

Imperio

Diciembre 21-Enero 2022 | Año 1 | Edición III

recutivo

P.10

Sesgos Mentales

que influyen en tus decisiones de inversiones y finanzas personales.

P.18

El flujo de efectivo

el rey sin corona de los estados financieros.

P.34

Gestión Empresarial

un sentido con propósito coherente.

Escritora Invitada

SOFÍA

Ramírez Aguilar

Directora General de México ¿Cómo vamos?



Escritora Invitada

SOFÍA

Ramírez Aguilar

Directora General de México ¿Cómo vamos?

Cuatro lecciones del Progreso Social

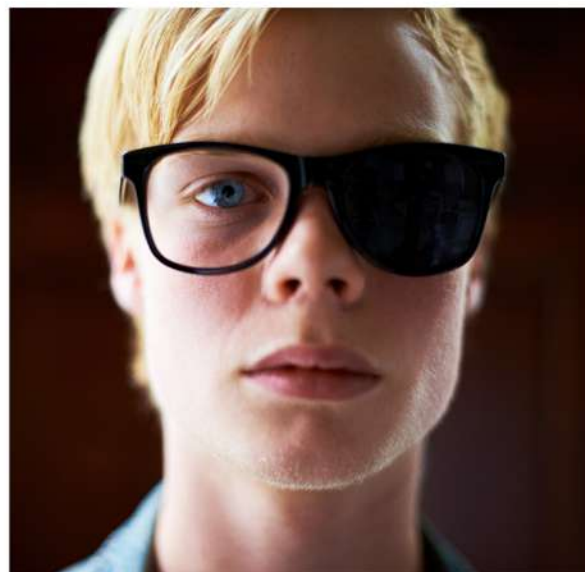
Pág. 23

El progreso social es la oportunidad de que las personas puedan procurarse un buen presente y un mejor futuro a través de oportunidades y de acuerdo con sus necesidades e intereses.

TRES PASOS PARA AUMENTAR EL NÚMERO DE CLIENTES POR INTERNET Y SER MÁS EFECTIVO

Hay influencers que tienen un capital social muy grande en redes, comunidades con miles o millones de seguidores.

Pág. 7



SESGOS MENTALES

QUE INFLUYEN EN TUS DECISIONES DE
INVERSIONES Y FINANZAS PERSONALES.

¿Nuevamente estás endeudado con tus tarjetas de crédito?, ¿tuviste que cerrar tu negocio porque quebró?, ¿En pocos años te gastaste la herencia y los ahorros de tu familia?.

Pág. 10

EBRU, UN ARTE QUE DESARROLLA LA PACIENCIA



La palabra "ebru" viene de la palabra persa "ebr", que significa nube. Ebru es una técnica de pintura sobre el agua, que ha ayudado a las personas a acrecentar virtudes como la paciencia.

Pág. 14



Pág. 18

El flujo de efectivo

Un flujo robusto es vital para soportar la valuación de la empresa por inversionistas, para predicciones futuras, además de que es un tema del que pueden hablar cómodamente tanto los contadores, empresarios, como valuadores de empresas.

GESTIÓN EMPRESARIAL



Pág. 34

Los Empresarios más exitosos han entendido la importancia de trabajar con procesos ágiles y metodologías que les permita adaptarse rápidamente a los cambios que el mercado presenta, creando de esta manera una conciencia corporativa orientada a los resultados y que le permita afrontar impactos, variaciones, pérdidas o ganancias que traen la gestión diaria.



NUEVAS TENDENCIAS EN AMBITOS DE TRABAJO

Pág. 30

NO VEMOS LAS SEÑALES salud mental

No me refiero a dejar al psicólogo(a) de lado, todos podemos trabajar en equipo, si tenemos la mente abierta para aceptar que unos y otros ponen el granito de arena que le corresponde.

Pág. 37

SECRETOS PARA NARSE EN REDES SOCIALES.

Pág. 40

¿Tú vendes o compras?

Pág. 44

Síndrome del Impostor

Pág. 49

Bebé a la vista ¿Y el plan de parto

Pág. 52

Directorio

Gabriela Sánchez Pérez

CEO de Revista Imperio Ejecutivo e
Inteligencia Financiera GSP.

Joel Bravo Benítez

Socio cofundador de Inteligencia
Financiera GSP y de la Revista
Imperio Ejecutivo.

Karla Yunnuen Rosillo

Creativa Editorial de Revista Imperio
Ejecutivo.

Karla Karina Durán Gutiérrez

Edición y Corrección de Estilo.

Fernando Huerta Espejo

Fotografía

Alejandra Díaz

Entrevistas

Martha Susana Lara Aguilar

Transcripción y Edición

Escritores

Andrea Clemente Carranza

Estefania Cervantes Cisneros

Gabriela Meneses Olvera

Karina Buerón Rojas

Lilia Ramales Acosta

Lorena Lerda

Marianela Santos

Rafa Barreto

Salvador Rivas Trujillo

Sofía Ramírez Aguilar

Vanessa Suárez Lobo

Xavi Herrera

Edi

La Gratitude como estrategia del buen vivir



Nuestra mente se enfoca en todo lo
que está mal, en todo lo que no
tenemos, en todo lo que hace falta.

No hay progreso bajo una mente
negativa pero existe un antídoto y es
la gratitud. La gratitud es abundancia
y nos conecta con lo divino.

La gratitud nos conecta con nuestra esencia, con nuestra
creatividad. Decir gracias es decir tengo y cuando digo
tengo entonces me siento suficiente, me siento completo,
me siento afortunada. La verdadera gratitud no se finge.

La mente debe tener una dirección porque si no nos manda
a un mundo oscuro. La llave para la abundancia es la
gratitud. De cara a fin de año me llegan al corazón las ganas
de reflexionar, pero con un enfoque hacia la gratitud.

¿Cuántas veces te ha golpeado la vida?

¿Cuántas veces has estado en la lona?

¿Cuántas veces has perdido tu valor?

Te pido que en este momento traigas a tu mente los
momentos que te has quedado sin aliento en este 2021.

Intorrial

¿Qué atravesabas? ¿Cómo lo enfrentaste? ¿Qué aprendiste?

Recuerdo el momento que tuve la oportunidad de dar una conferencia para American Chamber of commerce of México, era la oportunidad de mi vida, debería estar sumamente feliz, y sí, claro que sentía mucha emoción, pero también sentía miedo.

Hablé con uno de mis mentores y recuerdo que me dijo:

Yo también lo he sentido muchas veces y eso se llama **"El síndrome del impostor"**.

Es esa sensación de no ser suficiente, de no tener la capacidad, el tamaño o simplemente de no merecer estar en ese lugar. Mientras me lo decía, mi asombro me hacía abrir los

ojos como plato. Él, un hombre poderoso, líder, un hombre tan exitoso a veces sentía lo mismo que yo, miedo.

¿Se imaginan?

Fue ahí cuando me di cuenta que somos presa de nuestra mente tramposa, esa que actúa natural buscando lo negro y lo negativo.

Fue tan valiosa esa plática para mí, que me permitió hacer una pausa y mirar atrás, hacer un recuento de mi preparación, mis logros y mi esfuerzo para entonces **¡Creérmela!**

Gracias a ese consejo me doy cuenta de lo importante que es estar alerta de nuestra mente traicionera.

Gracias a ese amigo mentor que limpió mi parabrisas, me permitió mirar el camino tan

increíble que tenía enfrente.

¿Quién ha limpiado tu parabrisas? ¿Quién te ha recordado tu valor? ¿Cuál ha sido esa línea de vida que te levantó de la lona?

Te invito a dar gracias con los brazos abiertos y el corazón conectado al cielo.

Gracias a todas esas personas que durante este 2021 me han ayudado a valorar hasta los tragos amargos.

Gracias querido lector por darme la oportunidad de llevar Imperio Ejecutivo a tu espacio. Deseo que en respuesta a tus ganas de aprender aumente la prosperidad por donde camines.

Un abrazo y felices fiestas



CEO Imperio Ejecutivo



HKS Architects

Desarrollamos diseños que inspiren, conecten y logren objetivos.



HKS Architects es un grupo de creativos, diseñadores y pensadores, que conjugan arte y ciencia para crear soluciones innovadoras en respuesta a los requerimientos de nuestros clientes. Reunimos a un diverso grupo de especialistas quienes junto con nuestros arquitectos y diseñadores colaboran continuamente para capitalizar en nuestra experiencia multidisciplinaria. Trabajamos en una variedad de tipos de proyectos como salud, hospitalidad, corporativos, usos mixtos, planificación urbana, educación, deportes y otros. En cada uno consideramos el impacto positivo en nuestras comunidades y esta variedad de experiencia profesional es esencial para nuestro modelo integrado, informando y compartiendo ideas que funcionan a través de varias plataformas.



Estructurada como UNA firma con 24 oficinas globales, HKS aporta el conocimiento y experiencia de nuestra empresa en todo el mundo. Nuestros clientes obtienen lo mejor de ambos mundos, investigación internacional y experiencia con un equipo en la Ciudad de México con el conocimiento de la cultura, las costumbres, los requisitos y las normas locales. Hemos sido miembros activos de la comunidad de México y América Latina logrando reconocidos proyectos desde 2002. Entendiendo que el entorno construido tiene una profunda capacidad para influir en nuestro bienestar físico y mental, nuestros diseños trabajan en armonía con su entorno por lo que la sostenibilidad es parte integral de cómo diseñamos. Para responsabilizarnos y ser parte de la solución de la crisis climática, HKS firmó el Desafío de Arquitectura 2030 y el Pacto Mundial de las Naciones Unidas.



