

Imperio

ejecutivo

Diciembre 2022 - Enero 2023 | Año II | Edición XV

En Entrevista

Vicepresidente y Director General de Banco Autofin México (BAM)

Carlos
Septién

Fernando Huerta
FOTÓGRAFO

SUSCRÍBETE HOY POR TAN SOLO



\$15^{USD}

Incluye 12 ediciones digitales

Imperio
ejecutivo

EDUCACIÓN FINANCIERA INTELIGENTE



La llave para adquirir certeza financiera es: **La Educación.**
Paga deudas en tiempo récord, aumenta tus ingresos
y aprender a invertir en la Bolsa desde cero.

Con 30 años de experiencia, queremos ayudarte a mejorar tu vida financiera.

WEB: WWW.INTELIGENCIAFINANCIERAGSP.COM/CURSOS

TELÉFONO: +52 55 1649 7733 **E-MAIL:** joel@inteligenciafinancieragsp.com



Entrevista **Carlos Septién**

La inclusión financiera es entonces la manera de poder llegar al mayor número de gente para que puedan entender, realmente cómo poder acceder al mercado financiero.

Página 36

Métodos modernos de **Construcción**

Nuevos métodos de construcción pueden acelerar los tiempos hasta 40% y reducir costos alrededor del 20%, mejorando significativamente la eficiencia de la construcción de proyectos.

Página 32

Estrategia Financiera **2023**

"No hay viento favorable para el barco que no sabe a dónde va" decía Séneca, frase totalmente aplicable en este 2023, año que, de acuerdo a especialistas, se vislumbra un año con menos actividad incluso que el 2022.

Página 21

Sé parte de este **Imperio** y suscríbete por tan solo \$ 15 USD anuales. Síguenos en las redes sociales **@imperioejecutivo**

www.imperioejecutivo.com



Imperio *ejecutivo*

INTELIGENCIA

FINANCIERA



 5516497733 www.inteligenciafinancieragsp.com



Los PODCAST... que muchos los escuchan, unos menos los realizan para sus unidades de negocios y pocos los ejecutan como estrategia comercial.

Página 30

Los DINKs, un succulento mercado

Hermes Internacional informó un crecimiento del 24%, aun cuando la compañía elevó sus precios entre un 4 y 10%*.

Página 10

La Información Documentada

Si bien contamos con una nueva estructura que nos permite administrar la descripción de actividades atendiendo a una directriz estratégica sin seguir guías, metodologías, maquetas o modelos antiguos, encontramos una definición que nos hace devolver en el tiempo.

Página 14

Honrando la figura del vendedor

Paradójicamente no hay una carrera universitaria que se enfoque propiamente a formar "vendedores", por lo que dedicarse a vender sigue siendo un oficio...

Página 18

Psicología de la riqueza

Muchos expertos en el mundo de las finanzas y las inversiones como Benjamin Graham, Warren Buffett, así como el famoso conferencista motivador Tony Robbins coinciden en que la mayor amenaza a tu bienestar económico eres tú mismo.

Página 24

Sube tus estándares

La palabra clave se llama "estándares". Todos los tenemos para cada área de nuestra vida, es aquello que aceptamos como normal; nuestro nivel de ingresos, la calidad de nuestras relaciones, nuestra salud, el tamaño de nuestro negocio.

Página 27

¡3 pasos para aplicar la técnica de Kintsugi a tu vida!

Kintsugi o carpintería de oro como también se le conoce, consiste en aplicar en cada fractura o desgaste del objeto una combinación entre varios elementos como: polvo de oro o plata líquida y una laca hecha por la resina extraída de la savia de un árbol llamado Urushi

Página 47

**Imperio
ejecutivo**



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

Socia Fundadora y Creativa Editorial de Revista Imperio Ejecutivo.

Karla Karina Durán Gutiérrez

Edición y Corrección de Estilo.

Fernando Huerta Espejo

Fotografía

Martha Susana Lara Aguilar

Transcripción y Edición

Revista Imperio Ejecutivo (RIE), Año 2, N° 15, **diciembre 2022 - enero 2023**, es una publicación editada y publicada por **Inteligencia Financiera GSP, S.A de C.V.**, Ciudad de México, Tel. 55 8049 2252.

Responsable Editorial, Karla Yunnuen Rosillo (social-fundadora) (karlayunnuenrd@gmail.com). RIE se encuentra registrada con número de reserva de derechos exclusivos 2325548.

RIE no se hace responsable por los contenidos de publicidad expresada por sus anunciantes.

Las opiniones expresadas por los autores no representan en ningún caso, la postura del editor, ni de la editorial. Queda prohibida su reproducción total o parcial.

Todos los derechos reservados.

