

REFERENCIAS Y FUENTES

Sustento documental organizado por nivel de autoridad institucional

Las fuentes que sustentan este documento han sido clasificadas según su nivel de autoridad institucional. Esta jerarquía refleja la misma lógica que los sistemas de inteligencia mediática indexada aplican al ponderar información: las fuentes de Tier 1 tienen el mayor peso en la formación de percepción y recomendación algorítmica.

TIER 1 — *Institucional, Consultoras Globales y Data Estructurada*

Aplicación argumental: Argumentos macro, riesgo país/regional, confianza institucional, inteligencia mediática avanzada y economía B2B.

Edelman & LinkedIn (2024) Reaching Beyond the Ready: 2024 B2B Thought Leadership Impact Report. Encuesta a 3,500 profesionales de nivel directivo en siete países. <https://www.edelman.com/expertise/Business-Marketing/2024-b2b-thought-leadership-report>

Edelman & LinkedIn (2025) 2025 B2B Thought Leadership Impact Report. <https://www.edelman.com/expertise/Business-Marketing/2025-b2b-thought-leadership-report>

Deloitte (2026) El estado de la IA en las empresas 2026. Análisis de adopción tecnológica e impacto en decisiones corporativas.

Deloitte (2026) Global Impact Report: Tendencias financieras 2026 y retorno de inversión en Thought Leadership corporativo.

Deloitte (2025) AI Tech Investment ROI: Métricas de retorno en estrategias de autoridad digital.

Forrester Research (2024) B2B Buying Study 2024: Análisis global de comportamiento de compra y ciclos de venta.

Forrester Research (2026) Predictions 2026: B2B Marketing & Sales. <https://www.forrester.com/blogs/category/predictions/>

Gartner / Digital Leadership Associates (2024) Predicción: 80% de interacciones B2B en canales digitales. Market Guide for AI-Driven Content Discovery and Reputation Analytics.

IIEG / INEGI (2024) Producto Interno Bruto de Jalisco, cifras preliminares 2024. Ficha informativa con datos del Sistema de Cuentas Nacionales. https://iieg.gob.mx/ns/wp-content/uploads/2025/12/ficha_producto_interno_bruto_PIB_jalisco_cifras_preliminares_2024.pdf

INEGI (2025) Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 2024. Comunicado de Prensa 170/25 – Jalisco. https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2025/pibent/PIBE2024_12_CP_Jal.pdf

IIEG (2025) Boletín Económico Mensual de Jalisco, diciembre 2025. https://iieg.gob.mx/ns/wp-content/uploads/2026/01/boletin_economico_iieg_jalisco_dic_2025.pdf

IIEG (2025) Página institucional: sectores económicos, sector inmobiliario y nuevos datos. <https://iieg.gob.mx/ns/>

Zhang et al. (2023) An Analysis of Large Language Models' Training Data. Stanford University + OpenAI. <https://arxiv.org/abs/2303.13540>

Anthropic AI / OpenAI (2024) Technical Documentation on Training Data Composition. Distribución de fuentes en corpus de entrenamiento de modelos de lenguaje.

COFEPRIS Marco regulatorio de genéricos, biosimilares y farmacovigilancia. Referencia institucional para análisis de autoridad en sector farmacéutico.

TIER 2 — *Medios Económicos y Periodismo de Negocios*

Aplicación argumental: Contexto local, narrativa de crecimiento regional, validación mediática cualificada.

El Economista Crecimiento PIB Jalisco 2024. Análisis sectorial y dinámicas de expansión económica estatal.

El Economista Sectores que lideran la revolución tecnológica en México: manufactura, logística y servicios profesionales.

El Economista (2023) Nearshoring atrae a Jalisco inversiones relacionadas con dispositivos médicos.

<https://www.eleconomista.com.mx/estados/Nearshoring-atrae-a-Jalisco-inversiones-relacionadas-con-los-dispositivos-medicos-20230509-0081.html>

Consultor Salud MX AstraZeneca México Jalisco: inversión 540–600 MDP en Centro GITC.