Nos asociamos con nuestros clientes utilizando nuestra experiencia y conocimientos para crear nuevas soluciones para satisfacer las necesidades específicas de cada cliente. Cuando cada detalle del proyecto requiere ser atendido, tenemos la disciplina y el rigor para hacerlo. Cuando es el momento de ser creativos y elevar los estándares, hemos demostrado una y otra vez que esa es nuestra principal cualidad, independientemente de la escala de los proyectos. En todo lo que hacemos, nuestros esfuerzos están intensamente enfocados en mejorar la salud, el bienestar y la prosperidad de nuestra sociedad en México y América Latina a través de un diseño distintivo que realmente pueda mejorar la vida de las personas

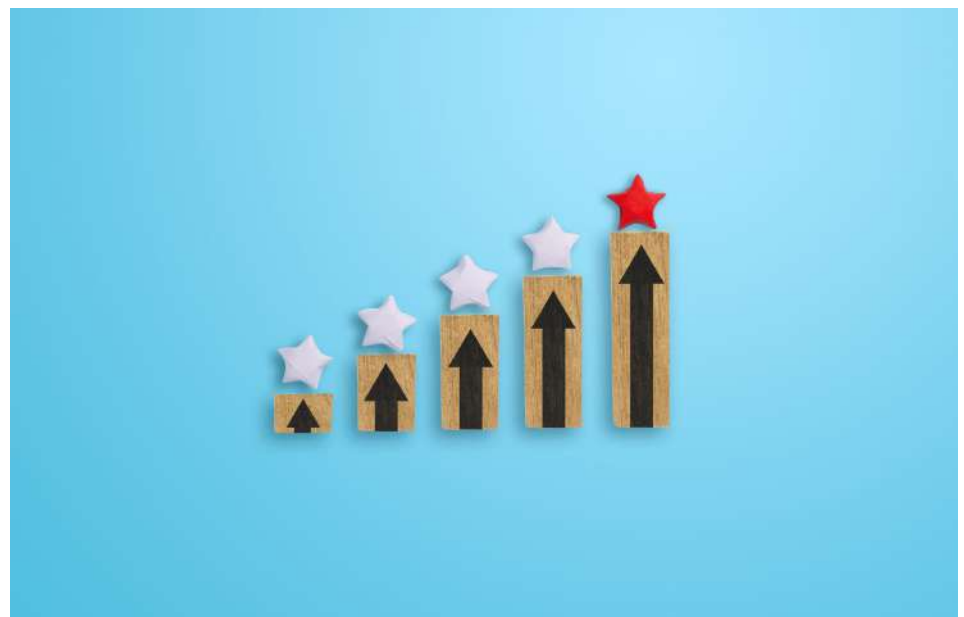


TRES PASOS PARA AUMENTAR EL NÚMERO DE CLIENTES

La publicidad digital llegó para quedarse, pues es mucho más accesible.

Emprendedor, ¿recuerdas qué pasó por tu mente el 4 de octubre de este año, cuando se cayeron las redes sociales? Más de 3.500 millones de usuarios de todo el mundo fueron afectados por la falta de acceso a Facebook, Messenger, Instagram y WhatsApp durante más de seis horas. Son esos momentos cuando descubres la gran dependencia que has creado a tu celular y a las aplicaciones para comunicarte con tu equipo de trabajo y hacer negocios.

¿Qué reflexión viene ante esta situación? Hay influencers que tienen un capital social muy grande en redes, comunidades con miles o millones de seguidores. En la mayoría de los casos no saben cómo obtener beneficios y en otros tienen un porcentaje de interacción y comentarios muy bajo.



Hoy quiero compartirte tres puntos que van a ayudarte a incrementar el número de clientes por Internet y ser más efectivo con la inversión de tiempo y dinero:

Correos electrónicos. Tu cuenta de Facebook o Instagram no te pertenecen. Cualquier día puede ser hackeada, o simplemente pueden caerse las redes sociales como pasó en octubre, quizá por mayor tiempo. De acuerdo con el gurú de Marketing Digital Russell Brunson,

la lista de correos electrónicos son el nuevo oro del emprendedor. Por medio de un lead magnet o regalo (eBook, video, masterclass) la gente puede dejar su nombre, email y teléfono. **¿Qué haces con esta información?** Crear una estrategia de email marketing para entretener a tu audiencia y vender. Pregúntate: **¿Cuántos correos electrónicos de clientes o potenciales clientes tienes en tu base de datos? ¿Qué puedes**

El 4 de octubre de este año, cuando se cayeron las redes sociales? Más de 3.500 millones de usuarios de todo el mundo fueron afectados por la falta de acceso a Facebook, Messenger, Instagram y WhatsApp durante más de seis horas.



ofrecer a cambio para aumentarlos?

Redes Sociales. Las redes sociales no son redes de venta. Muchas personas creen que publicando diariamente publicidad de sus productos y servicios van a tener muchos cierres.

Lo cierto es que las redes sociales son para entretener, para inspirar y educar. Las personas te compran por el contenido de valor que aportas. Una regla que puedes aplicar es: por cada 9 publicaciones de valor, incluye 1 de oferta especial. Por ejemplo, si eres entrenador de fitness, la gente quiere que le enseñes rutinas de ejercicios para mantener un estilo de vida activo, para marcar o fortalecer algunas zonas del cuerpo. Si quieres vender más, es importante que empieces a generar mayor contenido de valor que pueda

ser compartido. Antes de publicar algo en Internet, un "reel" o video, pregúntate: **¿lo compartiría con mis amigos?**

Publicidad digital. Una de las inversiones más importantes que realiza una empresa para aumentar sus ventas es la publicidad. La publicidad tradicional comprende televisión, radio, prensa.

La publicidad digital llegó para quedarse, pues es mucho más accesible. Al pautar anuncios en Facebook o YouTube puedes hacer una segmentación de acuerdo al giro de tu negocio y llegarle a tu cliente ideal.

En la configuración de las campañas, puedes

elegir rango de edad, ciudad o país, idioma e intereses. Incluso puedes pautar una publicación con mínimas diferencias, dos veces, y hacer un test, de tal forma que te quedes con la que genera mejor interacción y que además, tiene un menor costo por lead (o persona). A esto se le conoce como A/B testing.

Siguiendo estas recomendaciones de la mano de expertos, accedes a un mercado más dirigido y tienes la oportunidad de multiplicar tus ingresos de manera exponencial. Como dice Bill Gates, **"si tu negocio no está en Internet, tu negocio no existe"**. Para más contenido sígueme en mis redes sociales como **@estefaniacervantesoficial**

LORENA LERDA

MENTOR COACH



PROGRAMAS PRIVADOS DE CAPACITACIONES Y ENTRENAMIENTOS.

Sesiones de coaching
Asesoría Privada
Entrenamientos personalizados
Capacitaciones sincrónicas, Asincrónicas y personalizadas.

*Si me das tu 100 %..
te doy más de lo que prometo.*

LORENA LERDA

Mentor Coach, Asesora en Desarrollo de
Capital Humano y en Procesos de Ventas,
Estratega en Redes Sociales



+54 93531 656 5250

www.lorenalerdamentorcoach.com

SESGOS MENTALES

influyen en tus decisiones de inversiones y finanzas personales.



Te has preguntado cómo fue que llegaste al punto que te encuentras actualmente, **¿nuevamente estás endeudado con tus tarjetas de crédito?**, ¿tuviste que cerrar tu negocio porque quebró?, **¿En pocos años te gastaste la herencia y los ahorros de tu familia?**

Hay muchos factores que determinaron la situación financiera en la que te encuentras actualmente, como por ejemplo, las ideas y creencias que tienes sobre el dinero y la riqueza, los ejemplos y las experiencias que viviste con las personas más cercanas a lo largo de tu vida y finalmente la forma en la que funciona nuestra mente.

Todos los días tomamos decisiones con el dinero que aparentan ser lógicas y sensatas, pero no nos

damos cuenta que nuestro cerebro funciona de una manera irracional a la hora de tomar decisiones con el dinero, esto lo hacemos inconscientemente y sin pensarlo.

Debemos conocer los sesgos mentales que condicionan nuestra conducta y decisiones para hacer ajustes, cambios y lograr resultados financieros diferentes.

¿Cómo tomamos nuestras decisiones financieras y de inversión?

Cuando tomas decisiones de inversión, es importante contar con toda la información sobre los productos financieros que desees contratar. Sin embargo, también es importante tener en cuenta los mecanismos psicológicos que intervienen en nuestras decisiones de inversión.

Según los trabajos realizados por diversos psicólogos como **Daniel Kahneman o Amos Tversky**, para afrontar las decisiones que tomamos todos los días, nuestro cerebro recurre de manera inconsciente a ciertos trucos o atajos mentales.

¿Qué sesgos pueden influenciar en tus decisiones de inversión?

A continuación se enumeran algunos de los sesgos a los que te puedes enfrentar como inversor, así como una serie de recomendaciones para evitarlos:

Consejo: Conóce-te como inversor. Entender que el riesgo que asumirás está de acuerdo con tu situación financiera y con tu disposición a aceptar pérdidas en caso de producirse.

Sesgo de la ilusión de control:

Tendemos a sobreestimar que tenemos el control o de que podemos influir en algo sobre lo que objetivamente no se tiene ningún control.

Consejo: Evite hacer muchas operaciones con el fin de "ganarle al mercado". Evita operaciones especulativas ya que el riesgo es muy alto. No comprometa su dinero sin antes entender los instrumentos financieros.

convicciones o ideas previas.

Consejo: Escucha, analiza y revisa diferentes fuentes de información, a favor y en contra de las tuyas y pregúntate: ¿Qué ven ellos que tu no estas viendo?

Sesgo de anclaje: Es la predisposición a dar más peso a la información obtenida en primer lugar que a una información nueva que la contradice.

Consejo: Investigue, busque y lea de manera crítica con suficiente antelación toda la información oficial antes de tomar sus decisiones de inversión.

Sesgo de autoridad:

Es la tendencia a sobreestimar las opinio-



Sesgo de exceso de confianza: Tendemos a sobreestimar nuestros conocimientos y experiencia personal, sin tener en cuenta lo que se sabe realmente y lo que se cree saber.

Sesgo de confirmación:

Consiste en interpretar la información recibida o buscar información que confirme tus

nes de determinadas personas por el mero hecho de ser quienes son y sin someterlas a un juicio previo



En la medida que conozcas estos sesgos mentales y que te anticipes a ellos, estarás preparado para tomar mejores decisiones

Consejo: Escucha las opiniones de diferentes personas con autoridad similar, lee e investiga a profundidad sobre los instrumentos o empresas en los que desees invertir.

Sesgo de la prueba social:

Es la tendencia a imitar las acciones que realizan otras personas bajo la creencia de que se está adoptando el comportamiento correcto.

ría profesional para que te protejas de ti mismo.

Sesgo de la aversión a las pérdidas:

Es la tendencia a considerar que las pérdidas pesan más que las ganancias.

Efecto Halo: Es la tendencia a enjuiciar a una persona o institución sobre la base de una única cualidad positiva o negativa que hace sombra sobre todas las demás.

Consejo: Obtén la información suficiente para que puedas tomar una decisión por ti mismo y que esté alineada a tus objetivos e intereses.

Consejo: Los mercados suben y bajan. Mantenga el rumbo, sea coherente con sus plazos y objetivos. Analice de forma crítica o objetiva toda la información.