Negocios
de elite

ve

Imperio ejecutivo

www.imperioejecutivo.com

La magia de la palabra

Desde niña siempre pensé que no tenía voz, vivía creyendo que era pequeña, casi invisible.

Hoy quiero compartir con ustedes la magia que hay detrás de la palabra y del gran poder capaz de construir o destruir vidas.

Te mostraré cómo las palabras; no se las lleva el viento y todo lo contrario, se quedan para siempre.

Corre, apúrate, no te rías cómo loca, baja los codos de la mesa, pon el ejemplo a tus hermanos, eres la mayor.

En mi casa eran gritos, instrucciones y golpes, un papá ausente y una madre empeñada en formar hijos responsables y brillantes.

Ella no se daba cuenta que una madre controladora mutila las alas de sus hijos hasta hacerlos inútiles y miedosos.

Así transcurrió mi niñez y mi adolescencia.

Un buen día decidí que la única manera de romper con ese ambiente tóxico era revelarme y gritar todo aquello que me lastimaba y con lo que no estaba de acuerdo.

Parecía que funcionaba, hasta que un día después de reclamar a mi padre su ausencia y comportamiento, muere sorpresivamente ese mismo día.

El remordimiento de aquellas duras frases me persiguió 20 años.

Una carrera ascendente y exitosa me llevó a un foro empresarial muy grande donde saber comunicar era impres-

cindible. Hablar frente a 100 personas simplemente me ponía a temblar.

Llega un momento en la vida de las personas que como Demóstenes, uno de los mejores oradores de la historia Atenas 384 a.C. nos damos cuenta que urge aprender a defendernos e ir por lo nuestro, pero eso requiere maestría.

Demóstenes era hijo de padres ricos y quedó huérfano a los 7 años, su fortuna fue asignada a sus tíos tutores. Cuando él alcanza la mayoría de edad reclama su fortuna, a lo que le responden: “De eso, no queda nada”.

Decidido a recuperar lo suyo, acude a los tribunales y fue ahí, donde en el momento de hablar se puso tan nervioso, que no pudo articular palabra elocuente, tartamudeaba y no solo eso, también quedó en ridículo y fue sujeto de burla.

Con determinación y entrega decidió aprender a hablar en público y transformar el miedo en maestría.

Lo describen como el hombre más audaz en manejar la retórica, así es, el mejor orador de la historia era tartamudo.

Delante de 6,000 personas fue a recuperar su fortuna. Para después convertirse en político.

Por favor, dense cuenta de la magia que hay en nuestras palabras, construye y ama para nunca arrepentirte.

Porque... Señoras y Señores, les juro, las palabras no se las lleva el viento, se quedan en el corazón y para siempre.

Imperio
ejecutivo



Gaby Sánchez

¿Quieres tomar decisiones diferentes y reescribir el guion de tu vida??

"Transforma tus creencias para volverte poderosamente creador de tu destino"
Gabriela Ochoa Padilla.

Terapia Individual

Es importante sanarse uno mismo para estar en armonía con nosotros y nuestro entorno.

Terapia de pareja

Es muy gratificante estar bien con nuestra pareja de aquí, surge el amor a la familia y fluyen las cosas maravillosamente.

Terapia familiar

Todo mundo tiene inconformidades dentro de la familia, de aquí la importancia de generar una sana comunicación para la armonía familiar.

Terapia para adolescentes

Es importantísimo comprender las 7 fuentes que necesitan para una adolescencia feliz dentro de todos los retos a los que se enfrentan como las redes sociales y los cambios internos que son muchos. Cuando un adolescente se encierra en sí mismo puede estar deprimido. Hay que atenderlo.

*Talleres, entrenamientos y conferencias transformacionales para lograr cambios trascendentes en tu vida.
Para adolescentes y adultos.*

Gabriela Ochoa Padilla

Comunicación, Psicoterapeuta y Mentora de Vida.

Fundadora y CEO del

Centro de Desarrollo Interno Ser Integral

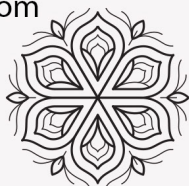
Facebook: Ser Integral.

Youtube: Gabriela Ochoa Padilla

serintegral.gabrielaocchoa@gmail.com

INFORMES

Teléfonos: (55)8311-4426
(55)3668-5704



SER INTEGRAL®



LOSDINK'S

UN SUCULENTO MERCADO

Pero... ¿Preparado para el futuro?

EL MUNDO SE ENFRENTA A UN GRAN PROBLEMA, PUES SON PAREJAS QUE EN SU MAYORÍA GASTAN MÁS DE LO QUE GANAN Y SE APOYAN EN EL USO DE TARJETAS DE CRÉDITO QUE NO SABEN MANEJAR, SON POCOS LOS QUE PLANEAN SU FUTURO Y EVIDENTEMENTE UN PLAN DE RETIRO ES EL MÍNIMO DE SUS PRIORIDADES, EL FUTURO PARA ELLOS ES TAN LEJANO...



