

La educación
Financiera en México.
Pag. 38

Pag. 26
Actitud
¿De ganador o
Perdedor?

5 Claves del éxito
integral.
Pag. 18

OCTUBRE / NOVIEMBRE 2021 | I

Imperio *ejecutivo*

EN ENTREVISTA

*Gabriela
Sánchez*

¡Hoy nace Imperio Ejecutivo!

"Se necesita talento para producir
dinero, pero inteligencia financiera
para conservarlo"



iSUSCR

Imperio *ejecutivo*

12 EDICIONES

\$15 USD

<https://imperioejecutivo.com>



5516497733

<https://intelig>

RÍBETE!

La educación
Financiera en México.
Pag. 38

Pag. 26
Actitud
¿De ganador o
Perdedor?

5 Claves del éxito
integral.
Pag. 18

OCTUBRE / NOVIEMBRE 2021 | I

Imperio *ejecutivo*

EN ENTREVISTA

Gabriela Sánchez

¡Hoy nace Imperio Ejecutivo!

"Se necesita talento para producir
dinero, pero inteligencia financiera
para conservarlo"

The magazine cover features a portrait of Gabriela Sánchez, a woman with long dark hair, wearing a vibrant red dress and a pearl bracelet. She is seated and looking towards the camera with a slight smile. The background of the cover is black, which makes the red dress and the white and gold text stand out.

Editorial

"El dinero que todos queremos tener" es una frase que me regaló una gran amiga en una carta. Me gustó muchísimo cuando la leí, ella ha sido mi compañía en la maravillosa aventura al escribir mi libro, parte de esta carta la encontrarás en las páginas de esta primera edición. Estoy segura lo disfrutarás tanto como yo.

Esta frase me hizo reflexionar; **¿Cuántas personas hoy anhelan poseer el dinero suficiente para tener una vida digna? ¿Cuántas personas hoy ni siquiera saben si podrán comer tres veces al día? ¿Cuántas personas en el mundo viven angustiadas y preocupadas por dinero? ¿Cuántas personas viven insatisfechas porque les gustaría tener más?**

A lo largo de mi vida profesional, he comprendido que todos vivimos en una carrera constante que persigue el dinero y sin darnos cuenta que es desgastante y agotadora. Tardé mucho tiempo para



dar-me cuenta que el dinero se reproduce con menos esfuerzo cuando ponemos atención a lo crucialmente importante, eso modular que nos permitirá dar un salto cuántico.

¿Y cómo saber qué es lo crucialmente importante?

Piensa en eso que pedirías a un mago como deseo fantástico y que te permitiría hacer lo que más disfrutas, te apasiona o haces muy bien. El problema es que no todos identifican o tienen claridad al respecto. Me atrevería a decir que muchos no saben a qué se levantan cada mañana.

Pregúntate ¿Qué hace cantar a tu corazón?

A mi me fascina cuando alguien requiere de mi servicio y asesoría. Tengo 30 años dando asesoría financiera y gestionando portafolios de inversión en Banca Privada. Desde niña supe que esa era mi profesión, busqué los caminos y encontré la puerta que me abriría esa posibilidad. Aún ejerciendo la carrera y amándola no notaba mi propósito de vida, esa razón que me hacía despertar y saltar de la cama cada día. Es aquí donde quiero compartir contigo lo que puede ayudarte a encontrar eso que haga cantar a tu corazón y te llene el pecho de orgullo y felicidad.

Agregar valor a otros o al mundo es el camino. Piensa ahora ¿Qué problema puedes resolver con facilidad y mejor que los demás? ¿Tu conocimiento, experiencia, habilidad o aprendizaje puede agregar valor a otros? Todos de una o de otra forma tenemos facilidad para algo.

Mientras yo puedo manejar hasta cinco situaciones al mismo tiempo, mi esposo puede ejecutar sólo una; ni una cosa es mejor que la otra, simplemente actuamos de manera distinta y resolvemos con un estilo y propósito diferente.

Date cuenta, nos perdemos en querer hacer las cosas como otros, nos frustramos porque otros lo hacen **"mejor"**, queremos copiar o replicar a los demás y eso simplemente nos lleva a la frustración y al fracaso porque nos negamos a mirar y valorar nuestros talentos.

En cambio si los observamos seremos capaces de mejorar, optimizar y pulir lo que mejor sabemos hacer.

Imperio Ejecutivo pretende darte herramientas de la mano de expertos, especialistas; hombres y mujeres exitosos para que tú puedas pulir tus talentos, aumentar tu visibilidad, crear comunidad, cruzar fronteras y agregar valor a otros.

Te invitamos a complementar tus valores y potenciar tu aporte al mundo, haciéndote más integral.

Este es un espacio para formarte como un ser de gran valor.

Un hombre o mujer de valor tiene: estrategia, da mensajes contundentes, ejecuta sin timidez, desarrolla carácter, es productivo, posee gran conocimiento en las ventas y la mercadotecnia, sabe negociar, posee un gran liderazgo, sabe gestionar y es un gran comunicador. **¿Te das cuenta?** Ser hombres y mujeres de valor simplemente nos lleva a enfrentarnos a ese estado ideal que aporta valor a otros, porque entre mayor valor, mayor retorno.

Imperio Ejecutivo involucra múltiples áreas capaces de transformar tus resultados.

Hace un par de meses hablaba con una mujer joven ama de casa, mamá de una pequeña niña y actualmente embarazada. Ella fue una ejecutiva de alta dirección en su vida profesional, si bien su vida es feliz, siempre existe la inquietud de explotar nuestros talentos. **¿Pero cómo si está embarazada y tiene una pequeña hija?** Una de sus habilidades es la extraordinaria ortografía y excelente redacción.

Un día una compañía editorial buscaba una persona responsable para la supervisión de ortografía y redacción de su contenido. **¿Y qué creen?** Hoy esta joven mujer es responsable de la supervisión de contenido internacional de esta editorial y los pagos provienen de otro país.

¿Te das cuenta? Es impresionante como algo que parece obvio simplemente no lo podemos ver.

Se concentró en lo que sabe hacer muy bien y hoy agrega gran valor además para otros países.

Es por eso que te invito a navegar en nuestras páginas y nuestro contenido, enfócate en tus talentos y en cómo ellos resuelven problemas, ponlo al servicio de otros, anúnciate, date a conocer, cree en ti, relaciónate y comunícalo.

Te darás cuenta que el dinero llega como resultado de una acción poderosa puesta en marcha. Una vez que sepas cómo producir dinero, será el momento de poner énfasis en conservarlo, porque:

"Se necesita talento para producir dinero, pero Inteligencia Financiera para conservarlo"

Gabriela Sánchez
CEO Imperio Ejecutivo



Gabriela Sánchez

CEO Revista Imperio Ejecutivo y de Inteligencia Financiera GSP, Con más de 25 años de experiencia gestionando portafolios de inversión en Banca Privada para importantes instituciones financieras como Bank Boston, Bank of America e Ixe Banorte.

Joel Bravo

Ingeniero en comunicaciones y electrónica por IPN. 20 años de experiencia en ventas de soluciones tecnológicas a gobierno y experto en procesos de licitación. Socio cofundador de Inteligencia Financiera GSP y de la Revista Imperio Ejecutivo



Editoras Creativa y de Estilo



Karla Yunnuen

Creativa Editorial con más de 15 años de experiencia en la edición de medios impresos y digitales, actualmente estudia la Licenciatura de Comunicación Social en la UNIR.

@karlayunnuenr
rosillokarla@gmail.com



Karla Durán

Ingeniera Industrial de profesión, Brand Manager por experiencia, Humanista por vocación. Coach Humanista No Directivo. Mamá de dos: Mariana de 6 años y un bebé de 32 semanas de gestación. Apasionada por aportar a la vida de las personas desde mi experiencia y conocimientos.

duran.karlak@gmail.com

Escritores



**Andrea Clemente
Carranza**

Diseñadora gráfica graduada de la Universidad Autónoma Metropolitana, con especialidad en mercadotecnia por el Instituto Tecnológico de Monterrey, diplomado en marketing digital y diplomado en curso en marketing farmacéutico por la Universidad del Valle de México.

www.kronosdesign.com
Andrea Clemente | LinkedIn
aclemente@kronosdesign.com



**Karla Mariana
Chapa Aldape**

Estudiante de psicología de 20 años y Facilitadora en Gestión Emocional, enfocada en apoyar a los jóvenes en el desarrollo personal y el amor propio.

@marianaa.chapaa
karla.chapa2001@gmail.com



**Estefania Cervantes
Cisneros**

Empresaria y Autora Best Seller en Amazon del libro Actitud Que Trasciende

@estefaniacervantesoficial
estefania.cervantes@ampuvalia.org



Karina Buerón

Pedagoga, Master en PNL, cuenta con más de 35 años de experiencia en el ámbito educativo como docente bilingüe para niños, adolescentes y adultos en diferentes instituciones del país y en el extranjero.

www.emores.mx
kbueron91@gmail.com
[@coachkarina_bueron](https://www.instagram.com/coachkarina_bueron)



**Gabriela
Meneses Olvera**

Licenciatura en Ciencias Políticas y Administración Pública en la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH). creadora Aviva Espacio un emprendimiento de bienestar donde combino la práctica de yoga, meditación, para ayudar a las personas a encontrar equilibrio entre cuerpo, mente y espíritu.