Consejo: Estudia, investiga a detalle todo lo referente al instrumento financiero en el que piensas invertir: valor total de mercado, condición financiera, estabilidad de los beneficios, historial de dividendos, crecimientos de los beneficios, PER, relación precio a activos.

Sesgo de descuento hiperbólico:

Es la tendencia a elegir recompensas más pequeñas e inmediatas frente a recompensas mayores y alejadas en el tiempo.

Consejo: Define una estrategia clara en tu inversión y apégate a ella. Busca aseso-

En la medida que conozcas estos sesgos mentales y que te anticipes a ellos, estarás preparado para tomar mejores decisiones y que estarán alineadas con tus objetivos de ahorro, seguridad, tranquilidad y libertad financiera.



SOMOS EXPERTOS EN CONSTRUCCIÓN



¡Somos especialistas en el diseño y construcción a nivel Nacional Con mas de 50 años apoyando a inversionistas y constructores en la realización de sus obras, evitamos a nuestros clientes la difícil tarea de coordinar las diferentes especialidades que convergen en la realización de sus proyectos.

¡Tu pones la idea, nosotros realizamos la tarea!



KRONOS
D E S I G N

¿**Cómo es** el material de
ventas de tu equipo?

Realizamos **materiales de alto impacto.**

www.kronosdesign.com

Ebru

UN ARTE QUE DESARROLLA LA PACIENCIA

El 2021 estuvo lleno de incertidumbre y estrés con todos los cambios que hemos vivido ante la pandemia, nos hemos enfrentado a uno de los más difíciles retos: ser tolerantes y pacientes. En la edición pasada compartí algunas técnicas de mindfulness que podrían ayudarte a mejorar el estrés, en esta ocasión te propongo una alternativa para trabajar la paciencia y que además ayuda a fomentar la creatividad.

El Ebru es utilizado como una técnica meditativa, ayuda a crear un ambiente de paz que permite la concentración y crear emociones positivas. Los seguidores del Sufismo ven al Ebru como un reflejo de lo que se encuentra en el corazón de quien realiza una obra.

Esta técnica es tan antigua que poco se sabe de su origen, algunos textos mencionan que fue llevado de la India a Persia, y de allí a los otomanos. Según otras fuentes, este arte fue llevado a la ciudad de Bukhara en Turkistan, encontrando por los

EL EBRU ES UTILIZADO COMO UNA TÉCNICA MEDITATIVA, AYUDA A CREAR UN AMBIENTE DE PAZ QUE PERMITE LA CONCENTRACIÓN Y CREAR EMOCIONES POSITIVAS.

otomanos en Persia. En occidente, el "ebru" se conoce como papel turco.

La palabra "ebru" viene de la palabra persa "ebr", que significa nube. Ebru es una técnica de pintura sobre el agua, que ha ayudado a las personas a acrecentar virtudes como la paciencia, dado que su desarrollo requiere de enfoque y

EL PRINCIPAL RETO DE LA PRÁCTICA DE ESTA TÉCNICA ES LIDIAR CON LA IMPACIENCIA.



atención para trabajar en el preparado de la mezcla y en el diseño de las figuras que se pintaran sobre el agua.

Los primeros ejemplares de Ebru fueron encontrados en el Palacio de Topkapi, en Estambul y datan de 1539. No obstante, el detalle y precisión de estos trabajos sugieren que el Ebru se encontraba presente en el Imperio Otomano desde tiempos muy anteriores. El Ebru apenas ha sido firmado, por lo tanto, numerosos artistas de esta expresión permanecen en el anonimato.

El principal reto de la práctica de esta técnica es lidiar con la impaciencia, comprender que todo proyecto o relación personal requiere de un tiempo preci-

so para desarrollarse y mientras esto ocurre, te toca ser un buen observador de los sucesos y mirar desde otra perspectiva cómo se pueden obtener los mejores resultados, pero siempre viviendo en plenitud y en el momento presente aquí y ahora.

Existe un impacto que hay cada vez que se dedica tiempo a la técnica Ebru, se hace un trabajo profundo de:

•• **Concentración:** la mente está concentrada en cumplir las instrucciones para que las mezclas sean perfectas.

•• **Eliminación del estrés:** por un momento se dejan de lado todas las preocupaciones.

Paciencia: hay que ser muy

•• delicados cuando se están elaborando las figuras para evitar que se esparza la pintura.

•• **Autoconocimiento:** de acuerdo al estado de ánimo en ese momento, se seleccionarán los colores e imágenes, si aprendes a reconocerlo podrás saber acerca de ti y el manejo de las emociones.

•• **Autoestima:** cada vez que se observan los avances, no solo en el desarrollo de la técnica y creatividad, sino el trabajo personal que esto implica, te sientes más seguro.

Para saber más de la técnica visita: [Ebru, pintar sobre el agua.](http://casaturca.org/portfolio/ebru-pintar-sobre-el-aqua/)

REFERENCIAS

EBRU, Pintar sobre el Agua, Casa turca, consultado el 8 de noviembre de 2021 del sitio web: <http://casaturca.org/portfolio/ebru-pintar-sobre-el-aqua/>

Estamos en la p

¡SUSCR



www.inteligenciaf

alma de tu mano RÍBETE!



financieragsp.com



El flujo de efectivo

HABLEMOS DE FINANZAS | Por. Lilia Ramales Acosta

A menudo hablamos para la toma de decisiones, de los famosos estados financieros: balance general, o estado de posición financiera, y estado de resultados, o estado de pérdidas y ganancias (**de estos protagonistas hablaremos en otra edición**), sin embargo, frecuentemente nos olvidamos del **"estado de cambios en la situación financiera"** o como comúnmente lo conocemos, flujo de efectivo, o cash flow, su nombre en inglés.

Pero **¿qué es un flujo de efectivo?** Es un estado financiero que provee de un vistazo de:

- Las entradas de dinero que una empresa recibe, ya sea de recursos generados a través de su operación, o de recursos de terceros (aportaciones de capital u obtención de deuda),
- Las salidas de efectivo (costos y gastos pagados) y también de inversiones (imagina que tienes recursos suficientes para comprar

una maquinaria). Por lo tanto, el flujo de efectivo muestra el comportamiento de los flujos presentes, o en palabras llanas, de dónde viene el dinero, y hacia dónde se va.

Estructura básica. Sin importar la empresa, encontrará algunos elementos esenciales:

- Resultado neto. La utilidad o pérdida del año o periodo que estamos revisando. Ese dinero, es el que debería en el mundo ideal ser nuestro saldo en bancos ¿por qué es

UN FLUJO ROBUSTO ES VITAL PARA SOPORTAR LA VALUACIÓN DE LA EMPRESA POR INVERSIONISTAS, PARA PREDICCIONES FUTURAS.

diferente? Más abajo verá las razones.

- Flujos netos de actividades de operación. **¿Dejé de pagarle a un proveedor?** Eso "suma" a los flujos de efectivo, porque en lugar de pagarle, utilicé este dinero para otro rubro; **¿no le cobré a mis clientes?** Esto representa una salida de efectivo, ya que ese dinero lo financié pues evidentemente, no lo tengo en el banco.

- Flujos de efectivo por actividades de inversión. **¿hizo alguna inversión de bienes que usará para su operación por más de un año (conocidos como activos fijos o bienes de capital)?** Lo encontrará aquí. Usualmente las empresas que generan dinero de manera importante y tienen planes de expansión, utilizan el dinero generado "por actividades de

operación" en esta sección, así la compañía crece y no se conserva el dinero como ocioso.

- Flujos de efectivo por actividades de financiamiento. Entradas de efectivo generadas por recursos de terceros (préstamos) o aportaciones de capital, se muestran aquí. El pago de las utilidades generadas en períodos pasados a los accionistas se refleja como una salida de efectivo.

Ahora vamos a leer cualquier flujo de efectivo, ¡sin miedo!, puede tomar como referencia el de la empresa Bimbo mostrado en la página [Investing.com](https://www.investing.com)

Aquí podemos ver que hasta el mes de septiembre y sin entrar a tantos detalles, de manera intuitiva, podemos ver que Bimbo es una empresa:

1) Que genera utilidades (vea resultado neto) y flujos de

efectivo derivados de su operación, positivos (estos dos primeros del todo deseables),

2) Que parte de sus recursos generados los reinvierte en maquinaria y equipo (actividades de inversión) así como al pago de sus deudas con accionistas (pago de dividendos). Note como la emisión de deuda (obtención de recursos de terceros) contribuyó de manera positiva al flujo.

3) Finalmente cierra con un incremento de efectivo.

Como puede ver, un flujo robusto es vital para soportar la valuación de la empresa por inversionistas, para predicciones futuras, además de que es un tema del que pueden hablar cómodamente tanto los contadores, empresarios, como valuadores de empresas.



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

SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com



Online

INTELIGENCIA FINANCIERA

Genera más dinero

Desaparece deuda

Deja de ser novato

¡Aprende a invertir!

8 horas de entrenamiento

6 meses de seguimiento

21 y 22

Enero 2022

110 usd

Joel Bravo

Director Comercial

Whatsaap

5580492252

GABY SÁNCHEZ

ASESOR EN ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN



(AMIB). Matrícula: 8036



Joel Bravo

Director comercial

Whatsaap: 52-5516497733

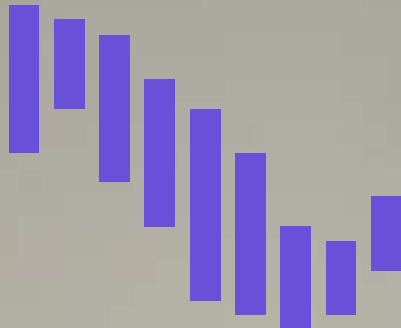
Inscripciones:

<https://inteligenciafinancieragsp.com/categoria/cursos>



SOFÍA

Ramírez Aguilar



Directora General de

México

c ó m o v a m o s



Hace algunos meses tuve la oportunidad de escuchar una conferencia de Sofía Ramírez en mi club Rotario, ella exponía la experiencia de abordar el metro en una hora pico; la sección de mujeres prácticamente vacía.

¿Qué era lo que interpretaba Sofía en ese momento?

Las mujeres dejaron sus trabajos para cuidar a sus hijos en casa, las mujeres dejaron de percibir ingresos. Si consideramos que actualmente y según el **censo 2020 de INEGI 51.2%** de la población en México son mujeres, me vino a la mente el gran impacto que la pandemia estaba provocando en los hogares.

Desde entonces decidí seguir a esta gran mujer, así como el trabajo de su equipo en México ¿Cómo vamos?