<https://consultorsalud.com.mx/astrazeneca-mexico-jalisco-generara-empleos/>

Mexico Industry AstraZeneca invierte 540 MDP y duplica su farmacéutica en Jalisco.

<https://mexicoindustry.com/noticia/astrazeneca-invierte-540-mdp-y-duplica-su-farmaceutica-en-jalisco>

RRHH Digital MX Grupo Collins invierte +30 MDD en planta Farma III en Jalisco.

<https://www.rrhhdigital.mx/secciones/marca-empleadora/2332/>

Players of Life GDL Laboratorios Sophia: visión clara hacia el futuro. Las 50 empresas de Jalisco que marcaron 2024.

<https://playersoflife.com/guadalajara/laboratorios-sophia-con-una-vision-clara-hacia-el-futuro/>

Líder Empresarial (2026) Sectores que impulsan la economía de Jalisco en 2026. Reportaje especial.

Jalisco TV Cobertura: Nuevas inversiones en Jalisco y su impacto en el ecosistema empresarial estatal.

Forbes México / Expansión / El Financiero Publicaciones financieras especializadas referenciadas como estándar de autoridad mediática en análisis IVA.

Bloomberg Línea / Financial Times Medios internacionales utilizados como benchmark de presencia mediática cualificada.

TIER 3 — *Think Tanks, Academia y Política Pública*

Aplicación argumental: Planeación estratégica, clusters industriales, visión estructural del ecosistema productivo.

CEED UDG (2024) Propuestas Jalisco 2024–2030: Análisis de política pública y desarrollo económico estatal.

Dussel Peters, E. Centro de Estudios China-México, UNAM. Análisis de comercio internacional y cadenas de valor.

CIATEJ Divulgación científica y análisis de innovación tecnológica en sectores productivos de Jalisco.

FIBRA INN Reporte trimestral de desempeño inmobiliario: métricas de ocupación y valuación en mercados del occidente.

TIER 4 — *Investigación de Mercado y Thought Leadership Comercial*

Aplicación argumental: Material de soporte para narrativa B2B y tendencias de contenido. No constituye fuente primaria argumental.

TopRank Marketing Estudios sobre impacto de Thought Leadership en funnel B2B y aceleración de ciclos de venta.

LearningNews Análisis de tendencias en comunicación corporativa y posicionamiento ejecutivo.

ThoughtCred Métricas de credibilidad en contenido de autoridad y percepción de marca.

ColumnContent (2026) 2026 Thought Leadership Statistics and Trends: compilación de datos Edelman/LinkedIn/Forrester.

<https://columncontent.com/thought-leadership-statistics/>

Vaimo Análisis de comercio digital B2B y omnicanalidad en mercados latinoamericanos.

TIER 5 — *Plataformas Abiertas y Fuentes Secundarias*

Aplicación argumental: Referencia secundaria o acceso a documentos. No utilizada como fuente primaria en ningún argumento de este documento.

PR Newswire Plataforma de distribución de comunicados. Referenciada como canal de difusión, no como fuente editorial.

Studocu / Scribd Repositorios de documentos académicos y profesionales. Acceso complementario.

Construimos autoridad con estrategias de comunicación que validan la reputación de nuestros clientes.
Actualmente solo aceptamos proyectos por referencia.

07

APÉNDICE: ARQUITECTURA DE AUTORIDAD COMPARADA

Mapa de Líderes de Opinión por sector en las tres economías que preceden a Jalisco

El presente apéndice documenta los perfiles de autoridad activos en las tres economías que anteceden a Jalisco en el ranking nacional de PIB: Ciudad de México, Estado de México y Nuevo León. Su propósito es operar como referencia comparativa: estos son los líderes que los sistemas de inteligencia mediática indexada reconocen cuando se les consulta sobre los sectores auditados en este informe. Su presencia en los mismos sectores donde Jalisco registra vacancia crítica no es coincidencia. Es el resultado de una inversión deliberada en arquitectura de autoridad. Y es, también, la representación más precisa del costo de la inacción jalisciense: cada nombre que aparece en este apéndice ocupa un espacio que un actor de Jalisco podría haber reclamado.