Marianela Santos

Empresaria Serial y Social, nacida en Monterrey Nuevo León, cuenta con 27 años de experiencia empresarial en sectores diversos como: Telecomunicaciones, Telemedicina, Energía, Manufactura, Inmobiliario y Bebidas. Graduada en Ingeniería en Sistemas Electrónicos del Tecnológico de Monterrey. Tiene estudios de Postgrado y Ejecutivos por el IPADE en Alta Dirección.

www.avivaespacio.com

Escritores



Vanessa Suarez Lobo

Conferencista internacional, Mentora para conectar con tu propósito de vida desde el autoconocimiento, liderazgo, entrenamiento cerebral-mental y oratoria de alto impacto, Creadora del Programa Desafío a tus neuronas fundamentado en gimnasia cerebral y vegetoterapia, entrena tu cerebro para el éxito.

@__vanessasl
vanessacsuarezl@gmail.com



Salvador Rivas Trujillo

Salvador Rivas, arquitecto con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de proyectos en México y el extranjero, colaborador en importantes firmas de arquitectura en México y Reino Unido, con gran interés por la transformación arquitectónica modular de espacios para diferentes tipos de proyectos inmobiliarios.

Salvador Rivas | LinkedIn
contact@srivasarchitect.com
hksinc.com



Fernando Huerta Espejo

Es uno de los fotógrafos profesionales empresariales mas reconocidos dentro de Business Network International (BNI) ya que su fotografía ha reflejado el aprecio por el buen gusto y el profesionalismo del empresario de hoy.

www.fernandohuertaфотоgrafo.com
@ fernando.huerta.фотоgrafo

Estamos en la palma de tu mano ¡SUSCRÍBETE!



www.inteligenciafinancieragsp.com

Sumario

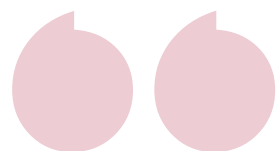
¡SUSCRÍBETE!



www.inteligenciafinancieragsp.com

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA MERCADOTECNIA EN UNA EMPRESA?





CUANDO HABLAMOS DE MARKETING ESTAMOS HACIENDO REFERENCIA A LAS ACTIVIDADES, TÉCNICAS O ESTRATEGIAS QUE TIENEN COMO FIN MEJORAR EL PROCESO DE VENTA"

Todas las empresas, sin importar su tamaño, requieren tener una estrategia de mercadotecnia

para vender mejor su producto o servicio. Gracias a los estudios de mercado se puede conocer el perfil de los clientes objetivo a los cuales se denomina segmento de mercado; tienen intereses similares, se puede hacer una segmentación geográfica, por edad, género, ocupación, clase social, escolaridad, poder de compra, etc. Los estudios de mercado nos ayudan también a conocer a la competencia y poder mejorar nuestro servicio. A estos estudios se les conoce como Benchmark.

Cuando hablamos de marketing estamos haciendo referencia a las actividades, técnicas o estrategias que tienen como fin mejorar el proceso de venta.

La mercadotecnia suele enfocarse en cuatro grandes elementos, a los que llamamos Mar-

keting Mix, mejor conocidos como las 4 P's. Este concepto fue creado por el profesor Jerome McCarthy y difundido por Philip Kotler, uno de los fundadores de la mercadotecnia.

4 P's DEL MARKETING

Producto: Es el producto o servicio que la empresa ofrece. Satisface una necesidad del consumidor y debemos encontrar una característica única de venta (CUV) para diferenciar nuestro producto de la competencia. La creación de la marca, a través de un logotipo y el diseño del empaque son parte del producto, ayuda a identificar el producto entre la gran variedad que hay en el mercado. Por ejemplo, en el mercado del agua purificada, el 50% lo constituye el agua y el otro 50% del producto es la marca.

Antes de que un producto se lance al mercado, existen estudios de mercado como el Focus Group, que se usa para medir el impacto que tendrá en el público objetivo. Se toma una muestra representativa y se reúnen con un mo-

derador quien lidera la discusión. El focus group disminuye el riesgo antes de llevar a producción un producto.

Precio: Analiza el valor de producción, hay que tomar en cuenta la oferta y demanda. La percepción que tiene el cliente con respecto al dinero es esencial; hay quienes no confían en productos con precios demasiado bajos y otros que no desean gastar grandes cantidades de dinero. Podemos tener una estrategia de precios bajos, donde se gana dinero por volumen y el margen de ganancia es reducido o enfocarnos en un mercado premium donde se venden pocas unidades; esta estrategia destaca la exclusividad y el margen de ganancia es alto. Por ejemplo: El mercado de los automóviles, el Tsuru de Nissan fue ideado para un segmento de mercado sensible al precio, por el contrario, los automóviles de Mercedes Benz, están dirigidos a un segmento que busca lujo.

Plaza: Es importante considerar el lugar donde se comercializará el producto. Hay dos tipos de canales de distribución.

El canal directo es cuando el fabricante del producto, se encarga de la distribución. Hay 2 tipos de canales:

1. Tienda física: Cuando se renta un local es importante la ubicación de éste; si está dentro de un centro comercial o en una calle con afluencia de personas.

2. Tienda online: Se puede hacer pago en el sitio de internet o abrir tiendas en empresas como Amazon y Mercado Libre.

El canal indirecto se hace a través de intermediarios, ellos facilitan el proceso de distribución.

Existen 4 tipos de intermediarios:

1. Agentes: Es una entidad independiente que actúa como una extensión del fabricante, siendo el principal representante ante los clientes, ellos ganan comisión por ventas. Ejemplo: los agentes de seguros.

2. Mayoristas: Compran productos por mayoreo y lo venden al menudeo. Los supermercados son un ejemplo de este tipo de canales de distribución. Compran directamente a las empresas que fabrican detergentes, salsas, atún y otros productos para venderlos al menudeo.

3. Distribuidores: Se diferencian de los mayoristas, ya que solamente venden artículos de una sola marca y tienen una relación cercana con el fabricante.

LA MERCADOTECNIA ESTÁ ÍNTIMAMENTE LIGADA A LAS VENTAS DE UNA EMPRESA, SE DEBE CONTAR CON UN PLAN ESTRATÉGICO ANUAL, UN PLAN QUE INTEGRE LAS ESTRATEGIAS QUE CADA EMPRESA DISEÑARÁ PARA COMUNICARSE CON SUS CLIENTES, FIDELIZARLOS Y GENERAR UNA RECOMPRA.



Ejemplo: las tiendas iShop.

4. Minoristas: Ellos tienen un contacto directo con el consumidor final. Los minoristas le compran productos a los mayoristas y distribuidores para revenderlos a un precio mayor. Ejemplo: las papelerías.

Promoción: Son las estrategias para dar a conocer el producto o servicio. El objetivo es posicionar la marca en la mente del consumidor. Para seleccionarlás, hay que tener claro cuáles son las características y los hábitos de consumo del mercado meta. Se deben seleccionar los mejores canales para promover tu producto como TV, radio, revistas, sitio web, redes sociales, impresos, aparadores, espectaculares, congresos, etc. Para ser efectivos, es muy importante conocer

el perfil del público objetivo o nicho de mercado, cuáles son sus hábitos de consumo y elegir medios especializados.

La mercadotecnia está íntimamente ligada a las ventas de una empresa, se debe contar con un plan estratégico anual, un plan que integre las estrategias que cada empresa diseñará para comunicarse con sus clientes, fidelizarlos y generar una recompra.

La mercadotecnia también nos ayuda a medir la satisfacción de nuestros clientes y poder brindarles un gran servicio.

¿Ya tienes un plan estratégico de marketing para tu empresa?

Si aún no lo generas, es momento de elaborar uno. 

LANZAMIENTO DE LA REVISTA

Imperio

ejecutivo

0

Días

:

0

Horas

:

0

Minutos

:

10

Segundos

SUSCRÍBETE AHORA

www.inteligenciafinancieragsp.com

¡SUSCRÍBETE!

La educación
Financiera en México.
Pag. 38

Pag. 26
Actitud
¿De ganador o
Perdedor?

5 Claves del éxito
integral.
Pag. 18

OCTUBRE / NOVIEMBRE 2021 | I

Imperio *ejecutivo*

EN ENTREVISTA

**Gabriela
Sánchez**

¡Hoy nace Imperio Ejecutivo!

"Se necesita talento para producir
dinero, pero inteligencia financiera
para conservarlo"

www.inteligenciafinancieraagsp.com

¡RELACIONES TÓXICAS!

Aprende a salir de ellas

Por. Karla Mariana Chapa Aldape

Por qué las relaciones nos hacen olvidarnos de nosotros mismos?

Esto es debido justamente al poco amor que nos tenemos. Las relaciones son un reflejo de lo que somos y si buscamos inconscientemente rodearnos de personas tóxicas es porque así nos sentimos por dentro, para amar a otros y estar bien con nuestras relaciones es necesario amarse a uno mismo, reconocerse, respetarse, valorarse porque de esta manera podrás aceptar, respetar y valorar a los demás, y por consecuencia formar relaciones que lo reflejen.

El amor propio es más que decir que me amó y me acepto, es respetarse, decidir por aquello que te hace feliz, ser coherente con lo que dices y lo que haces, siendo responsable con tu propia realidad, saber estar contigo y cuidarte, ser consciente de quién eres, y no hablo de decir tu nombre y edad, hablo de conocer tus habilidades, tus competencias, tus conocimientos, tus dificultades y tus capacidades, todo aquello en lo que eres bueno y

en lo que no, lo que vales y sabes que mereces.

Cuando se vive con amor propio, no hay nadie que pueda detenerte porque en este punto estás manteniendo una autoestima sana, no necesitas de nadie más para creer en ti y ser feliz.

La autoestima nace de la confianza en las capacidades de pensar y afrontar desafíos, ser consciente de lo que uno es y lo que se puede llegar a ser, tener certeza a nuestro derecho a ser felices, dignos de merecer y afrontar nuestras necesidades, de disfrutar de los frutos del esfuerzo, sobre todo de vivir con un juicio positivo de nosotros.¹ Es como su nombre lo dice, la estima que te tienes, cómo te ves y te das valía como persona, respetando y aceptando como eres con tus virtudes y defectos.