Sofía Ramírez Aguilar, es Maestra en Economía por el ITAM, fue Directora Adjunta de Investigación Aplicada en mexicanos Contra la Corrupción y la Impunidad, donde se especializó en la agenda anticorrupción, a favor de la transparencia y la rendición de cuentas.

Ha asesorado al PREP en procesos electorales locales y federales y ha participado en proyectos de investigación y emprendimiento público con diversas instituciones como el Colmex, el ITAM y el Tec de Monterrey. Fue ministra representante del CISEN en la embajada de México en Washington D.C., Directora General de la secretaría técnica

del Consejo de Seguridad Nacional y coordinadora de asesores de la Subsecretaría de Población y Migración en SEGOB.

Sofía, tiene participaciones periódicas en distintos medios de comunicación, en ellos realiza análisis sobre temas económicos, políticos y sociales. Desde octubre 2020 es Directora General de México ¿cómo vamos?

¿Se dan cuenta de la gran oportunidad que tenemos hoy de conocer el índice de Progreso Social 2015 – 2020?

Y con esto poder visualizar; si puedo tener alimento mañana, si puedo pagar la colegiatura, si tendré seguridad y lo más importante **¿Hay oportunidades?**

En nuestras páginas encontrarán un resumen con lo

más relevante de la única herramienta de medición que se enfoca de manera integral y sistemática exclusivamente a las dimensiones no económicas del desempeño social en todo el mundo y con datos transparentes y procesables.

México ¿Cómo vamos? Publicará de forma continua en cada edición de tal forma, querido lector que, tendrás a tu disposición una guía amigable de datos que contribuirán a un cambio en la sociedad hacia sus ideales porque podremos visualizar necesidades para demandar y oportunidades para ir por ellas.

Estamos seguros que esta información impulsará prosperidad en tu hogar, tu entidad y tu país.

¡Disfrútalos!

Cuatro lecciones del Progreso Social

EL PROGRESO SOCIAL ES TAMBIÉN LA POSIBILIDAD DE FLORECER PORQUE LAS NECESIDADES MÁS BÁSICAS ESTÁN CUBIERTAS. NO SIEMPRE ES EL CASO, SOBRE TODO EN ESTADOS COMO OAXACA, CHIAPAS Y GUERRERO, QUE APARECEN LASTIMOSAMENTE AL FINAL DE LA LISTA DESDE QUE SE TIENE REGISTRO DEL IPS EN 2015.

El progreso social es la manifestación del bienestar de una población a lo largo del tiempo. Esperamos que el progreso sea para mejorar y no para retroceder, pero cuando ocurre, es momento de revisar lo que sale mal y corregir. El Índice de Progreso Social (IPS, de la organización Social Progress Imperative y, que en México mide el think-tank México, ¿cómo vamos?), nace de la importancia de tener mediciones que en el tiempo permitieran no sólo medir qué tanto mejora (o empeora) la calidad de vida de las personas, sino que además en un vistazo la ciudadana, la gobernadora, alcaldesa o legisladora pudieran identificar los focos rojos y hacer un cambio de rumbo.

El progreso social es también la posibilidad de florecer porque las necesidades más básicas están cubiertas. No siempre es el caso, sobre todo en estados como

Oaxaca, Chiapas y Guerrero, que aparecen lastimosamente al final de la lista desde que se tiene registro del IPS en 2015. El progreso social es la oportunidad de que las personas puedan procurarse un buen presente y un mejor futuro a través de oportunidades y de acuerdo con sus necesidades e intereses.

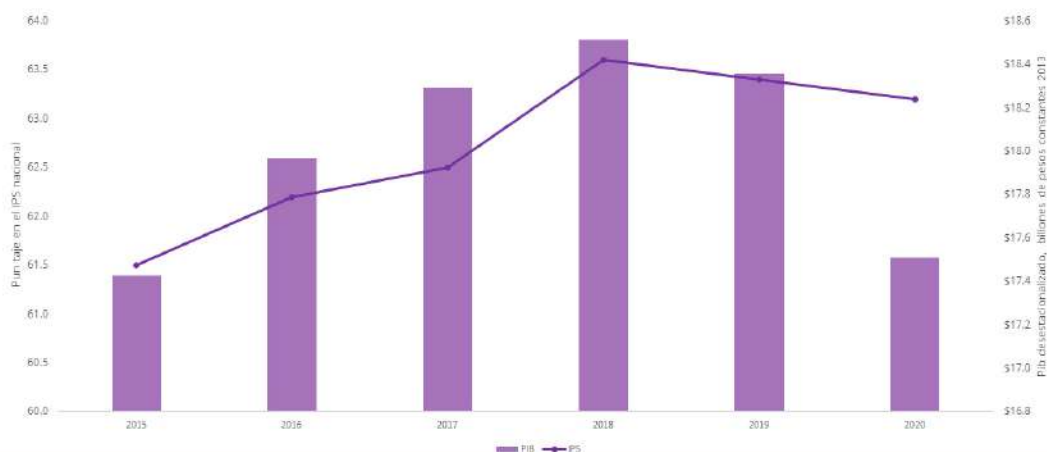
Cuatro lecciones emanan de la publicación de la serie 2015-2020 del Índice de Progreso Social para México:

1. El bienestar de las personas está íntimamente ligado al desempeño económico de una sociedad. A nivel nacional, el IPS avanza entre 2015 y 2018 a la par del crecimiento económico. Sin embargo, a partir de 2019 y en mayor medida en 2020, la caída de nuestra economía se traduce en una pérdida de bienestar

¡incluso antes de la pandemia!

Índice de Progreso Social, 2015-2020

PIB vs Puntaje IPS



ELABORADO POR MÉXICO, ¿CÓMO VAMOS? CON INFORMACIÓN PÚBLICA

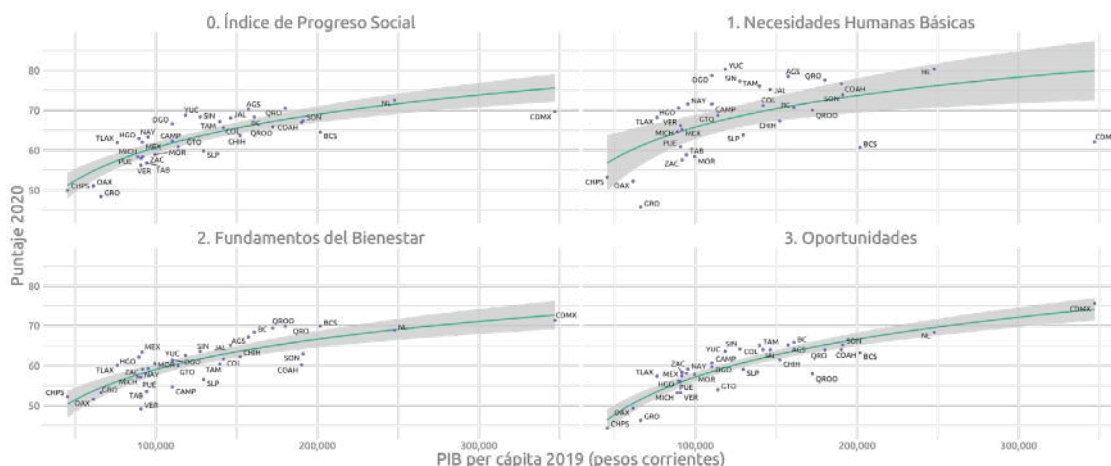
2. El gobierno local tiene impacto en la calidad de los servicios más básicos, pero gran parte del progreso social depende de la acumulación de capital humano y económico, y de la capacidad productiva de las personas.

A nivel subnacional, la calificación del IPS y la riqueza generada por habitante (**PIB per cápita**) también muestran una

clara vinculación. Sin embargo, la relación que guarda el primero de los tres pilares del progreso social con la riqueza es menor --*puesto que depende de la buena gestión de los recursos públicos*-- y se aprecia claramente que la vinculación de la riqueza con el desarrollo de una vida buena, larga y saludable es mucho más directa.

PIB per cápita (sin petróleo) vs Índice de Progreso Social

Intervalos de confianza al 95%



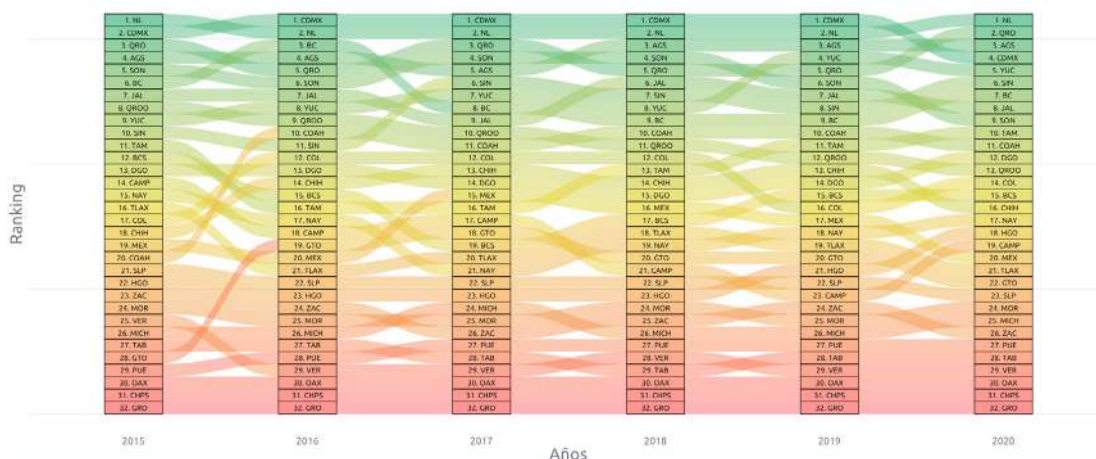
*Para más información del modelo consultar Anexo estadístico.

3. El costo en vidas humanas tiene un impacto más que proporcional en el progreso social. En México, las muertes ocasionadas por la pandemia no sólo fueron aquellas que se registraron como fallecimientos por Covid-19, sino también aquellos casos donde las personas murieron en exceso por otras enfermedades o padecimientos, como complicaciones por diabetes o enfermedades circulatorias. Medido en el IPS, por cada incremento en un punto porcentual en muertes excesivas por la pandemia el progreso social decayó en más de cuatro puntos.

La muerte de cada persona tuvo un impacto enormemente negativo en el bienestar de nuestra sociedad, impactando sobre todo las necesidades más básicas.