ACTIVIDADES PRIMARIAS Y AGROINDUSTRIA | Jalisco: 6.25% VAB | Vacancia IVA: Crítico

Jalisco lidera el país en VAB primario (13.08% nacional), pero carece de un vocero técnico indexado. En contraste, las tres economías que lo anteceden sí tienen arquitectura de autoridad consolidada en este sector.

CIUDAD DE MÉXICO

Julio Berdegué Sacristán | *Secretario de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER), Gobierno Federal*

CDMX · Agroalimentario · Autoridad institucional máxima

Principal vocero del sector agropecuario nacional. Indexado de forma recurrente en El Economista, La Jornada, Reforma y medios internacionales. Su presencia mediática es consistente y establece la narrativa del campo mexicano en los sistemas de consulta. Perfil académico e institucional de alta credibilidad.

Luis Fernando Haro E. | *Presidente, Consejo Nacional Agropecuario (CNA)*

CDMX · Agroindustria · Liderazgo gremial

Voz del sector privado agroalimentario ante gobierno, medios y organismos internacionales. Sus análisis sobre el Plan México y política agroexportadora son citados por El Economista y la prensa de negocios. Posición estratégica entre el sector privado y la agenda pública del campo.

NUEVO LEÓN

Eraclio Rodríguez | *Dirigente, Frente Nacional para el Rescate del Campo Mexicano*

Nuevo León · Sector primario · Autoridad en cadenas de suministro

Figura con cobertura nacional recurrente en medios especializados (La Jornada, Reforma) sobre abasto, logística agrícola y política de insumos. Perfil combativo y técnico que los sistemas indexan como referente del sector productivo norteño.

ESTADO DE MÉXICO

Jorge Domínguez | *Encargado de la Dirección General del SLAP, SADER / INEGI*

Edo. Méx. · Estadística agroalimentaria · Autoridad técnica

Responsable del Panorama Agroalimentario 2025 y de la plataforma estadística del sector con 40 millones de visitas anuales. Posición técnica con alta indexabilidad en fuentes institucionales. Su huella mediática es la base de consulta para analistas, bancos e inversionistas que evalúan el sector.

SERVICIOS INMOBILIARIOS | Jalisco: 10.68% VAB | Crecimiento +3.5% | Vacancia IVA: Crítico

El mercado inmobiliario de Jalisco es el tercer componente más relevante del VAB estatal, pero sus figuras de autoridad son prácticamente invisibles en los sistemas de consulta. Las economías líderes tienen voces establecidas que dictan la narrativa del sector.

CIUDAD DE MÉXICO

Justino Mata | *Director de Consultoría en México, Tinsa by Accumin*

CDMX · Real Estate residencial y comercial · Análisis de valuación

Referente técnico de valuación y tendencias de mercado inmobiliario. Citado en Inmuebles24, Inmobiliare y medios especializados del sector. Sus análisis sobre CDMX, Monterrey y Guadalajara son utilizados por desarrolladores, bancos hipotecarios y fondos de inversión.

Marisol Becerra | *Presidenta, Mujeres Líderes por la Vivienda y el Sector Inmobiliario (MULIV)*

CDMX · Vivienda y crédito hipotecario · Liderazgo sectorial

Voz institucional del sector en temas de crédito, vivienda asequible y acceso femenino al mercado. Presencia en Cumbre Inmobiliaria 2025 (Nuevo León), En Concreto y medios de negocios. Perfil con cobertura creciente en el ecosistema de desarrolladores y banca hipotecaria.