En muchas ocasiones la autoestima se ve dañada por creencias sociales, entornos familiares, heridas, experiencias vividas en nuestra infancia que nos impiden avanzar en el crecimiento personal.



Como adolescentes nos encontramos en la etapa de la independencia social, es la etapa en la que preferimos estar con amigos, porque ellos nos hacen sentir satisfechos, seguros y en confianza, creemos que son los únicos que nos entienden y que esas relaciones son lo único que importa. Mientras caminamos por esta etapa nos enfocamos tanto en esas amistades que solo buscamos la forma de mantenernos en ese ambiente sin poner atención en lo que queremos, olvidando si estar ahí realmente es lo que nos hace felices y si es en donde deseamos estar, olvidando si las personas a nuestro alre-

dedor nos hacen bien, y si nos aportan o nos restan.

Realicé una serie de encuestas para demostrar la presencia de personas y relaciones tóxicas en la vida de las personas. Se les preguntó si habían tenido relaciones tóxicas; el 92% respondió que sí y un 8% que no. Estos resultados demuestran que realmente en la actualidad existen y nos rodeamos de muchas personas tóxicas, esto debido a la baja autoestima.

También se preguntó si se alejaron de la relación al saber que era tóxica; el 64% dijo que sí mientras que un 36%

dijo no. Las personas expresaron que deciden mantener estas relaciones, a pesar de saber que no son sanas, por dos razones: la primera es porque no quieren dejar esa relación ya sea por diversión o porque creen que van a cambiar, y la segunda razón fue el miedo a quedarse completamente solos.

Según los resultados obtenidos se concluye que efectivamente en la actualidad las personas forman y mantienen relaciones con personas tóxicas, esto por supuesto es debido a que se forma un ciclo donde en primer lugar se forman estas relaciones por problemas de autoestima y

no se rompen precisamente por que estas personas no ayudan a mejorarla si no que por el contrario la afectan aún más. Por lo tanto, es importante saber que nuestra autoestima no se basa en los demás sino en uno mismo y que la estima que nos tienen los demás no debería afectar nuestra propia autoestima, ya que cada uno debemos trabajarla personalmente.

"No debemos renunciar a lo que somos ni cambiar nuestra esencia, ni siquiera en nombre del amor, el amor es maravilloso, pero no lo justifica todo" - Walter Riso.

ENCUESTA

¿Has tenido relaciones tóxicas?



92%

Respondió que sí.



8%

Dijo que no.

¿Se alejaron de la relación al saber que era tóxica?



64%

Se alejaron.



36%

Se quedaron en la relación.

Imperio

ejecutivo

INTELIGENCIA
FINANCIERA



 5516497733 www.inteligenciafinancieragsp.com

MENTORING

Me gradué hace 6 años de la carrera en Negocios Internacionales en una de las mejores Universidades privadas de mi país, México, y aunque agradezco mi formación, quiero decirte que estas cinco claves de éxito las aprendí algunos años después con libros, entrenamientos y mentores. Son las claves que aplico todos los días y que quiero compartir para que tus avances como emprendedor o empresario de la era actual sean destacables. Toma nota y aplica:

- CONSUME PROTEÍNA MENTAL.

Así como nutres tu cuerpo con alimentos saludables, es importante que también nutras tu mente. Te recomiendo evitar las conversaciones banales o que deriven en chismes, críticas o juicios; reduce tu consumo de noticias pues por lo general hablan de muertes, enfermedades o pérdidas. Cuando quieras enterarte de alguna noticia en particular, ve directamente al buscador e investigala. Entre la proteína mental que recomiendo están: los libros, audiolibros, cursos digitales, contenido que

¿APRENDES DE ERRORES O DE MENTORES?

Cinco claves de éxito integral

Por. Estefania Cervantes Cisneros



agregue valor a tu desarrollo intelectual. Entrénate principalmente en áreas que permitan elevarte a nuevos niveles como ventas, negociación, oratoria y marketing digital.

-ELIGE UN MENTOR.

Las personas inteligentes aprenden de sus errores, las personas sabias, aprenden de los errores de los demás. Un mentor es una persona que ocupa el lugar al que tú deseas llegar, es una persona con ética y valores similares a los tuyos, es una persona que ya recorrió el camino, por lo tanto, tiene procesos y sistemas establecidos, te evita errores, caídas y tropiezos. Tener uno o varios mentores en distintas disciplinas es clave para tener un crecimiento acelerado y alcanzar resultados espectaculares.

-RODÉATE DE GANADORES.

Diversos autores señalan que "somos el promedio de las cinco personas con las que más nos relacionamos". Identifica en tu círculo cercano cuál es el nivel de energía que te aporta cada una de las cinco personas con las que más convives diariamente, ponles a cada una un número del 1 al 10 y luego saca el promedio. Ese es tu nivel de energía. ¿Te gusta o puede mejorar? Si puedes mejorar, empieza a acercarte a personas positivas, a las que saben más que tú, a las que ganan más que tú y a las que se destacan en áreas de tu interés. Al principio puedes sentirte incómodo, es la señal de que estás en el lugar correcto para expandirte.

- ESCRIBE Y HABLA DE TUS VISIONES Y METAS.

Dice Lewis Carrol, autor de Alicia en el País de las Maravillas: "si no sabes a dónde vas, cualquier camino es bueno". Las personas de éxito contamos nuestras metas, pues es una manera de elevar nuestra creencia y encontrar en el camino aliados e inversionistas, además de generar las ideas de cómo lograrlas. ¿Cuáles son tus metas a 4 ó 5 años? ¿Cómo te ves en cada área de tu vida? ¿Qué decisiones puedes tomar en el presente para convertirte en esa persona ideal?

En tu estado físico. ¿Cómo te ves y te sientes? ¿Cuál es tu nivel general de salud?

En tu patrimonio. ¿Cuántas fuentes de ingresos tienes? ¿Qué porcentaje ahorras? ¿Qué porcentaje inviertes? ¿En qué áreas eres experto? ¿Qué conocimientos y habilidades puedes ampliar?

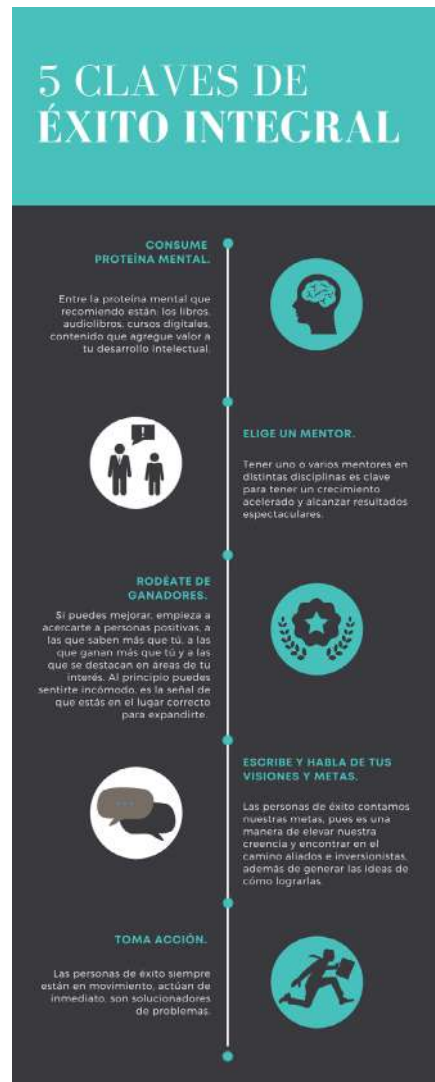
En tu influencia en la comunidad. ¿Con qué organizaciones trabajas y contribuyes?

En tus relaciones. ¿Cuánto tiempo de calidad dedicas a tu familia? ¿Cómo puedes mejorar tu interacción con ellos?

- TOMA ACCIÓN.

Las personas de éxito siempre están en movimiento, actúan de inmediato, son solucionadores de problemas, buscan nuevas formas de dar más, servir más, compartir más al mundo.

Por último, recuerda ser constante aplicando estas claves de éxito. Te recomiendo leer el libro de "El Efecto Compuesto" del autor Darren Hardy para reconocer el beneficio de realizar acciones diarias y disfrutar de los beneficios acumulados en el tiempo.





*La prosperidad
está en la mente,
el dinero en
inversiones
inteligentes.*

SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com



EMOCIONALMENTE RESPONSABLE

CREENCIAS QUE LIMITAN NUESTRO POTENCIAL

IMPERIO Ejecutivo

Éxito, Orden, Disciplina, Decisión, Determinación... ¿Se puede?

Por. Karina Buerón

Alguna vez has escuchado la frase "eres el resultado de tus pensamientos, hábitos y acciones"? ¿Sabías que tu sistema de creencias contiene también tu sistema de carencias?

Empecemos por definir a través de la Real Academia Española (RAE), la palabra "creencia", como el firme asentimiento y conformidad con algo.

Esto quiere decir, que las creencias son principios de acción sobre los que actuamos como si fueran ciertos. Algunas de estas creencias nos limitan a tomar acción hacia lo que queremos mientras que otras nos empoderan.

La educación que nos proporcionaron nuestros padres, la que recibimos en las

instituciones, universidades; los aprendizajes a partir de nuestra cultura, nuestras tradiciones, creencias populares, creencias de género, positivas, negativas, personales, de pareja; incluso los medios de comunicación que vemos y escuchamos, nos han ido transmitiendo una serie de creencias que hoy forman nuestro Yo más profundo.

Nuestras creencias son aquellas actitudes, pensamientos o lenguaje que seguimos considerando útil a pesar de toda la evidencia en contra.