4. Las cosas no mejoran en México con suficiente velocidad, y cuando empeoran, lo hacen rápidamente. Pareciera que si naces en los estados del sureste mexicano tu bienestar no mejorará a lo largo de tu vida, y sólo tendrás oportunidades si emigras a un estado con alto nivel de desarrollo social, ya sea en el norte, en el centro o en la península de Yucatán.

Ranking del Índice de Progreso Social 2015 - 2020



ELABORADO POR MÉXICO, ¿CÓMO VAMOS? CON INFORMACIÓN PÚBLICA

No todas las entidades federativas tienen los mismos problemas; ni siquiera si están en la misma región, tienen un nivel de producción similar o si su vocación económica es similar. Cada estado es único, con características que lo distinguen del resto, pero también con demandas y necesidades que pueden, y deben, atenderse desde lo local.

Si eres un empresario, una emprendedora, una líder local, una legisladora o una alcaldesa o gobernador; o simplemente quieres conocer sobre los problemas que tiene tu estado para saber qué soluciones debemos darle a nuestros problemas, visita www.mexicocomovamos.mx y conoce el Índice de Progreso Social. Así podrás contar tú misma, tú mismo, la historia de lo que vives. **¡Estoy segura de que te llevarás una sorpresa!**

¿Qué es el Índice de Progreso Social?



El Índice de Progreso Social (IPS) es una medición integral del desarrollo de una sociedad. El IPS está compuesto 54 variables que se agrupan en tres grandes pilares: Necesidades Humanas Básicas, Fundamentos del Bienestar y Oportunidades. A partir de éstas, se construye una calificación entre 0 y 100 puntos por cada uno de estos pilares y en un índice en conjunto, donde 100 puntos es la mejor calificación.

El primero de los pilares del Índice de Progreso Social --*comida, agua, casa y seguridad son Necesidades Humanas Básicas*-- es responsabilidad del Estado: las personas deben tener garantías

de que no morirán al nacer ni al parir, que tendrán alimento suficiente y que la calidad de su hogar será satisfactoria; que tendrán agua y drenaje y seguridad pública para caminar tranquilas en la calle. Pero también son estos servicios básicos los que más dependen de una buena administración de los recursos públicos por parte del gobierno estatal; es decir, que aun teniendo dinero, su provisión no está garantizada y la calidad de vida de sus habitantes se verá afectada por la corrupción, el desfalco, la desorganización y la ineficacia en la administración pública local.

El segundo de los pilares --*Fundamentos del*

Bienestar-- demanda que las personas tengan un capital humano y al menos un ingreso económico mínimo, que les permita enviar a sus hijos a la escuela porque en ese hogar tienen suficiente comida, usar el internet público con un dispositivo electrónico --*un teléfono móvil inteligente, una tableta o una computadora*-- y cuidar de su salud de manera preventiva.

El tercero de los pilares --*Oportunidades*-- hace referencia al contexto en el cual un individuo puede gozar de sus derechos y libertades porque el Estado las reconoce y protege. Demanda que exista una sociedad que respete e incluya a quienes forman

parte de las diversidades --*como la comunidad LGBTQ+--*, que la ciudadanía tenga confianza en la impartición de justicia y que su interacción con el gobierno no esté plagada de corrupción.

Dado que el IPS no incorpora ninguna variable monetaria, la comparación del progreso social con otras mediciones de crecimiento e ingreso de los hogares arroja información muy útil.

Para análisis específicos por entidad federativa, región o sector, escríbenos a contacto@mexicocomovamos.mx y síguenos en redes sociales como

@MexicoComoVamos.

Dinero

EN CONTROL



Domina el arte de manejar tu dinero.
Con. Gabriela Sánchez Pérez





Nuevas Tendencias

EN ÁMBITOS DE TRABAJO



En la reciente Expo Negocios Inmobiliarios de México, uno de los eventos más importantes para nuestra industria en la región LATAM, tuve la oportunidad de participar en un interesante Panel de Expertos sobre la E-volución de los nuevos espacios de trabajo. En este foro, compartí nuestra experiencia como diseñadores para hacer frente a los efectos de la pandemia de COVID-19 y el impacto que ésta ha tenido en nuestras organizaciones a nivel global.

En marzo de 2020, cuando comenzamos a dimensionar la posible interrupción a nuestras actividades por los efectos del contagio por el virus, tomamos la rápida decisión de preparar a los diferentes equipos de trabajo dentro de nuestra compañía para poder implementar el trabajo remoto en cuestión de unas cuantas horas. A partir de ese momento, mantuvimos un continuo

monitoreo de los niveles de conectividad, productividad y bienestar de nuestros colaboradores para garantizar la seguridad de nuestro personal y el servicio a nuestros clientes no se viera afectado.

Esto fue posible, gracias a la implementación de herramientas tecnológicas de plataformas informáticas colaborativas, equipos de audio y video integrados y hasta de monitoreo inteligente de la calidad de aire interior que permitieron la resiliencia de nuestros colaboradores ante los diferentes imprevistos que continuamente se

presentaron. Durante casi dos años, hemos monitoreado varios de estos indicadores, lo cual nos ha permitido evaluar, desarrollar e implementar soluciones de diseño cada vez más efectivas para nuestros clientes, quienes han enfrentado retos similares a los nuestros.

En su artículo para la revista Forbes: **"El Futuro de Oficinas y Espacios de Trabajo, Post-Pandemia"**, Ashley Stahl nos comparte interesantes reflexiones sobre lo que se espera en este tipo de espacios, ante un panorama todavía incierto. Por ejemplo, la consultora inmobiliaria internacional JLL indica que en

**EN EL FUTURO
INMEDIATO
VEREMOS
IMPORTANTES
CAMBIOS EN LA
FORMA COMO
INTERACTUAMOS
CON NUESTROS
COLABORADORES.**

México la demanda de espacios de trabajo convencionales ha disminuido en 30% mientras que soluciones alternas como el co-working están ofreciendo a las empresas nuevas opciones para organizar a sus equipos de acuerdo con las nuevas condiciones de trabajo híbrido.

Se considera que estas condiciones han acelerado por varios años el desarrollo de las nuevas tendencias organizacionales y tecnológicas de trabajo y que, en el futuro inmediato veremos importantes cambios en la forma como interactuamos con nuestros colaboradores. Esto no solo se enfoca a los espacios físicos de trabajo como tal, los cuales actualmente se llevan a cabo entre la oficina (término cada vez más obsoleto), la casa o ubicaciones alternas, sino que tiene un profundo impacto en cómo las organizaciones harán frente a los rápidos cambios en mercados, consumidores y hasta en los hábitos de sus propios colaboradores.

Keith Ferrazzi, destacado autor y empresario, nos anticipa en su nuevo libro: *Compitiendo en un nuevo mundo de trabajo: como la adaptabilidad radical separa a los mejores del resto* (a ser publicado en febrero de 2022) que la pandemia ha obligado a las organizaciones a dejar sistemas y procesos para dar un gran salto a un futuro más digital y tecnológico. Y a pesar de que no hay fórmulas probadas que ofrezcan una completa solución, lo que sí es cierto es que todos los principales actores en la cadena de valor de trabajo, tanto clientes, usuarios y diseñadores, podremos adaptar nuestros espacios de trabajo de una manera más efectiva y acorde a nuestras necesidades.

Si deseas conocer más acerca de estas tendencias, contáctame por correo electrónico o mensaje de LinkedIn para comentar de qué forma yo y mi equipo podemos ayudar al desarrollo de un proyecto integral de espacio de trabajo en cualquier ubicación en el que sea requerido.

LA PANDEMIA HA OBLIGADO A LAS ORGANIZACIONES A DEJAR SISTEMAS Y PROCESOS PARA DAR UN GRAN SALTO A UN FUTURO MÁS DIGITAL Y TECNOLÓGICO.



¡SUSCRÍBETE!



Imperio *Ejecutivo*

Diciembre 21 • Enero 2022 | Año 1 | Edición

P.10

Sesgos Mentales
que influyen en tus decisiones
de inversiones y finanzas
personales.

P.18

El flujo de efectivo
el rey sin corona de los
estados financieros.

P.34

Gestión Empresarial
un sentido con propósito
coherente.

Escritora Invitada

SOFÍA

Ramírez Aguilera

Directora General de México

www.inteligenciafinancieragsp.com

GESTIÓN EMPRESARIAL

UN SENTIDO CON PROPÓSITO COHERENTE



Los empresarios más exitosos han entendido la importancia de trabajar con procesos ágiles y metodologías que les permita adaptarse rápidamente a los cambios que el mercado presenta, creando de esta manera una conciencia corporativa orientada a los resultados y que le permita afrontar impactos, variaciones, pérdidas o ganancias que traen la gestión diaria.

Deben encontrar opciones adecuadas para desarrollar las mejores estrategias donde puedan involucrar a las personas exaltando su inteligencia, competencia y liderazgo en los

roles que se desempeñan que es imprescindible para el logro de los resultados previstos.

Dejando a un lado al jefe como rector de actividades, vemos al líder como una persona que a través del manejo de los temperamentos sabe comunicarse con su equipo, exaltando en lo individual y lo grupal, motiva para obtener los mejores resultados y trabaja para mantener un excelente clima organizacional donde el equipo se sienta cómodo y sus integrantes puedan transmitir sus conocimientos, aportar al desarrollo de soluciones y generar oportunidades de mejora.

Esto los motiva a ser mejores y proactivos en sus responsabilidades. La experiencia del empresario le permite compartir ideas para seguir el camino y poder abordar situaciones que lleven a tener más aciertos y menos errores o riesgos materializados.

Sabemos que todas las empresas deben contar con líderes, quienes se encargan de llevar a la empresa al logro de los objetivos establecidos, los líderes deben estar orientados al manejo adecuado de los recursos, con el propósito de aumentar la rentabilidad e incrementar la eficacia, la productividad y la competitividad.

Los estudios nos han dejado ver como al pasar los años se van generando nuevas metodologías para acompañar a los líderes y mejorar la gestión de los equipos de trabajo, en el entendido de que queremos lograr el crecimiento corporativo y entender las necesidades de los consumidores para aumentar su satisfacción, la Gestión Empresarial nos lleva a establecer metodologías adecuadas de desarrollo.

Si analizamos las estadísticas podríamos encontrar un nivel bajo en empresas que cuentan con líderes especializados en sus áreas de gestión, en este punto es donde pueden considerar la inclusión de Consultores o Asesores Expertos para que con sus aportes logren mejorar el desempeño y se tomen mejores decisiones. En este punto encontramos que el reto más grande que tienen los líderes para obtener una mejor gestión empresarial es aceptar que es necesario contar con el consejo, acompañamiento y direccionamiento de un experto externo a la empresa, pero que con su ayuda pueda encontrar oportunidades de mejora para obtener resultados positivos y eficaces.