NUEVO LEÓN

Pablo Quezada | *Director General, Datos — Plataforma de Inteligencia Inmobiliaria*

Nuevo León · Inmobiliario industrial y logístico · Datos de mercado

Autoridad de referencia en absorción de espacio industrial, nearshoring y mercado de naves logísticas. Citado en Líder Empresarial, Mexico Industry y publicaciones del sector para análisis de vacancias, pre-arrendamientos y tendencias de mercado en los principales corredores del país.

ESTADO DE MÉXICO

Análisis BBVA Research | *Situación Inmobiliaria, BBVA México*

Edo. Méx. · Hipotecario · Referencia metodológica

El reporte trimestral de BBVA Research sobre mercado hipotecario es la fuente más citada en medios financieros para análisis de colocación, tasas y tendencias regionales. Estado de México ocupa el segundo lugar en colocación hipotecaria nacional. La ausencia de voces individuales del sector en Jalisco contrasta con la densidad de análisis institucional que BBVA y otras entidades generan desde el Valle de México.

TRANSPORTE, CORREOS Y ALMACENAMIENTO | Jalisco: 7.15% VAB | Crecimiento +4.7% | Vacancia IVA: Crítico

El sector con el mayor crecimiento de Jalisco en 2024 no tiene un solo referente indexado en medios de autoridad. Las economías competidoras han construido voces que capturan la narrativa del nearshoring logístico.

CIUDAD DE MÉXICO

Claudia Olguín | *Columnista especializada, El Financiero*

CDMX · Inmobiliario industrial y logístico · Thought Leadership editorial

Voz editorial de referencia sobre el mercado inmobiliario industrial y la logística de última milla en México. Sus análisis sobre e-commerce, nearshoring y absorción de espacio industrial son indexados de forma recurrente por sistemas de inteligencia mediática. Ejemplo de cómo una firma editorial sostenida construye autoridad sectorial sin requerir un cargo corporativo.

Vesta / O'Donnell / Proximity Parks | *Directivos de comunicación activos, Desarrolladores logísticos líderes*

CDMX · Parques logísticos · Autoridad corporativa

Los principales desarrolladores logísticos con operaciones en el Valle de México mantienen presencia mediática activa a través de sus directivos en medios especializados. Su arquitectura de autoridad es la razón por la que los sistemas de consulta les reconocen cuando se busca capacidad logística en México.

NUEVO LEÓN

David Estévez | *Líder nacional, Asociación Nacional de Transportistas (ANTAC)*

Nuevo León · Transporte terrestre · Autoridad gremial

Figura recurrente en La Jornada, El Economista y medios regionales en temas de regulación de transporte, infraestructura carretera y logística de carga. Cobertura activa durante 2025. Su presencia mediática consolida a Nuevo León como referente del transporte de carga nacional.

ESTADO DE MÉXICO

Corredor Cuautitlán-Tultitlán-Tepetzotlán (CTT) | *Clúster logístico, Zona Metropolitana del Valle de México*

Edo. Méx. · Logística de última milla · Posicionamiento territorial

El corredor CTT concentra el 38% del inventario nuevo de espacios logísticos del país (Spot2.mx 2025). Su posicionamiento en sistemas de consulta es resultado de años de cobertura mediática territorial: no hay una sola voz, sino un ecosistema de desarrolladores, analistas y medios que construyeron autoridad colectiva. Jalisco carece de un ecosistema equivalente para el corredor del Pacífico.

CONSTRUCCIÓN | Jalisco: 4.92% VAB | Contracción -11.4% | Vacancia IVA: Alto

El ajuste cíclico de la construcción en Jalisco coexiste con una vacancia total de autoridad técnica. El momento contracíclico es, paradójicamente, el más propicio para construir posicionamiento: quien articule la narrativa de la recuperación será el referente cuando el ciclo se invierta.