Por ello, nuestro lenguaje no solo modifica y regula el valor que le damos a nuestras creencias, sino que también crea, modifica o destruye estas ideas arraigadas desde donde operamos para relacionarnos con el mundo real.



Nuestras creencias determinan nuestras acciones:

Paradigmas o Creencias + Acciones

=

Nuestros Resultados

Cuando hablamos de creencias no estamos hablando de criterios superficiales, hablamos de nosotros mismos, de nuestros pensamientos profundos y fundamentales.

Si le damos el valor suficiente a una creencia invariablemente se acabará cumpliendo. Henry Ford decía: *"si piensas que puedes hacerlo, tienes razón, si piensas que no puedes, estás en lo correcto".*

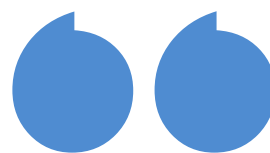
Lo que nosotros creemos de nosotros mismos tiene indudablemente un gran impacto sobre lo que podemos lograr en nuestras vidas. Lo que sucede en la vida es solamente un reflejo de nuestras creencias o paradigmas.

Estas creencias se instalan en nuestra mente inconsciente como producto de nuestras experiencias y rigen nuestra forma de actuar.

Una creencia se forma de una idea y un sentimiento y esto crea una afirmación contundente acerca de algún aspecto de la realidad.

Una creencia es la representación única del mundo que hace cada persona a partir de sus percepciones y experiencias individuales, por lo tanto, es la mejor conjetura de la realidad, no la realidad misma, pues es a través de nuestra percepción.

Si hablamos de la biología de las creencias y su química, requiero citar que el cerebro confía en nuestras creencias, éstas son mandadas a nuestro cerebro y éste cree que son verdad por ello nos conducen hacia la mediocridad, la excelencia, el fracaso, el éxito, el estancamiento o mejoramiento.



Nuestras creencias son aquellas actitudes, pensamientos o lenguaje que seguimos considerando útil a pesar de toda la evidencia en contra"

A partir de ciertos pensamientos, en este caso intrusivos y negativos, nuestro cuerpo puede llegar a producir cortisol, un químico que nos pone en estado de alerta y por lo tanto genera ansiedad.

El tener que pensar a una velocidad de 1,200 palabras por minuto y más de 60,000 pensamientos aislados por día puede ser una actividad imponente, desafiante, y muchas veces la pérdida del control de la mente es común.

POR ELLO TE COMPARTO 2 PREGUNTAS PARA EMPEZAR A INTERIORIZAR Y REFLEXIONAR:

¿Cómo es posible que interioricemos creencias tan limitantes y nunca nos detenemos a pensar si tales creencias son reales o no?

¿Cómo llegamos a convencernos de poseer ciertas debilidades y desventajas que después descubrimos que no son ciertas?

El problema real son nuestros programas mentales que hemos guardado en el archivo de nuestro subconsciente y que actúan como mecanismo de defensa para salvaguardar la imagen que tenemos de nosotros mismos.

Muchas de las limitaciones que cargas actualmente no son físicas, ni tienen que ver con tu capacidad mental, tus habilidades o talentos, sino con creencias limitantes que en su mayor parte son ideas erróneas acerca de tu verdadero potencial de lo que es y no es posible.

Ten presente que te convertirás en lo que piensas constantemente.



He aquí el riesgo de permitir que pensamientos equívocos y erróneos encuentren cabida en tu mente.

Por otra parte, **¿cuál es mi responsabilidad frente al espacio que creo para mí cuando vivo los juicios que emito como si fueran hechos verdaderos?**

Por ello, genero un espacio donde me siento como una víctima a la que los demás le hacen las cosas y yo no puedo hacer nada frente a esas circunstancias.

Desde ese lugar me posiciono en la queja y en el estado de ánimo que genera la impotencia para accionar.

Por ello, es importante que a través de la reflexión, reconozcamos qué hay detrás de cada creencia, qué necesidad o recompensa estamos idealizando y que en ocasiones devora nuestra cordura e interviene y compromete nuestras relaciones y decisiones desde un nivel inconsciente o consciente.

Trabajar el amor propio, abrir nuestro corazón a nuevas posibilidades de experimentar nuevas ideas que nos lleven a pensamientos de poder, crearán un nuevo sentido de identidad, desarrollando la vida que tanto hemos deseado.

El objetivo es dejar el apego a lo que es falso y limitante, lo que nos restringe de controlar nuestro vivir y nuestro ser en libertad de la salud emocional.

Te invito a leerme en mi siguiente artículo, para aprender a desarticular las creencias limitantes a través de nuestra metodología PNL, por lo pronto realiza una lista de las creencias limitantes que hoy no te permiten ser y desarrollarte en tu máximo potencial. Aquí dejaré algunas de ellas, seguramente encontrarás más, no dudes en escribirlas, pues seguramente algunas ya están operando en los escenarios profesionales y personales.

Seguro comenzarás con Yo soy... Yo no... Yo siempre... son bastante críticas y te describen, a menudo se disfrazan de victimización o juicio.

1. No soy digno de ser amado (a)
2. No valgo nada
3. No merezco cosas buenas
4. No soy suficiente
5. No tengo suerte en la vida
6. No le importo a nadie.
7. No puedo cambiar
8. Siempre lastimo a la gente
9. No puedo bajar de peso
10. No soy interesante

Mientras recorres este desafiante camino del autoconocimiento para descubrir lo que te impide ser tú mismo(a), recuerda que recibirás el regalo de la autoestima, la prosperidad, desarrollarás creatividad para resolver, y tendrás la recompensa de obtener nuevos autoconceptos que te harán sentirte libre y poderoso(a).

Todo lo que somos reside en nuestros pensamientos.

"Con nuestros pensamientos, construimos nuestro mundo"

Buddha



*Tener inteligencia
emocional es la joya de
la corona en el mundo
de los negocios.*



SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com



¿GANE O PERDGA?

¿DE GANADOR O DE PERDEDOR?

Por. Vanessa Suárez Lobo

En los numerosos eventos que suceden en nuestra vida, la actitud desempeña un papel fundamental en los resultados que obtenemos y de allí nace la interrogante ¿Actitud de ganador o de perdedor?

Pocas veces nos hacemos esta pregunta, es por ello que quienes buscamos alcanzar el éxito en nuestras actividades, estamos atentos a la acción o reacción que asumimos ante los diversos desafíos a los que nos enfrentamos en el día a día, en tal sentido, en esta oportunidad deseo compartir contigo la visión que tengo acerca de cómo cultivar una actitud ganadora y convertirte en una persona que saca el máximo provecho a cada situación.

El primer paso para cultivar esta manera tan positiva de vivir, es hacernos conscientes de la percepción que tenemos acerca de este tipo de actitud, es decir, cuáles son las creencias que se manifiestan en nosotros al ganar o al perder, por lo que te sugiero escribir cuál es el significado que tú le das al éxito, al fracaso, al aprendizaje y cómo lo relacionas con estas dos premisas: ganancia o pérdida.

Esto te dará mayor claridad, acerca de tus creencias que pueden tornarse limitantes, pues la mayoría de las personas al mencionar actitud ganadora, generalmente la asocian a «**siempre**» lograr lo propuesto, ser el primero en todo momento o «**nunca**» fracasar, convirtiéndose en individuos que pueden estar obsesionados con el perfeccionismo, la rigidez mental, el mal manejo de la frustración, caer fácilmente en la procrastinación, el miedo a salir de la zona de confort u otras conductas que van minando el autoestima y en muchos casos les lleva a vivir desde la constante queja y excusas.

De igual manera, podrás evaluar las creencias que potencian tu mentalidad ganadora, es decir, esas que te incitan a ver el lado positivo de toda situación, identificando el aprendizaje que puedes ob-

tener de cada una de ellas, sea que logres o no lo propuesto, haciendo que veas el fracaso como el medio para mejorar lo que estás haciendo y de esta forma transformarse en la mejor versión de ti, sin caer en el conformismo pues ese es el primer paso a la actitud de mediocridad y quienes nos conducimos por la vida desde la actitud ganadora buscamos en todo momento el camino a la excelencia.

En tal sentido, te comparto los pasos para gestionar una actitud ganadora:

Paso 1. Busca el para qué haces lo que haces, identificando el objetivo de tus acciones.

Paso 2. Reconoce tus fortalezas y debilidades, para evitar caer en la improvisación.

Paso 3. Gestiona de forma óptima tus emociones, es decir, reconócelas e identifica el tiempo que te toma salir de las emociones que te alejan del bienestar.

Paso 4. Valida tus oportunidades de mejora, verificando lo que sí funcionó para replicarlo o potenciarlo, al mismo tiempo que sustituyes lo que realmente no contribuyó al logro del objetivo.

Paso 5. Disfruta de lo que haces, hazlo con entusiasmo y verás cómo incrementará tu disposición para hacer las actividades desde la inspiración, pues etimológicamente entusiasmo significa «con Dios adentro».

Finalmente, te comento que una actitud ganadora implica estar consciente de nuestros hábitos, del diálogo interior, de la confianza en nosotros, así como reconocer que somos eternos aprendices y que en cada situación existe una bendición oculta que deberás descubrir para marcar la diferencia y con ello aprender al máximo de la experiencia.

Recuerda que tu actitud establecerá si tienes excusas o tienes motivos de inspiración para accionar con determinación.



Ga

*“Se necesita talento
para producir dinero,
pero inteligencia
financiera
para conservarlo”*

Fernando Huerta
FOTÓGRAFO

Gabriela

Sánchez Pérez

U

na tarde soleada en la ciudad de México es el marco de un día muy especial, es el día 1 de **Imperio Ejecutivo**, la revista internacional.

Tenemos el gusto de entrevistar a **Gabriela Sánchez Fundadora y**

Directora General. Es inevitable estar emocionados.