Podemos entender que toda empresa puede obtener una gestión empresarial eficaz al considerar el desarrollo de la planificación, la estructuración de la organización, el planteamiento de la Dirección y el establecimiento de controles, considerando el

conocimiento de su contexto y los requisitos de las partes interesadas pertinentes.

De esta manera, logrará aprovechar cada uno de los elementos que posee, para obtener una adecuada integración entre los recursos actuales y las personas contratadas, como también generar el mayor beneficio en sus procesos: evitando reprocesos, gastos innecesarios, incremento de costos, retrasos e incumplimientos

Tenemos claro que, para lograr resultados exponenciales, debemos trabajar en nuestras creencias limitantes que no nos dejan ver las situaciones como realmente son ya que nos centramos en que solamente existe una camino para poder gestionar y obtener resultados.

Como líder corporativo al contar con Consultores o Asesores Expertos podrás obtener beneficios significativos y te verás beneficiado

al mejorar las relaciones interpersonales, optimizar los canales de comunicación y generar mejor empatía, de igual forma podrás fortalecer tus habilidades en este mundo de la gestión empresarial, mejorarás el trabajo en equipo y aportarás a la Empresa con el máximo valor que hay en ti.

Finalmente, si lo que quieres es liderar y obtener resultados exponenciales recuerda que debes desarrollar una planificación que te permita:

Lograr los objetivos establecidos.
Tener una organización adecuada para la coordinación de la asignación de responsabilidades.
Establecer las competencias para cada integrante del equipo.
Establecer controles que propongan acciones para corregir errores.
Lograr desarrollar acciones para lograr la mejora continua.



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



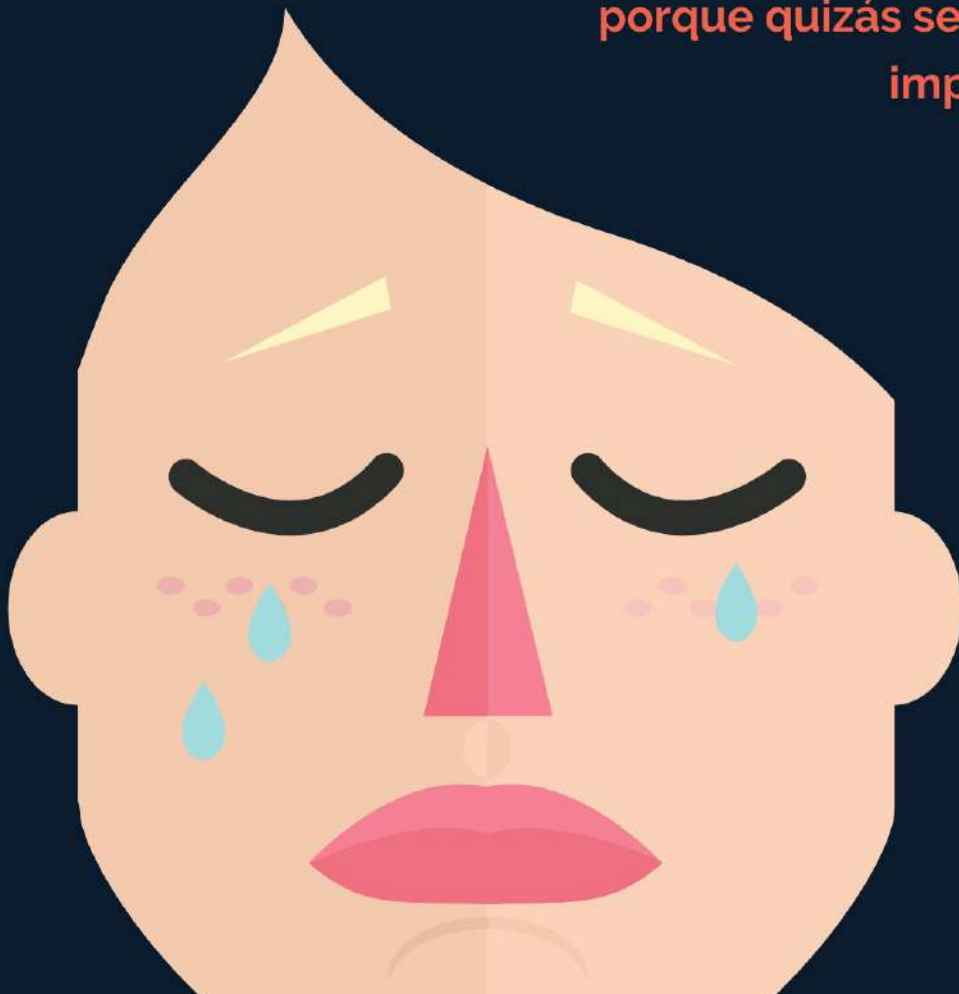
SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com

NO VEMOS LAS SEÑALES

La salud mental es tan solo una parte de la buena salud de una persona, el problema es que la olvidamos, la perdemos de vista, la posponemos y es una lástima, porque quizás sea la más importante.



El verano del 2021 se ha presentado interesante en relación con la salud mental. Los casos de los deportistas de élite como Simon Biles, Naomi Osaka o Novak Djokovic, fueron el pistoletazo de salida para hablar libremente sobre un tema que pronto se tornó de moda.

La pregunta interesante sería: ¿Realmente es una nueva moda? ¿Podríamos haber predicho o hecho algo al respecto? La respuesta es sí, estos casos nunca tuvieron que haber pasado, simplemente porque no vimos las señales.

La salud mental es tan solo una parte de la buena salud de una persona, el problema es que la olvidamos, la perdemos de vista, la posponemos y es una lástima, porque quizás sea la más importante.

Actualmente, en las empresas, no se presta la atención a temas de salud mental de sus empleados, y me gustaría explicar por qué pienso esto. Mi actividad principal es la aviación. En aviación, aprendemos de los errores del pasado que otras personas cometieron, para que eso no vuelva a ocurrir en el futuro. Por eso la aviación es el medio de transporte más seguro que hay hoy en día.

En 2015, hubo un accidente al

que se le llamó Germanwings, por la empresa que lo protagonizó. El copiloto, estaba bajo tratamiento psicológico debido a los innumerables problemas a los que debía enfrentarse en el día a día. Desafortunadamente, no vio otra salida que quitarse la vida con los pasajeros dentro del avión.

Las autoridades aeronáuticas pusieron varias medidas, entre ellas: procedimientos al interior de los aviones y medidas para las empresas. Dentro de las medidas para compañías aéreas, pusieron la obligatoriedad de tener un psicólogo (a), y como recomendación un grupo de peers.

Aquí lo interesante es el grupo de peers. Un grupo destinado a ayudar a sus compañeros a sobrellevar todo tipo de retos y obstáculos. Personas que ayudan a sus compañeros a empoderarse, a tomar las riendas de sus vidas, de sus objetivos y resultados.

No me refiero a dejar al psicólogo(a) de lado, todos podemos trabajar en equipo, si tenemos la mente abierta para aceptar que unos y otros ponen el granito de arena que le corresponde.

!!!Qué maravillosa idea para implementar en otras industrias!!!

¿Qué hacen las empresas no aeronáuticas actuales? Como coach empresarial, he observado que las empresas actuales creen que es suficiente con un curso on-line sobre la gestión de las emociones, del estrés y otros temas, para cumplir con una normativa, que es muy laxa en temas de salud mental, aunque quieran parecer que son estrictas.

¿Se imagina lo que significa tener personas encargadas de velar por tu salud mental, en tu puesto de trabajo?

¿También se imagina cuáles serían los beneficios de trabajar todos en equipo?



Imperio

ejecutivo

INTELIGENCIA
FINANCIERA

////////



 5516497733 www.inteligenciafinancieragsp.com

LOS SECRETOS PRINCIPALES PARA POSICIONARSE EN REDES SOCIALES

Imperio ejecutivo

Fui mi propio caso de estudio, a principios del 2020 como cada año, tenía los sueños, deseos y anhelos renovados con respecto de mi negocio, luego el mundo dio un cambio inesperado. De venir trabajando en la presencialidad, de hacer sólo publicidad radial local, una que otra publicación al azar en todos sus sentidos y de tener participaciones en lugares especiales a través de ocasionales viajes, de un día para el otro, me encontré sin poder salir de casa, al igual que el resto del mundo, sin contacto presencial con nadie.

Primero pensé que era de corto plazo, luego cuando vi que se extendió, me preocupé porque advertí que no tendría ingresos... al revés de muchos conocidos, pensé: **"me tengo que ocupar"** y tomé todos mis ahorros en ese momento, un tanto en secreto porque dudé si saldría bien, y decidí invertir en APRENDER TODO LO QUE NO SABÍA Y



No utilices Bots salvo para acciones especiales... recuerda LA GENTE HABLA CON LA GENTE.

QUE ESTE MUNDO NUEVO DEMANDABA la actividad comercial online.

Al mes y medio había recuperado mi inversión.

Las redes sociales, utilizadas con fines estratégicos y comerciales, son potentes plataformas para posicionar tu marca personal y comercial, conectar con tu audiencia y aumentar tus ventas. Siempre teniendo en cuenta que las ventas son una consecuencia de tu relación con tu audiencia, que es similar a todo tipo de relación, para que funcione la tienes que alimentar, cuidar y respetar.

Lograr conversiones, no sólo se refiere a la venta directa sino también, a la venta de tu propia imagen profesional o comercial respaldada con una real propuesta de valor que ayude a tu público.

Entiéndase como público, tu audiencia, tus prospectos, tus clientes, posibles aliados, o relaciones que

son puentes de posibilidad. Si bien existen técnicas y tácticas de ventas y marketing no debes dejar de lado tu parte instintiva en el proceso.

Lo repito hasta el cansancio: **"No publiques para que quede bonito, publica para que ayude a tu gente."**

Vende en redes, aunque no te aconsejo que lo hagas todo el tiempo, porque la venta "será" de todos modos luego; primero debes sembrar, conocer a tu gente, interactuar realmente, involucrarte... y permíteme decirte, es una actividad que **NO DEBES DELEGAR.**

La gente se enamorará primero de ti, luego de tu producto o servicio y más tarde de tu empresa.

No utilices Bots salvo para acciones especiales... recuerda LA GENTE HABLA CON LA GENTE.