CIUDAD DE MÉXICO

CEMEX — Nodos de Resiliencia | *Iniciativa de liderazgo de pensamiento, CEMEX*

CDMX · Construcción sostenible · Thought Leadership corporativo

CEMEX opera el programa Nodos de Resiliencia, reconocido internacionalmente por Boston College Center for Corporate Citizenship (2025). Sus directivos y voceros en temas de construcción resiliente, eficiencia energética y urbanismo sostenible son citados de forma recurrente en El Financiero y publicaciones de negocios. Ejemplo de autoridad técnica a escala corporativa.

Holcim México | *Programa ESR / Liderazgo en construcción sustentable, Holcim*

CDMX · Materiales de construcción · ESG y autoridad técnica

Holcim figura entre las empresas con más de 15 años de reconocimiento ESR continuo. Sus voceros en sostenibilidad, construcción verde e innovación en materiales son referentes indexados para el sector. La densidad de CDMX en este sector contrasta con la fragmentación gremial que caracteriza al ecosistema constructor jalisciense.

NUEVO LEÓN

Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios de Monterrey | *Voz gremial regional, ADI Monterrey*

Nuevo León · Desarrollo inmobiliario y construcción · Autoridad territorial

Nuevo León ha construido una arquitectura de autoridad para la construcción a través de sus gremios, no solo de empresas individuales. Sus directivos aparecen en Expansión, El Norte y Milenio en temas de infraestructura, nearshoring habitacional e industrial. Modelo replicable para el clúster constructor jalisciense.

ESTADO DE MÉXICO

INFONAVIT — Análisis de Mercado | *Institución de referencia, INFONAVIT*

Edo. Méx. · Vivienda y construcción · Autoridad institucional
INFONAVIT proyecta liderar el mercado hipotecario en 2024-2025 con 429,730 créditos (58.5% del total nacional). Su presencia institucional domina la narrativa de la construcción residencial en el Valle de México. La ausencia de un equivalente regional en Jalisco para el segmento de construcción corporativa y nearshoring es uno de los vacíos más costosos del ecosistema.

SERVICIOS FINANCIEROS | Jalisco: 3.54% VAB | Autoridad absorbida por CDMX | Vacancia IVA: Crítico

El ecosistema financiero de Jalisco financia la cuarta economía del país, pero su autoridad ha sido capturada por las matrices de CDMX. Los líderes de opinión del sector operan casi exclusivamente desde la capital, dejando sin voz regional a un mercado que genera capital para cinco estados.

CIUDAD DE MÉXICO

Manuel Romo | *CEO, Banamex (Grupo Financiero Banamex)*

CDMX · Banca comercial · Autoridad corporativa de primer nivel
Líder de la mayor operación de banca comercial en México post-separación de Citi. Perfil con cobertura activa en El Financiero, Reforma y Bloomberg Línea. Su posicionamiento en temas de crédito, innovación bancaria y digitalización financiera lo coloca como referente principal que los sistemas de consulta recuperan ante preguntas sobre banca mexicana.

José Medina Mora Icaza | *Presidente, Consejo Coordinador Empresarial (CCE)*

CDMX · Ecosistema empresarial · Interlocutor con gobierno y mercados
Elegido en diciembre 2025, su perfil integra finanzas, política pública y liderazgo empresarial. Indexado en Expansión, El Economista y medios internacionales. Su agenda sobre inversión, T-MEC y política financiera lo convierte en referente transversal para los sectores financiero, industrial y de servicios profesionales.

NUEVO LEÓN

Carlos Salazar Lomelín | *Ex presidente CCE / Director del Consejo Escuela de Negocios, FEMSA / EGADE-Tec de Monterrey*

Nuevo León · Finanzas corporativas y ecosistema empresarial · Autoridad académica-empresarial
Figura de referencia en intersección de finanzas, negocios y política económica. Reconocido por AACSB como uno de los 25 Líderes Influyentes globales en educación empresarial (2021). Más de cuatro décadas en FEMSA y CCE. Presencia en EGADE, medios nacionales e internacionales. Su arquitectura de autoridad es el modelo que el ecosistema jalisciense no ha construido para sus propios líderes financieros.