Y antes de entrar en materia me gustaría, estimado lector que conocieras un poco más de Gaby Sánchez

Gabriela Sánchez es CEO y Fundadora de Inteligencia Financiera GSP

Asesor en estrategia de inversión y empresaria nacida en la Ciudad de México.

Con más de 25 años de experiencia gestionando portafolios de inversión en Banca Privada para importantes instituciones financieras como Bank Boston, Bank of America e Ixe Banorte.

Se ha especializado en la gestión de portafolios de inversión para personas físicas en el mercado de capitales, nacional e internacional.

Es Conferencista Master Speaker por la Cámara Internacional de Conferencistas con presencia en 50 países, Conferencista Internacional certificada por John Maxwell Team, además cuenta con la Certificación como Coach Humanista de Esencia no Directiva, zz Master Coach Ejecutivo por Creo Educación Integral, Facilitadora en aprendizaje acelerado por PCO's International y recientemente Certificada como Facilitador en Educación y Gestión Emocional.



SU MISIÓN:

“Contribuir a la tranquilidad, prosperidad y riqueza de las personas y sus familias a través de la educación financiera integral”

Ha desarrollado una metodología comprobada y una cátedra robusta en inversiones que transforma la vida financiera de las personas.

Contribuye a que las personas tomen mejores decisiones con su dinero. Aumentar los ingresos y liquidar deudas es fundamental para implementar las 3 claves de la inteligencia financiera.

Karla (K): Gaby ¿Cómo te encuentras el día de hoy?

Gaby (G): Me siento sumamente feliz porque por fin ha nacido el espacio que proyectará la imagen, trayectoria y expertise de empresarios de primer nivel.

K: Gaby ¿Cuál es el propósito principal de este proyecto?

G: Sin lugar a duda es crear contenido de valor de la mano de expertos en diferentes áreas de interés para los empresarios; salud, marketing, ventas, construcción, neurociencia, finanzas empresariales y personales, economía, etc.

Adicional a esto los escritores podrán promover sus productos y servicios a nivel internacional, proyectar su imagen en

redes, esto gracias a las entrevistas en diferentes espacios alrededor del mundo.

Buscamos incrementar la visibilidad de los empresarios en México, Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

K: ¡Fabuloso Gaby! se escucha muy bien, considero que es urgente crear caminos de crecimiento empresarial, lo necesitamos.

G: ¡Claro que lo necesitamos! Te cuento que debido a mi interacción con personas de diferentes países y regiones me he dado cuenta que la angustia por producir más, pagar deudas y crear negocios, es una constante en todo el mundo.

Son preocupaciones idénticas en personas de Alemania, de Colombia o México. Es decir, no importa si vives en un país desarrollado o emergente, las personas sufren porque lo que hoy producen no es suficiente para vivir.

K: Gaby ¿Podrías compartir un ejemplo de cómo Imperio Ejecutivo contribuirá al crecimiento empresarial?

G: ¡Claro! Hace unos meses un empresario especialista en el desarrollo de aplicaciones para celular me vendió la idea de crear una aplicación para que mis alumnos pudieran registrar sus finanzas, además de comprar productos tipo tienda E-commerce. Debido a mi ignorancia en el tema, este pseudo

empresario nos convenció de invertir en esto.

Después de haber pagado una fuerte cantidad de dinero, nos dimos cuenta de que fue un total engaño. Tuvimos que contratar la asesoría de un especialista para entender todo el rollo tecnológico que se supone nos entregarían.

El punto en esto es el siguiente: Si nosotros hubiéramos tenido asesoría, conocimiento, y bases para evaluar este proyecto, nunca hubiéramos invertido tanto dinero en algo tan absurdo.

Imperio Ejecutivo se caracteriza por tener empresarios destacados en cada materia para apoyar y dar información de valor para que los empresarios se equivoquen menos o tengan a quien consultar, con la certeza que es confiable.

K: ¡Qué impresionante caso! ¿Recuperaste tu dinero?

G: No, sin embargo, creo que con todo esto ganamos. Primero porque ganamos experiencia, ganamos mentores, ganamos personas expertas en tecnología que hoy forman parte de nuestro equipo y ganamos la oportunidad de crear nuestra página web que tiene un tráfico orgánico que jamás nos imaginamos, alcance a 44 países.

K: ¡Muchas felicidades! ¿Cuál consideras que es la preocupación más recurrente en los empresarios?

G: Existen varias preocupaciones, pero el tema de

Tener inteligencia emocional es la joya de la corona en el mundo de los negocios.

Imperio Ejecutivo se caracteriza por tener empresarios destacados en cada materia para apoyar y dar información de valor para que los empresarios se equivoquen menos o tengan a quien consultar, con la certeza que es confiable.

finanzas, dinero, impuestos y ventas son primordiales, según lo que me han expresado durante estos últimos dos años.

K: ¿Imperio Ejecutivo tratará temas fiscales? Parece un tema complejo. ¿Cómo lo harás?

G: Tenemos expertos en la materia, consultamos las necesidades en cuanto a temas fiscales, lo exponemos a los escritores y luego programamos entrevistas donde la audiencia podrá hacer sus preguntas de manera directa a nuestro equipo fiscal.

Además, que en cada edición abordaremos temas de gran relevancia que contribuyan a llevar a cabo buenas prácticas para lograr eficiencia fiscal. Compartiremos tips, estrategias y consejos que ayuden en esta materia a los empresarios.

K: Muy interesante Gaby ¿Cómo nace esta idea de crear Imperio Ejecutivo?

G: Como tú sabes mi pasión es la educación financiera y en la práctica de esta profesión descubro que en medio de la crisis a los empresarios pareciera que se les acaban los caminos, se sienten acorralados, limitados o simplemente en desventaja contra la competencia. Inteligencia Financiera GSP contribuye a que los empresarios aumenten sus ingresos y concreten alianzas estratégicas para aumentar negocios. Yo debía crear alternativas para ellos que les permitieran

retomar el vuelo e incrementar su fe echando mano de sus talentos, que junto con una estrategia de aumento de visibilidad, conocimiento y cultura empresarial hará mejorar los resultados de los lectores y también de los escritores.

K: ¿Qué relación tiene Inteligencia Financiera GSP que es tu empresa de educación financiera con Imperio Ejecutivo?

G: Tienen mucha relación debido a que la Inteligencia Financiera es un modelo integral que involucra la inteligencia emocional, las finanzas y el aprender a invertir.

Para ello requerimos cultura y mentores en diferentes materias para mejorar nuestros resultados. Inteligencia Financiera GSP provee información que ayuda a producir más dinero y entre los caminos se encuentra la comunicación y las ventas.

“Quien no sabe vender no trasciende” por lo tanto, Imperio Ejecutivo es el vehículo para materializar y mejorar lo que hacemos en nuestros negocios y a su vez vender.

K: ¿Cada cuándo tenemos la revista?

G: Es una emisión mensual, así que disfrutarás de ella cada mes.

K: ¿Dices que habrá diversidad de temas? ¿Cuál es el tema que más te apasiona a parte de las finanzas?



Fernando Huerta
FOTÓGRAFO



G: Son muchos los temas que me apasionan, pero sí debo mencionar uno ese sería la neurociencia. Es impresionante lo que debemos aprender con respecto al cerebro y la relación con la toma de decisiones enfocado a los negocios o las finanzas.

Tomar conciencia de nuestros patrones de conducta y reacondicionar nuestra mente es fundamental para el crecimiento y el progreso.

Daniel Kahneman, por ejemplo, nos aporta 150 sesgos mentales que ponen en evidencia lo irracional que puede ser el ser humano al momento de tomar decisiones en un entorno de estrés e incertidumbre y que pone en jaque las finanzas.

K: ¿Qué consejo le darías a los empresarios para tener mejores resultados?

G: Primero que deben definir su "POR QUÉ" ¿Por qué haces lo que haces?

Es fundamental. Me he dado cuenta de que a veces no pueden contestar esa pregunta.

Cuando no tenemos claro el motivador principal, cuando no sabemos qué nos impulsa a ejecutar, la probabilidad de fracaso es enorme.

En segundo lugar, está la gestión emocional. Tener inteligencia emocional es la joya de la corona en el mundo de los negocios.

De aquí parte la mejora en el relacionamiento con uno mismo y con los demás, se desprende la persuasión, la negociación, la comunicación efectiva, las ventas y la negociación. Facilita la toma de decisiones financieras porque se logra conciencia en los patrones de comportamiento frente al dinero.

Y, en tercer lugar, la constancia. ¿Cuántos empresarios durante la pandemia han querido tirar la toalla? Yo diría que muchos. La

No importa si vives en un país desarrollado o emergente, las personas sufren porque lo que hoy producen no es suficiente para vivir.

constancia es donde descansa la fuerza de voluntad.

Cuando una persona es constante logra ejecutar de manera automática y sin esfuerzo, debido a que la repetición conduce a la automatización. La constancia supera al talento. Es lo que nos acerca al éxito.

Cuando amas tu proyecto, asesórate, busca mentores, adquiere educación, genera alianzas, pero no desistas, sé constante.

K: Gaby, hemos llegado al final de esta entrevista, me siento muy motivada y emocionada por leer cada página.

Por favor regálanos una frase que quieras que marque la pauta de este nuevo proyecto.

G: "Se necesita talento para producir dinero, pero inteligencia financiera para conservarlo"

Buscamos incrementar la visibilidad de los empresarios en México, Latinoamérica, Estados Unidos y Europa.

Estamos en la po

¡SUSCR



www.inteligenciaf

palma de tu mano RÍBETE!



financieragsp.com

Por. Joel Bravo

LA EDUCACIÓN

FINANCIERA EN MÉXICO

PANORAMA ACTUAL

Desde que soy niño recuerdo que mi padre me decía que era muy importante desarrollar habilidades y competencias profesionales como "trabajar en equipo", "capacidad analítica" y "gestión del tiempo" entre otras, las cuales podrían proporcionarme las herramientas necesarias para tener éxito en la vida.