Te voy a regalar 3 tips más para que puedas implementar ahora mismo:

- Define qué público vas a tener en Facebook y que público vas a cultivar en Instagram. (Siempre dentro de lo que es tu público objetivo)

- Diversifica formatos y contenidos todo el tiempo. (Atrapa la atención y el interés de tu público)

- Aporta valor real y único a tu gente. (Aquello que aplica y le sirve sin tener que pagarlo) generarán confianza.

En resumen, no lo veas como una pérdida de tiempo, ni como un lugar de diversión ni dispersión de atención; si trabajas a conciencia será un tiempo bien invertido, que da frutos inimaginables; olvídate del "yo, yo" y piensa en el "tú, tú"... enamórate de ellos primero y luego ellos se enamorarán de ti.

¿Si te llevará mucho tiempo? Con 1 hora diaria tendrás un negocio activo, vivo, que llega al mundo... debes saber manejarlo, debes planificar y debes llenarte de inspiración para enamorar con genuino afecto y respeto, a quien su tiempo te decida dar.

Primero lo primero, comienza a actuar, todo lo demás se puede refinar y un detalle más, siempre te debes actualizar.

Sueña en grande, comienza por lo pequeño y le agregas; sorpréndete por los maravillosos resultados que puedes crear.

Estamos en la po

¡SUSCR



www.inteligenciaf

alma de tu mano RÍBETE!





En el Buen Fin, Black Friday y Navidad, ¿Tu vendes o compras?

MARKETING | Por. Andrea Clemente Carranza

En los meses de Noviembre y Diciembre estamos bombardeados de publicidad, grandes ofertas por el Buen Fin, una semana después el Black Friday, terminamos el año con los regalos navideños e iniciamos con los comercios dando rebajas por fin de temporada.

La bonanza depende del enfoque que le des a esta época, a tu dinero y a tu negocio. Siete de cada diez mexicanos tienen la intención de hacer

una compra durante el Buen Fin 2021, de acuerdo con un estudio realizado por Ipsos (empresa multinacional de investigación de mercados) por encargo de Mercado Libre. De estas siete personas, el 80% piensa realizar al menos una parte de su proceso de compra a través de internet.

De acuerdo al estudio de mercado de intención de compra de la AMVO (Asociación Mexicana de Venta Online), 8 de

**Durante noviembre y diciembre, hay 3 eventos que aumentan hasta un 30% de utilidades en los negocios:
El Buen Fin, Black Friday y compras navideñas.**

cada 10 encuestados están pensando adquirir algún producto o servicio durante el Buen Fin 2021. Las razones para adquirir un producto durante esta temporada fueron:

70% para aprovechar descuentos y promociones; 33% obtienen mejores promociones y descuentos que en otras campañas de descuentos que ocurren durante el año; 29% porque ofrecen una amplia variedad de productos; 23% ha ahorrado para adquirir lo que desea durante esta temporada; 18% puedo comprar varios productos haciendo rendir mucho mi dinero.

Te comparto 8 elementos a considerar al momento de diseñar una campaña:

● **PLANEA UNA CAMPAÑA CON ANTICIPACIÓN. CREA UNA BASE DE DATOS DE TUS CLIENTES.**

Recopilar los datos de tus clientes es oro molido, una persona que ya compró tu producto tiene grandes probabilidades de volver a comprar o recomendarte. Desarrolla un formato donde recopiles su nombre, email, y teléfono. Durante noviembre y diciembre, hay 3 eventos que aumentan hasta un 30% de utilidades en los negocios: El Buen Fin, Black Friday y compras navideñas.

Es la época cuando las empresas dan el aguinaldo y hay un ambiente festivo, es donde personas desean adquirir regalos para familia y amigos. La riqueza se genera siendo el vendedor de re-

galos, no el comprador de estos. Diseña campañas con promociones por temporada, un mes antes de cada evento deberías tener definida la estrategia e irla comunicando a tus clientes.

Email masivo, hay empresas como mailchimp.com que te ofrecen una cuenta gratuita para hacer envíos hasta de 2,000 contactos. Es muy fácil de utilizar los templates, cuentan con cupones de descuento para incorporar los, también con herramientas de estadísticas para ver cuántos correos fueron abiertos.

WhatsApp masivo, hay plataformas de pago donde puedes enviar la promoción a tus clientes, actualmente, la mayoría de las personas tienen acceso a smartphones, estas campañas son altamente efectivas. También cuentan con herramientas para medir el índice de apertura.

Llamadas telefónicas. Si tienes clientes frecuentes, claramente identificados, también podrías dedicar un día a realizar llamadas telefónicas.

En Facebook puedes generar campañas con montos mínimos para dar a conocer las ofertas que tiene tu negocio. Lo importante es definir tu público objetivo, la edad, lugar donde quieres hacer la campaña e intereses.

● ● **¡MIDE LA EFECTIVIDAD! EL ROI!**

(Return of Investment) debe ser positivo, lo obtienes dividiendo el monto del dinero invertido entre

la cantidad de dinero vendido por este medio. Debes obtener utilidades de estas herramientas. No todas funcionan para todos los giros, es importante fijar un tiempo determinado para evaluar la herramienta; si nos produce ventas continuamos, pero si no tiene efectividad, es momento de abortar la misión y seleccionar otra forma de promover nuestro negocio.

● ● ● **2 x 1**

De todas las promociones, la más efectiva es el 2 x 1, sin embargo, es la que castiga más el precio, pero te permitirá generar ganancia por volumen o aumentar tu cartera de clientes.

● ● ● ● **PORCENTAJES DE DESCUENTOS**

Puedes elegir poner diferentes porcentajes de descuentos en la tienda para que los clientes entren y adquieran productos a precio normal o aquellos que pueden tener hasta un 50% de descuento.

● ● ● ● ● **MONEDEROS ELECTRÓNICOS**

¿Has escuchado: te bonificamos el 30% de tu compra en tu monedero electrónico? A los clientes se les da crédito en su siguiente compra.

● ● ● ● ● ● **REGALO POR COMPRA**

Puedes ofrecer un regalo en la compra mínima de cierta can-

**REGALA A TUS CLIENTES EL
FINANCIAMIENTO, LAS VENTAS
INCREMENTARÁN UN 30%.**

tividad de dinero, pueden ser promocionales ofrecidos por las marcas que tengas en la tienda.



ENVÍO GRATUITO

Otra estrategia de venta puede ser los envíos gratuitos en una compra mínima.



6 MESES SIN INTERESES

Los meses sin intereses son un método de financiamiento bastante popular, ya que muchas personas tienen tarjeta de crédito y aprovechan los programas de meses sin intereses para financiar compras que difícilmente podrían cubrir en un solo pago.

Aceptar tarjetas de crédito se ha hecho muy fácil, hay herramientas como clip, PayPal y MercadoPago, que te facilitan la vida. ¿Son caras? Son justas, recuerda que el dinero más caro es el que no tienes. Regala a tus clientes el financiamiento, las ventas incrementarán.

¿Ya tienes planeada tu campaña? Si requieres ayuda para realizarla escíbeme a **aclemente@kronosdesign.com**



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL
**INTERNATIONAL
MASTER SPEAKER**

ENTRENAMIENTO DE ALTO RENDIMIENTO
EN ORATORIA PROFESIONAL
Y CREACIÓN DE CONFERENCIAS DE AUTOR

★ GABY SÁNCHEZ ★
GRAN MAESTRA INTERNACIONAL

FEBRERO 2022
4,5,6,15,18,25



Cámara Internacional de
Conferencistas

Joel Bravo Benítez
Director Comercial GSP
Cel. (55) 1649 - 7733
joel@inteligenciafinancieragsp.com

Inscripciones:

<https://inteligenciafinancieragsp.com/categoria/cursos>



¡MÁRCALE UNA SENTENCIA AL SÍNDROME DEL IMPOSTOR!

Eres de las personas que celebra con facilidad el éxito de los demás, pero al momento de reconocer los tuyos, ¿crees que los has alcanzado producto de una casualidad o de un golpe de suerte?, o quizás en algún momento ¿has experimentado esa sensación de ser un fraude, de no ser suficiente y que en realidad no eres tan bueno como los demás creen?, estos son algunos de los pensamientos que suelen tener las personas que padecen del Síndrome del impostor o del fraude.

Y se trata de uno de los trastornos psicológicos más comunes en las personas que se atreven a salir de su zona de confort y que desean emprender sus vidas desde su verdadero propósito, pero luego que logran materializar sus metas, se sumergen en un ciclo de pensamientos negativos que afectan la percepción de sus propios éxitos, de su valía personal o profesional, entrando en una constante descalificación, con un profundo miedo al fracaso, por eso se autoexigen queriendo alcanzar la perfección, lo que puede desencadenar un estado permanente de ansiedad, provocando pánico para dar el siguiente paso a la expansión de su éxito.

El citado síndrome por lo general es silencioso, ya que quien lo padece no busca ayuda por miedo a estar expuesto a que descubran el aparente fraude que cree ser, y esto condena profundamente a su salud mental. Diversas son las variables que pueden influir como posibles detonantes en la aparición de este síndrome, las más frecuentes son: Tener la sensación de querer siempre sobresalir, como una obliga-

ción o por presión social.

Sentir la necesidad de demostrar constantemente la excelencia de tus dones y talentos, como condición para recibir los elogios, la aprobación o el amor de los que te rodean o para mantener un estatus.

Crear que todo debe salir perfecto, sin cometer errores al primer intento y que el fracaso no es una opción en la vida.

dudas de sí mismo.

Obsesión y sentimiento de culpa por los errores pasados.

Exageración en la preparación de todo, con tendencia a ser perfeccionista.

Sentimiento de profundo agobio por los retos que se deben asumir, ocasionado

comenzar a trabajar en nuestra valentía y dar el salto y soltar el síndrome del impostor.

Marcándole la sentencia de despido y eliminarlo definitivamente de nuestras vidas.

Para lograrlo, lo primero que debemos hacer es reconocer que lo tenemos y luego adoptar una actitud de compromiso para transformar esos síntomas y tomar el liderazgo de nuestras vidas. Es por ello, que en esta ocasión deseo compartir contigo 3 pasos que puse en práctica para superar este síndrome, conectándome con mi verdad y poder personal.

Paso # 1. Reconocer de qué estás hecho (a), este es un ejercicio que consta de tres partes:

Haz un cuadro con tres columnas y en cada de ellas escribe tus dones, talentos y habilidades.

Luego escribe cuáles han sido tus logros a partir de poner en práctica y al servicio de los demás tus dones, talentos y habilidades.