ESTADO DE MÉXICO

BBVA Research México | *Análisis macroeconómico e hipotecario, BBVA México*

Edo. Méx. · Servicios financieros · Autoridad analítica institucional
El equipo de análisis de BBVA México domina la narrativa financiera de la Zona Metropolitana del Valle de México. Sus reportes sobre mercado hipotecario, concentración de crédito y perspectivas económicas son fuentes primarias para El Financiero, El Economista y plataformas de inversión. Ciudad de México y Estado de México concentran el 52.3% de la cartera hipotecaria nacional, y BBVA Research es quien dicta esa narrativa en los sistemas de consulta.

MANUFACTURA FARMACÉUTICA | Jalisco: ~30% Sector Secundario | IVA: Tendente a ∞ | Vacancia Algorítmica Total

El sector con la vacancia más extrema de esta auditoría. Inversiones de +600 millones de dólares, diez operadores relevantes y un clúster de clase mundial que los sistemas de consulta no pueden identificar con ninguna voz autorizada desde Jalisco. Las economías competidoras tienen arquitectura de autoridad técnica consolidada en cada subsector.

CIUDAD DE MÉXICO

Mauricio Rodríguez Álvarez | *Vocero del PUIREE / Investigador, UNAM — Programa Universitario de Investigación sobre Riesgos Epidemiológicos*

CDMX · Farmacovigilancia y salud pública · Autoridad académica

Referente nacional en farmacovigilancia, vigilancia epidemiológica y ética regulatoria. Citado por El Economista, La Jornada y medios especializados en temas de sanidad animal, bioseguridad alimentaria y control de enfermedades. Su presencia en sistemas de consulta lo convierte en la voz que los LLMs recuperan ante preguntas sobre seguridad farmacéutica en México.

Carlos Salazar (ANAPS) / Enrique Martínez (INEFAM) | *Líderes de asociaciones regulatorias, ANAPS / INEFAM*

CDMX · Soberanía sanitaria y política farmacéutica · Autoridad gremial

Voces recurrentes en el debate sobre soberanía sanitaria, presupuesto de salud y política de genéricos. Su presencia en medios nacionales (Reforma, El Financiero) establece la narrativa regulatoria del sector. Jalisco carece de figuras equivalentes que posicionen su clúster manufacturero en ese debate.

NUEVO LEÓN

Ecosistema Tec de Monterrey / UANL — Ciencias de la Salud | *Red de investigadores clínicos y farmacológicos, ITESM / UANL*

Nuevo León · I+D farmacéutico y biotecnología · Autoridad académica regional

El ecosistema universitario de Nuevo León ha construido autoridad técnica en farmacología, biotecnología y ciencias de la salud a través de publicaciones indexadas, presencia en medios especializados y participación en foros de política de salud. Esta arquitectura de autoridad académica-empresarial es la que Jalisco necesita articular para el clúster de Guadalajara-Zapopan-Tlajomulco.

ESTADO DE MÉXICO

Laboratorios Sanfer / Grupo Liomont | *Directivos activos en medios especializados, Principales laboratorios del Estado de México*

Edo. Méx. · Manufactura de genéricos · Autoridad corporativa en distribución

Sanfer y Liomont, con operaciones en el Valle de México, mantienen presencia en medios de salud y negocios que les posiciona como referentes del segmento de genéricos. Su arquitectura de autoridad es funcional: directivos que publican criterios técnicos, no voceros que anuncian productos. Modelo directamente aplicable para los laboratorios jaliscienses.

La lectura agregada de este apéndice produce una conclusión incómoda pero necesaria: la ventaja de las tres economías líderes no radica en la calidad de sus productos o servicios, ni en el tamaño de su sector. Radica en la consistencia con que sus actores han invertido en arquitectura de autoridad. Jalisco tiene los sectores. Tiene la economía. Tiene la capacidad técnica. Lo que no tiene — todavía — es la voz.