A lo largo de mi vida he podido confirmar lo valioso de las enseñanzas que tuve en casa, y ahora que soy jefe de familia podría comentar que además de las habilidades profesionales, se deben desarrollar "habilidades esenciales para la vida" como la gestión emocional y la educación financiera por mencionar algunas.

Especialmente el tema de la educación e inclusión financiera, hoy son un tema de preocupación a nivel mundial y México no es la excepción.



Para señalar la importancia en el tema de la educación financiera, el consejo ministerial de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), durante la reunión del 2020, adoptó las **“recomendaciones sobre educación financiera”**. El documento tiene como objetivo ayudar a los gobiernos y partes interesadas a desarrollar e implementar políticas públicas de educación financiera que permitan a los ciudadanos tener información y acceso a los servicios financieros, protección adecuada a los consumidores y un marco regulatorio que apoye la resiliencia y bienestar de los ciudadanos.

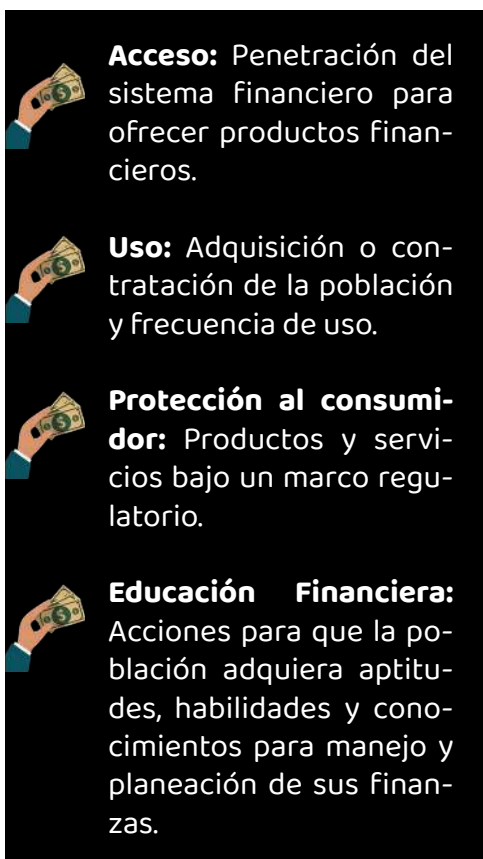
Es importante destacar que México ha hecho un importante esfuerzo en implementar políticas y estrategias en materia de Educación Financiera. Prueba de esto es la **“Ley de Inclusión Financiera”** que respalda todos los esfuerzos gubernamentales que están dirigidos a lograr una sociedad con mayor acceso a los servicios financieros, así como a la educación financiera necesaria para el mejor aprovechamiento de los mismos.

A continuación, comparto un breve resumen de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018 que llevó a cabo el gobierno de México como parte de los esfuerzos por im-

plementar políticas públicas que ayuden a reducir la brecha de desigualdad y pobreza.

La inclusión financiera se define como el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera.

Los componentes de la inclusión financiera son:



- Acceso:** Penetración del sistema financiero para ofrecer productos financieros.
- Uso:** Adquisición o contratación de la población y frecuencia de uso.
- Protección al consumidor:** Productos y servicios bajo un marco regulatorio.
- Educación Financiera:** Acciones para que la población adquiera aptitudes, habilidades y conocimientos para manejo y planeación de sus finanzas.

México cuenta ya con 12 años de experiencia en la implementación de las políticas y estrategias de Inclusión y Educación Financiera, y lo podemos ver en la siguiente línea de tiempo:

Es importante destacar que México ha hecho un importante esfuerzo en implementar políticas y estrategias en materia de Educación Financiera.



2009. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) realiza el primer esfuerzo por medir el acceso y uso de servicios financieros en México.

2012. Primera Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), en colaboración con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la CNBV.

2015. Segundo levantamiento de la ENIF, dando continuidad a la generación de información.

2016. Se publica la Política de Inclusión Financiera, el diagnóstico y los indicadores se basan en los resultados de la ENIF.

2017. Se publica la Estrategia Nacional de Educación Financiera (ENEF) y se incluyen preguntas sobre comportamientos y capacidades financieras.

2018. Tercer levantamiento de la ENIF; por primera vez se cuentan con datos regionales.

La ENIF 2018 sirvió para calcular los indicadores que permiten dar seguimiento a los objetivos de la Política Nacional de Inclusión Financiera y de la Estrategia Nacional de Educación Financiera.

La ENEF es una herramienta de política pública diseñada por el Comité de Educación Financiera (CEF) con el objetivo de guiar los esfuerzos del país para fomentar el bienestar financiero de la población.

La ENEF se basa en seis ejes de acción que toma en cuenta las circunstancias personales de la población y de las empresas en México:

-  **1. Fomentar el desarrollo de las competencias financieras.**
-  **2. Desarrollar programas de educación financiera.**
-  **3. Promover la protección de los consumidores con educación financiera.**
-  **4. Nuevos canales de acercamiento y difusión de los servicios financieros.**
-  **5. Explotar el uso de innovaciones tecnológicas financieras (FINTECH)**
-  **6. Generar datos e información para la evaluación y seguimiento.**



En resumen, los gobiernos y las entidades privadas están realizando un gran esfuerzo por llevar Educación Financiera a la población. Sin embargo, para que se logren los objetivos planteados, las familias y sobre todo los padres, debemos tomar conciencia de la importancia que tiene abordar estos temas en casa.

Debemos desarrollar un interés genuino como jefes de familia para entender los diversos temas que nos plantea la Educación Financiera y al mismo tiempo involucrar y enseñar a todos los integrantes de nuestra familia.

No te pierdas el siguiente artículo que abordará a detalle la Encuesta Nacional de Educación Financiera 2018 que se realizó en nuestro país, México.

En donde tendrás un panorama completo de la situación que viven las familias mexicanas y adicional compartiremos algunas acciones y planes específicos para contrarrestar el analfabetismo financiero que hoy enfrentamos como sociedad.

Imperio *ejecutivo*

INTELIGENCIA
FINANCIERA

////////



5516497733

www.inteligenciafinancieragsp.com

CAMINO
AL ÉXITO

RESILIENCIA PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL



Por. Marianela Santos

Originalmente, el concepto de resiliencia se refiere a la capacidad de un material de regresar a su estado original después de haber estado sometido a estrés extremo. En psicología, la resiliencia es la capacidad de un ser humano para sobreponerse a la adversidad, como pudiera ser un problema económico o el fracaso amoroso.

En negocios, la resiliencia es importante porque se refiere a la capacidad de la organización para recuperarse de los embates, desafíos y cambios del entorno.

El concepto de resiliencia ha evolucionado y actualmente va mucho más allá de soportar la adversidad. De acuerdo a Humberto Valle, especialista de la clínica NEUROIngenia, resiliencia no es solo soportar el fracaso, sino salir fortalecido de

Capacidad de una empresa para sobrevivir en México es solo del

15%

para los primeros tres años.

él y continuar las operaciones empresariales. De acuerdo a esta última definición podemos decir que este concepto, desde el punto de vista empresarial, implica aprender del fracaso y más aún, anticipar mediante un análisis de riesgos, las posibles amenazas del entorno para prepararse a la adversidad.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la capacidad de una empresa para sobrevivir en México es solo del 15% para los primeros tres años. Por otro lado, nuevas iniciativas como el Instituto del Fracaso (The Failure Institute), que en Latinoamérica opera en México y Colombia, abren un panorama de aprendizaje del "fracaso", convirtiendo la experiencia en un aprendizaje positivo para el ecosistema emprendedor ya que se comparte dicha situación con otros emprendedores que aprenden en cabeza ajena, capitalizando la frase de Alvin Toffler: **"Los analfabetos del siglo XXI, no serán aquellos que no sepan leer o escribir, sino aquellos que no puedan aprender, desaprender y reaprender"**.

En México según el IPADE solamente el

7%

del aparato productivo nacional se encuentra en actividades de alto valor.



Desde mi experiencia empresarial, considero que el desarrollo de habilidades como la creatividad y el pensamiento estratégico apoyan desde un primer ángulo a construir resiliencia, puesto que los desafíos del día a día del negocio, en un entorno cambiante y dinámico, requieren de permanente generación de soluciones a los retos de la operación, a fin de cumplir mediante los ajustes requeridos el plan estratégico trazado desde la Alta Dirección.

Por otro lado, un segundo ángulo que también vale la pena cubrir, es cuando situaciones del entorno, que no pueden preverse ni controlarse, suponen un reto para la continuidad de la operación de la empresa: una pandemia, una enfermedad incapacitante, un accidente, la muerte sorpresiva del líder de la organización. Por eso, es importante recalcar que la empresa cuente con planes de continuidad de negocio (BCP o Business Continuity Plan), basado a su vez en un análisis de impacto del negocio (BIA o Business Impact Analysis), esto de acuerdo a las mejores prácticas.

En negocios, la resiliencia es importante porque se refiere a la capacidad de la organización para recuperarse de los embates, desafíos y cambios del entorno.