Identifica cuál ha sido la ayuda que has brindado a otros con tus dones, talentos y habilidades, resaltando la importancia del éxito alcanzado.



Algunos de los síntomas que se puede experimentar son los siguientes:

Miedo al fracaso y a ser calificado como no suficiente o incompetente.

Constante diálogo interno negativo fundamentado en los NOVAPUSISE, lo que conlleva a experimentar

sensación de parálisis para accionar.

La mayoría de nosotros hemos experimentado en algún momento de nuestras vidas algunos de estos síntomas e incluso hemos llegado a creer que realmente esos éxitos alcanzados no lo merecíamos, pero llegó el momento de dejar de lado al mantra de **"Yo no soy suficiente"** para



Paso # 2. Al momento de llegar esos pensamientos de NOVAPUSISE que te hacen sentir que no eres suficiente, ni merecedor del éxito, haz un stop y escribe una lista de al menos 33 justificaciones del porque SÍ eres suficiente y porque SÍ eres merecedor del éxito en tu vida.

Paso # 3. Una vez realizados los pasos anteriores, responde:

¿Qué puedo lograr hoy si no le tuviera miedo al fracaso?
 ¿Qué requiere hoy el mundo de mí?
 ¿Cómo puedo hoy poner al servicio mis dones y talentos?

A partir de este instante atrévete a ser tú, a reconocerte, comprométete con tu constante mejora, sácale el máximo provecho a los fracasos

y míralos como esas oportunidades para seguir aprendiendo, y si requieres ayuda para soltar este trastorno contáctame y juntos podremos avanzar con facilidad y éxitos a una vida plena y satisfactoria.

Recuerda que eres más de lo que imaginas, juega a ganar por eso deja de sentir constantemente dudas sobre ti, siéntete agradecido porque eres fuente de ayuda e inspiración para quienes te rodean, eres un Ser valioso, exitoso, suficiente e importante.

¡Reconoce y celebra tus éxitos...ve por más, el mundo requiere de ti!

Nos encontramos en nuestra próxima entrega para seguir expandiendo bienestar.



Somos una Organización Internacional de Empresarios y Emprendedores, para conectar a Líderes Locales con Líderes Globales, con el propósito de establecer Alianzas Comerciales, reúne Hombres y Mujeres de Negocios con el fin de entablar sólidas relaciones comerciales en equipo, mediante Referencias y Proveedores.



**WORLD
BUSINESS
SOCIETY**

www.empresarioswbs.com



Formación MOOC

Impartida a través de nuestra plataforma tecnológica que habilita el proceso de enseñanza - aprendizaje a nuestros estudiantes.

Plataforma Aprendizaje

Nuestro sistema de enseñanza se desarrolla para Educadores, Administradores y Estudiantes en un Sistema Integrado Único.

ENTRENAMIENTO PROFESIONAL

Nuestros principales métodos para la contribución en el aprendizaje de nuevos conceptos, el refinamiento de destrezas y mejora en habilidades blandas se fundamentan en la gestación de cursos, talleres, pruebas, y actividades experienciales que promueven el autodescubrimiento a través de la vivencia y el mentoreo de referentes expertos.



PRODEN

www.eproden.com



Bebé a la vista ¿Y PLAN DE PARTO?

Con mucha gratitud a Dios y la vida, les comparto que el pasado 5 de Noviembre nació nuestro segundo hijo, Pablo Daniel, fue un parto por cesárea asistido por un gran equipo liderado por la Dra. María del Pilar Velázquez Sánchez, sí, la misma de la que hablo en mi artículo anterior.

Una excelente profesional y persona en la que puedo confiar al 100%; mi apoyo en todo momento y principal "responsable" de que cada detalle se respetara y siguiera como nosotros, mi esposo y yo, habíamos solicitado.

Llegar al día del nacimiento de tu bebé informada y en acuerdo con tu doctor (a) puede hacer una gran diferencia tanto para mamá como para el bebé. Existe un documento que firman ambas partes y

donde quedan explícitos detalles que deberán seguirse, esto siempre que no se ponga en riesgo la salud de la mamá o bebé, este documento es el Plan de parto. Lo ideal es escribirlo y platicarlo con el (la) doctor(a) entre la semana 28 y 32 de gestación, sin embargo en nuestro caso no hubo tal plan, simplemente pedí a mi doctora 4 cosas:

 **1. Cortar el cordón umbilical hasta que dejara de latir.**

 **2. Acercar a mi bebé a mi pecho en cuanto naciera.**

 **3. Alojamiento conjunto, es decir, el bebé con nosotros las 24 horas.**

 **4. Lactancia materna exclusiva (LME), que no le dieran en ningún momento algún tipo de fórmula.**

Sin duda hay más puntos que se pueden acordar en este Plan de parto, pero

hablando de estos cuatro, ¿por qué los pedimos?

De acuerdo a la Organización Mundial de la Salud (WHO por sus siglas en inglés), se recomienda cortar el cordón umbilical hasta que deje de latir o en los primeros 2 ó 3 minutos, esto es para mejorar los resultados en nutrición y salud de ambos, tanto de mamá como del bebé.¹

Mi esposo fue el mejor para validar que así sucediera.

Pedir que me acercaran a mi bebé, tenerlo piel con piel en sus primeros minutos no solo provocó en mí un sentimiento inexplicable, un sentimiento permeado de amor sino que ayudó en la regulación de la temperatura corporal, mejoró la respiración y la regresión uterina, entre otros. Pero, sobre todo, fue fundamental para facilitar el agarre espontáneo y la lactancia materna.

Esto es gracias a la evidencia aportada por diferentes organismos como: Fondo de las Naciones Unidas

para la Infancia (UNICEF), Organización Mundial de la Salud (OMS), Asociación Española de Pediatría (AEP), entre otras.

El tercer punto, fue el alojamiento conjunto, con Mariana, nuestra primer hija, no fue así, sólo me la llevaban al cuarto del hospital en ciertos horarios, el resto en cuneros y alimentada con fórmula y leche materna, hoy lo pienso y no me lo explico, pero bueno; papás primerizos y un poco desinformados, claro que lo hicimos pensando que era lo mejor para ambas partes. Esta vez, después de 6 años, mucho más informados y experimentados Pablo siempre permaneció con nosotros, mi esposo comunicándose con él con miradas cercanas, pláticas arrullando, cambiando pañales, acomodándolo en su cunita y yo cargándolo, alimentándolo pegadito a mí.

El último punto, LME por todos los beneficios que ésta representa y que fueron explicados ampliamente en mi primer artículo.

iSUSCR

Imperio *ejecutivo*

12 EDICIONES

\$15 USD

<https://imperioejecutivo.com>



5516497733

<https://inteligenciaejecutiva.com>

RÍBETE!



Imperio

ejecutivo

Talento Editorial



Gabriela Sánchez

CEO Revista Imperio Ejecutivo y de Inteligencia Financiera GSP, Con más de 30 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 Benitez

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.

@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 recién nacido. 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



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



Estefania Cervantes Cisneros

Empresaria, Autora Best Seller en Amazon del libro Actitud Que Trasciende, Fundadora de Ampuvalia, A.C.

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales por la Universidad Iberoamericana, Ciudad de México.

@estefaniacervantesoficial
estefania.cervantes@ampuvalia.org



Karina Buerón

Pedagoga, Master en PNL, Coach Humanista y Trainer en Inteligencia Emocional imparte talleres, cursos certificaciones para hombres y mujeres y organizaciones. Ella es Master Speaker Internacional por la Cámara Internacional de Conferencistas CIC, una de las organizaciones de Speakers más grande del mundo.

www.emores.mx
kbueron91@gmail.com
@coachkarina_bueron



Gabriela Meneses Olvera

Coach life, Maestra de Yoga y Meditación, facilitadora emocional y Master speaker

Maestra en Administración pública por el INAP, especialista en ética pública.

www.avivaespacio.com
coachlife@gabymol.com
@Aviva Espacio



Marianela Santos Flores

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.

Escritores



**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.fernandohuertafotografo.com
@fernando.huerta.fotografo



Xavi Herrera

Empresario, Consultor & Estratega Empresarial, experto en Sistemas de Gestión ISO, Máster MBA, Ingeniero Industrial, Coach Ontológico, Formador y Docente Universitario, Auditor Líder en Sistemas de Gestión. International Master, Life & Educational Speaker Trainer, Transformational, Happiness & Business Speaker. Diplomado en Alta Gerencia Empresarial, Gerencia por Procesos y Gestión de Impacto Ambiental.



Lilia Rames Acosta

Contadora Pública egresada del Instituto Politécnico Nacional, cuenta con una maestría en administración de empresas por la Universidad Anáhuac. Certificada en habilidades gerenciales (Management essentials) por la universidad de Harvard y uno en finanzas por la universidad de Michigan. Posee 20 años de experiencia en empresas nacionales e internacionales fungiendo como auditor en Deloitte y Líder Financiero

Lilia.ramales@gmail.com



Lorena Lerda

Mentor coach, asesora en desarrollo de capital humano y en procesos de ventas, Fundadora de Red Alfa -comunicaciones y networking-, Speaker con más de 25 años de experiencias en el área de los negocios y de las relaciones humanas.

@lorenalerdamentorcoach
info@lorenalerdamentorcoach.com



Rafa Barreto

Piloto de Transportes Aéreas, Master Coach y Formador de PNL por la ABNLP, Emprendedor & Asesor Financiero.

Fundador de Grupo R&B y de Timebuyers. Presidente en Asia de la Cámara Internacional de Conferencistas.

rafabarretoplasencia@gmail.com

Staff



Alejandra Díaz

Creadora del taller "Purpose at work" para México.
Voluntaria en el programa de "Learning and Development" para México, Brasil y Chile. Entrenadora del taller "Comunicación y Liderazgo" para Brasil.

Martha Susana Lara Aguilar

Normalista con Licenciatura en Educación Primaria y Preescolar por UPN con 40 años de experiencia en Dirección y Apoyo Técnico, Licenciada en Contaduría Pública, con diplomado en fianzas por CEP, 4 semestres de Lic. en Sociología por la UAM, Xochimilco, diversos Cursos de Actualización en español, matemáticas, funciones directivas, liderazgo, calidad y competencias con formación integral por el TEC, Curso de Manejo de Voz y Oratoria a nivel municipal.



¡SUSCRÍBETE!

Imperio *ejecutivo*

12 EDICIONES

\$15 USD



Imperio

ejecutivo

INTELIGENCIA
FINANCIERA

////////



5516497733

www.inteligenciafinancieragsp.com