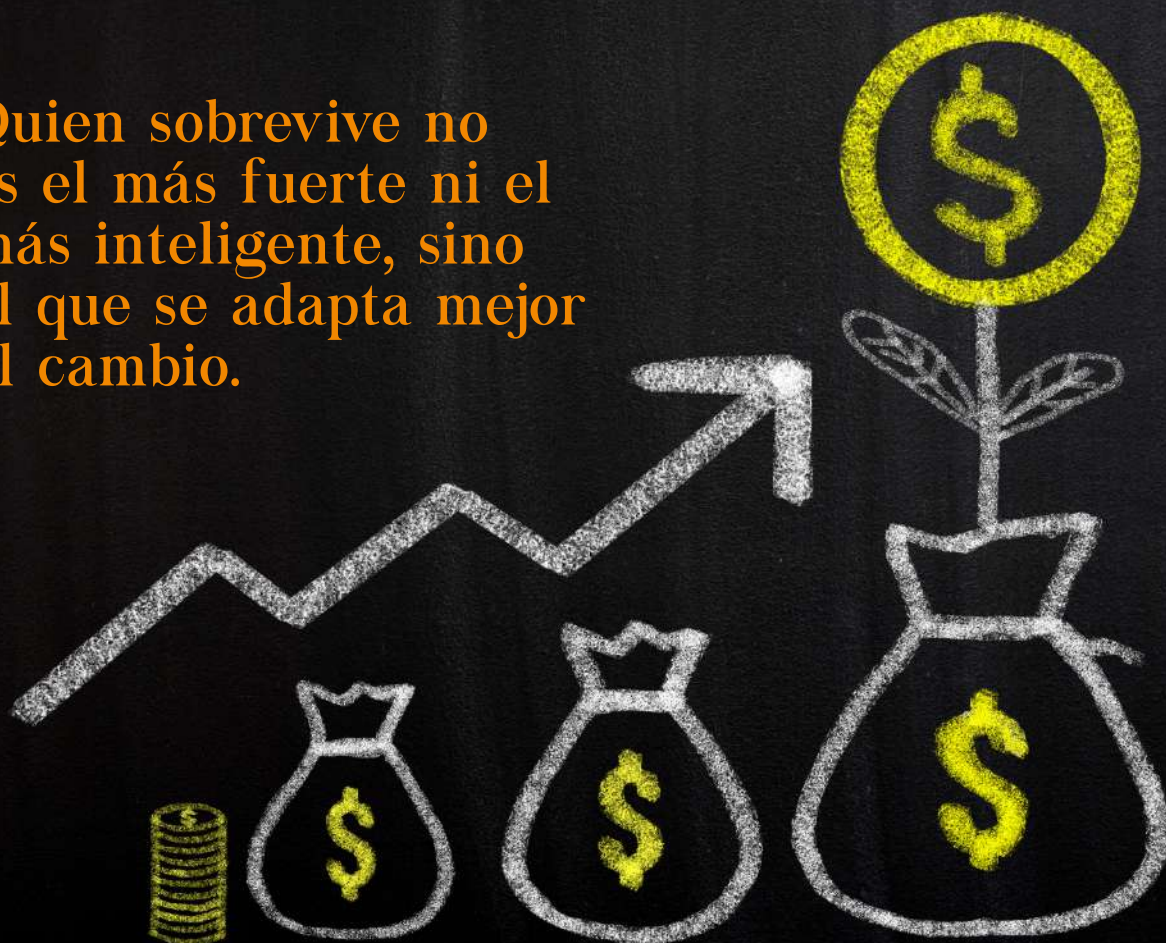
Un tercer ángulo que propongo explorar, es cuando posterior al incidente de interrupción de la operación por situaciones ajenas al control de los procesos internos o económicos de la empresa, se aprende de dicha situación para inclusive no solo salir más fortalecidos, sino tomar esa situación para darle la vuelta, crecer y catapultar a la empresa a partir de dicha situación.

Nuevamente comparto, en mi experiencia empresarial, tuve la oportunidad de aprender de un incidente personal extremo e incapacitante, que inclusive implicaba vida o muerte, y tomar experiencia de lo que aparentemente era una tragedia, para convertir ese aprendizaje personal en oportunidades de desarrollo de negocio, alcanzando un crecimiento importante a la postre.

Un cuarto y último ángulo de resiliencia empresarial, quiero referirlo a las disrupciones creadas por diversos modelos de negocio, los cuales se desarrollan en latitudes diferentes a nuestro país y de las que no advertimos la ola que llega imparable y que, al mismo tiempo puede ser oportunidad o amenaza, dependiendo de qué tan preparados estemos para el embate de dicha disrupción de la industria.

En México, de acuerdo al Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE), solamente el 7% del aparato productivo nacional se encuentra en actividades de alto valor, es decir, en industrias donde una hora-producto obtenido por la empresa, se vende arriba de \$1,000 dólares americanos. Esto supone una tremenda oportunidad de disrupción para los nego-

Quien sobrevive no es el más fuerte ni el más inteligente, sino el que se adapta mejor al cambio.



cios "tradicionales" de bajo valor, que implican salir de la zona de confort del empresario, dependiendo de la velocidad con la que dichos nuevos modelos de negocios llegarán a nuestro país, casi todos escalados a través de tecnologías de la información, como proptech o fintech, por mencionar algunos, y que pondrán a prueba la capacidad de permanencia del negocio, entendiéndose como la anticipación, preparación y adaptación a la disrupción.

Dicha preparación, se traducirá en resiliencia del negocio, esperemos de empresarios mexicanos preparados para sobrevivir a los cambios que se avecinan y no dejar, por miopía, estas oportuni-

des exclusivamente a compañías extranjeras que las exploten, haciendo cada vez más pequeña la participación nacional por no entender los procesos de cambio, por no entender las oportunidades que se encuentran en compartir la creación de la riqueza con posibles nuevos socios estratégicos o por no saber cómo participar en procesos de atracción de inversión extranjera a la empresa que fomente el crecimiento, pero sobre todo, por no adaptarse a la velocidad de la disrupción.

Como decía Charles Darwin: "Quien sobrevive no es el más fuerte ni el más inteligente, sino el que se adapta mejor al cambio".

¡SUSCRÍBETE!

La educación
Financiera en México.
Pag. 38

Pag. 26
Actitud
¿De ganador o
Perdedor?

5 Claves del éxito
integral.
Pag. 18

OCTUBRE / NOVIEMBRE 2021 | I

Imperio *ejecutivo*

EN ENTREVISTA

**Gabriela
Sánchez**

¡Hoy nace Imperio Ejecutivo!

"Se necesita talento para producir
dinero, pero inteligencia financiera
para conservarlo"

www.inteligenciafinancieraagsp.com

TIEMPOS DE CAMBIO PARA LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

Por. Salvador Rivas Trujillo

La industria de la construcción es uno de los pilares más importantes de la economía global, sin embargo, ¿cómo lograr que ésta se adapte a los rápidos cambios presentes y futuros que experimenta nuestro mundo?

Desde sus inicios, la humanidad ha acondicionado y creado espacios que le permitieran desarrollar sus actividades de forma segura, desde el acondicionamiento de cuevas hasta los sofisticados métodos de impresión tridimensional de nuestros días que cada vez permiten llevar más allá las capacidades técnicas imaginables. Sin embargo, a pesar de estos avances, un estudio de la reconocida consultora McKinsey determinó que en el año 2017 la industria de la construcción, la cual constituye el 13% del gasto del PIB Global, solo había incrementado su productividad por un 1% en los últimos 20 años, com-

parado con el 9% de otras industrias como es la de manufactura.

Estas cifras son resultado de la combinación de varios factores, que a nivel global incluyen limitaciones en la gerencia de proyectos y su ejecución; habilidades insuficientes, procesos de diseño inadecuados, baja inversión en investigación y desarrollo, entre otros. La buena noticia, es que este mismo estudio ha concluido que se puede mejorar la productividad del sector hasta en un 60% por medio de soluciones integrales, tales como: simplificación de procesos administrativos y contractuales, el replanteamiento de procesos de diseño e ingeniería, mayor inversión en investigación, desarrollo e impulso de prefabricación y modularidad de los sistemas constructivos.

En este sentido, el desarrollo de la construcción modular se ha impulsado desde mediados del siglo pasado, pero ha experimentado varios retos como la limitada aceptación por el mercado, inadecuada percepción de su calidad y un desconocimiento ge-





LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN, CONSTITUYE EL

13%

DEL GASTO DEL PIB GLOBAL

neral de sus aplicaciones. A pesar de esto, en años recientes, la construcción modular ha tenido un resurgimiento importante en países como Reino Unido, Alemania y Australia por la serie de ventajas que ofrece; **como la reducción de costos hasta de 20%, reducción de tiempos de construcción hasta en un 50% y un mayor control de calidad**, resolviendo así los problemas de costo, tiempo y calidad, muy presentes en la industria.

Coincidentemente, varios factores a nivel global como la contracción económica, la escasez de recursos y la pandemia por COVID-19, han fomentado el auge de la construcción modular. En este último caso, Bloomberg consideró en un reporte de octubre de 2020 que a esa fecha se tenían un millón de noches

de hotel sin vender, una reducción de 70% en la demanda de centros comerciales y una seria afectación para el sector de oficinas; debido a las restricciones y condiciones de trabajo remoto.

A partir de esto, se espera que otros eventos de mayor magnitud, como el cambio climático, tengan un impacto importante en las bases fundamentales del sector inmobiliario, ya que las personas están cambiando sus hábitos de vida rápidamente. Pero todo reto representa una oportunidad, en este caso, para impulsar y desarrollar sistemas constructivos modulares y adaptables que permitan mejorar la eficiencia de la industria de la construcción y como resultado la calidad de vida de las personas.



¡SUSCRÍBETE!

La educación
Financiera en México.
Pag. 38

Pag. 26
Actitud
¿De ganador o
Perdedor?

5 Claves del éxito
integral.
Pag. 18

OCTUBRE / NOVIEMBRE 2021 | I

Imperio *ejecutivo*

EN ENTREVISTA

**Gabriela
Sánchez**

¡Hoy nace Imperio Ejecutivo!

"Se necesita talento para producir
dinero, pero inteligencia financiera
para conservarlo"

www.inteligenciafinancieragsp.com

Lactancia materna

desde el corazón de mamá



Por. Karla Karina Durán Gutiérrez

Cuando nació mi primera hija, hace seis años, a mi alrededor había muchos comentarios respecto a la lactancia materna (LM). Mi mamá, tías, amigas, incluso personas que no tenían experiencia, tenían algo que decir. Los comentarios que más escuchaba, por supuesto, eran los de mi mamá, algunos de ellos: toma mucha agua, toma atolitos, tápate la espalda, etc. Sinceramente, en mi mente sólo te-

nía tres pensamientos muy claros: sí voy a amamantar a mi bebé, voy a hacer TODO para lograrlo y pensaba que sería algo sencillo y natural, algo así como **"magia"**.

Fue hasta que mi ginecóloga, quien afortunadamente está a favor de la LM, me invitó a un par de sesiones de lactancia en el Hospital Ángeles de México, y desde luego me acompañó mi mamá. Fue sorprendente todos los conocimientos que obtuvimos ahí: posiciones, tipos de pezón, masajes previos, posibles dificultades, mitos e incluso cuidados para almacenar la leche y lograr un banco.

Éste último, el de hacer un banco con mi leche, fue una recomendación muy valiosa, ya que yo regresaría a trabajar. Debía dejarle suministro suficiente a mi mamá, quien cuidaría de mi hija.

En una tercera sesión, invitada por una amiga con la que compartía vivencias de esta etapa, ya con mi bebé en brazos, aprendí más cosas, tres fueron las principales para mi: aprendí a amamantar estando yo acostada, ¡ufff un gran alivio!, aprendí que no era necesario cambio de pañal a media noche; es increíble como el hecho de que los bebés tomen leche materna evita rozaduras y aprendí que los bebés pueden llegar a rechazar el pecho si se combina con biberón debido a que es muy distinto el tipo de succión que deben hacer entre uno y otro; para esto hay opciones como darles con un vasito o cucharaditas, sí, aquí debe reinar la paciencia.

Afortunadamente, para cuando yo supe esto mi hija sabía distinguir perfecto entre pecho y biberón; su cerebro lograba identificar la diferencia y así succionar como debía. Importante, esto no siem-

pre sucede y es uno de los motivos por los que se puede ver interrumpida la LM, sobre todo en mujeres que deben volver a trabajar a un espacio fuera de casa.

Para lograr una LM exitosa es muy importante conocer y considerar el inicio temprano de la LM. Se considera inicio temprano cuando se da pecho durante la primera hora de vida del recién nacido. Entonces, el inicio temprano se convierte en estrategia y esta acción no únicamente puede mejorar el vínculo entre la madre y el recién nacido sino también apoya a disminuir el riesgo de mortalidad neonatal (hasta en 20%).¹

Es nuestra responsabilidad como actores principales asegurar el cumplimiento de la NOM 007-SSA-2016 sobre el inicio de la lactancia materna dentro de los primeros 30 minutos de vida, especialmente en los hospitales del sector privado y en los estados de la región sur de México donde es más bajo el porcentaje del cumplimiento de esta Norma, esto de acuerdo a la Encuesta Nacional de Niños, Niñas y Mujeres (ENIM) 2015.



Como podrás darte cuenta, son muchísimos temas relacionados a la LM, temas que van desde las tradiciones, costumbres y mitos familiares hasta niveles mucho más científicos como pudiera ser la composición nutricional e incluso los beneficios no sólo para el recién nacido, sino también para la salud de la mamá.



depende de la situación específica de cada persona, pero si tienes la opción te invito a considerarla, desde hace tiempo se han hecho muchos estudios que relacionan el amamantar por lo menos durante el primer año de vida con la disminución de riesgo de padecer cáncer de mama.³

La composición de la leche materna tiene la capacidad de cambiar de acuerdo a lo que el bebé esté necesitando, dependiendo de la etapa en la que se encuentre. Estudios recientes han demostrado que la leche materna es una fuente de bacterias "amigas" (también llamadas "comensales") como los lactobacilos, que forman parte natural de este fluido biológico. Estas bacterias que se transmiten a través de la leche materna al bebé, colonizan inicialmente el intestino neonatal formando una barrera con el fin de evitar infecciones.²

Hablando de la salud de la mamá, puedo decirte que la decisión de amamantar es muy personal y

Además de esas razones de carácter científico, hay otras de orden práctico que merece la pena tomar en cuenta, como la seguridad que le da a la mamá, sobre todo a la primeriza, cargar al bebé y tenerlo pegado a su cuerpo, en especial del lado del corazón; saber que el bebé está comiendo exactamente lo que necesita, sin que uno tenga manera de pensar que es mucho o poco; y hacer uso de la manera más cómoda e higiénica de dar de comer, pues no hay que lavar, ni esterilizar los biberones.

A ti, próxima mami, te digo desde mi corazón de mamá: infórmate, ámate y lucha por una lactancia materna feliz si es una opción para ti. Espera la segunda parte.

*Sólo
tenía tres
pensamientos muy
claros: sí voy a
amamantar a mi bebé,
voy a hacer TODO para
lograrlo y pensaba que
sería algo sencillo y
natural, algo así como
"magia".*

¹ Prácticas de lactancia materna en México. Encuesta Nacional de Niños, Niñas y Mujeres (ENIM) 2015. Instituto Nacional de Salud Pública / UNICEF México

² Fernández L, Langa S, Martín V, Maldonado A, Jiménez E, Martín R, Rodríguez JM. The human milk microbiota: origin and potential roles in health and disease. Pharmacol Res. 2013 Mar; 69(1):1-10.

³ Breastfeeding History. Breastcancer.org, Septiembre 2020.



*La prosperidad
está en la mente,
el dinero en
inversiones
inteligentes.*

SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com

SALUD

¿ESTRÉS?

8 TIPS PARA AFRONTARLO

Por. Gabriela Meneses Olvera



La actitud es la manifestación o el ánimo con el que enfrentamos una determinada situación, puede ser a través de una actitud positiva o actitud negativa y que podría culminar en una inestabilidad emocional contemporánea conocida como estrés.

¿Cómo respondes a todos los estímulos que puedes experimentar día a día? ¿Consideras que el estrés es algo malo, dañino, que hay que reducir o controlar? o, ¿consideras que es algo bueno, positivo y útil que te puede ayudar para desarrollar tu máximo potencial?

De acuerdo con la Biblioteca Nacional de Medicina de los Estados Unidos, el estrés es un sentimiento de tensión física o emocional que puede provenir de cualquier situación o pensamiento de frustración, enojo o nervios.

El IMSS menciona que el estrés es el conjunto de reacciones físicas y mentales que la persona sufre cuando se ve sometida a diversos factores externos que superan su capacidad para enfrentarse a ello.

En pequeños episodios el estrés puede ser positivo porque nos impulsan y motivan a salir de una zona de confort, pero cuando dura mucho tiempo, puede dañar la salud.

Según la encuesta ***“Estrés, causas y consecuencias en la salud”***, realizada por el Centro de Opinión Pública (COP, 2020) de la Universidad del Valle de México, el 74% de los mexicanos afirman

haberse sentido estresados por diversas causas: inseguridad, temas laborales, económicos, de salud y familiar. Donde Casi tres cuartas partes de los mexicanos afirma haber estado estresado al menos en una ocasión **“en el transcurso de la semana”**.

En esta encuesta se menciona que las principales causas de estrés son: cubrir los gastos escolares, contar con dinero suficiente para llegar a fin de mes, perder la principal fuente de empleo, las cargas de trabajo, la inseguridad del país y de su colonia, no tener el celular a la mano o quedarse sin internet. Sin embargo, también se pueden considerar como causas de estrés la violencia, el tráfico y los problemas de pareja y la familia.

Al experimentar alguna situación de estrés continuamente puede ser causa de síntomas a nivel emocional, cognitivo, fisiológico y conductuales, siendo los más comunes los dolores de cabeza y espalda, problemas de sueño, cansancio, falta de energía o concentración, irritabilidad o ansiedad. Como consecuencias a largo plazo se pueden volver enfermedades crónicas físicas y mentales como la ansiedad y depresión; hay riesgo de alcoholismo y otras adicciones; descenso en la calidad de vida y relaciones familiares y sociales, incluso reducción de la productividad profesional y laboral.

La mayoría de las personas no habla sobre el tema o no sabe cómo abordarlo, por eso quiero compartirte por dónde empezar:



74%

DE LOS MEXICANOS AFIRMA HABERSE SENTIDO ESTRESADO

1. Identifica la causa principal de estrés

2. Detectar el nivel de estrés. (Realiza el test para medir tu nivel de estrés. CLIC AQUI)

3. Practica algún deporte, ya que es un gran aliado para la liberación de endorfinas y nos ayuda a descansar mejor por las noches.

4. Implementa algunas técnicas de relajación como respiraciones, meditación, yoga, entre otras.

5. Adopta un estilo de vida saludable: alimentación saludable, duerme las horas necesarias, evita el tabaco y el alcohol, toma descansos.

6. Mejora tus habilidades de comunicación y tolerancia, sé amable, expón la situación y procura no enfadarte, busca una red de apoyo.

7. Aumenta tu asertividad, mejora tu actitud y la empatía

8. Busca ayuda profesional en caso necesario.

En las siguientes publicaciones hablaremos a profundidad sobre estrategias y técnicas para el manejo del estrés. Porque en el fondo el estrés hay que verlo como una motivación que saca lo mejor de ti, que se conecta con tus fortalezas y permite descubrir tu máximo potencial. Recuerda, ante el estrés trataremos de evitar actitudes negativas e impulsar las positivas. Namasté

Imperio *ejecutivo*

INTELIGENCIA
FINANCIERA

////////



5516497733

www.inteligenciafinancieragsp.com