Clarissa Velázquez Pérez

Socia Fundadora VEGAM Communication
Agencia BTL, con más de 25 años de experiencia
maneja marcas de todos los ramos, creando
estrategias y conceptos creativos de
comunicación con la finalidad de generar
experiencias.B2B, B2C Y B2E.



Platicaba con un sobrino y su novia, quienes se casan el próximo año y pregunté: ¿Pueden tener hijos? Al unísono contestaron NO, aunque nos gustan los niños no queremos esa responsabilidad y presión, queremos dedicarnos a nosotros dos, además, ¿qué mundo les va a tocar? lo mismo pensaba hasta hace 8 años.

La tendencia de los DINKs (Double Income No Kids), por sus siglas en inglés concepto nacido en los 80's, avanza vertiginosamente en todo el mundo y nuestro país no es la excepción, son parejas que posponen la decisión de



tener hijos o definitivamente lo evitan. Estas parejas representan una mina de oro para las marcas y servicios de lujo, acostumbran a consumir artículos y/o servicios caros, son parejas cultas, con estudios universitarios, muy preocupados por el medio ambiente y por consumir marcas comprometidas y responsables, preocupados por su presente, pero despreocupados por su futuro, su visión de prevención y ahorro es poco o nulo, no tienen una cultura financiera sólida, consideran que lo más importante es el aquí y el ahora, consume ahora - paga después, ahorrar y/o invertir no es una prioridad. Un estudio realizado en el 2008 por la consultora De la Riva Group encontró que cada una de estas parejas desembolsa unos \$165,000 pesos (12,900 dólares) al año, principalmente en entretenimiento y artículos de lujo. Ese gasto está ayudando a impulsar el mercado de bienes y servicios de lujo*.

Para las marcas es sucumento un mercado en crecimiento. El gasto en México en ropa de diseñador, accesorios y vinos de lujo ha incrementado. En 2021 Hermes Internacional informó un crecimiento del 24%, aun cuando la compañía elevó sus precios entre un 4 y 10%*, Hermes explica que le venden



a personas adineradas, con un comportamiento propio, que no necesariamente está alineado con la economía; esto a pesar de que existe un panorama económico con tasas de interés e inflación a la alza y riesgos de recesión inminentes; la industria de lujo es resiliente. **

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y

Hermes Internacional informó un crecimiento del 24%, aun cuando la compañía elevó sus precios entre un 4 y 10%

De acuerdo con el (INEGI) este mercado en México representa el 8.6 % de la población actual y se espera que este número siga creciendo.

En 1960 sólo el 0.5% de las mujeres tenían un título universitario, para el 2010 subió al 16% y los hombres el 17%, índices de natalidad han ido decreciendo de 5.7 hijos por mujer en 1976 a 2.2 en 2016

Geografía (INEGI) este mercado en México representa el 8.6 % de la población actual y se espera que este número siga creciendo. Los grandes cambios en la educación de la mujer mexicana han traído una baja importante en los índices de natalidad. En 1960 sólo el 0.5% de las mujeres tenían un título universitario, para el 2010 subió al 16% y los hom-



bres el 17%, *** del mismo modo los índices de natalidad han ido decreciendo de 5.7 hijos por mujer en 1976 a 2.2 en 2016****

El mundo se enfrenta a un gran problema, pues son parejas que en su mayoría gastan más de lo que ganan y se apoyan en el uso de tarjetas de crédito que no saben manejar, son pocos los que planean su futuro y evidentemente un plan de retiro es el mínimo de sus prioridades, el futuro para ellos es tan lejano... en un futuro, muy próximo, el dinero va a estar únicamente en manos

de los adultos mayores**** ¿Y somos los adultos actuales, quienes vamos a tener que rescatar a estos jóvenes? Estos DIKs tan exitosos, con una visión tan clara de su vida, van a ser un verdadero problema si no se preparan desde ahora para su adultez, ¿Por qué no enseñamos cultura financiera a nuestros hijos desde pequeños, en casa y en la escuela? La respuesta es simple: Porque a nosotros no nos educaron financieramente o nos educaron poco, porque en nuestro sistema educativo la cultura financiera no es prioridad, porque culturalmente

somos una sociedad que no da importancia a planear y prevenir y esperamos que nuestros familiares nos ayuden a salir de nuestros problemas económicos cuando somos adultos mayores. Cambiemos ese paradigma en nosotros mismos, en los pequeños y los jóvenes, así como los educamos en cuidar el planeta, pongamos el ejemplo, preparémonos y preparemos niños y jóvenes financieramente educados y saludables, ayudemos a que nuestro mundo sea un mundo lleno de riqueza y oportunidades para todos.

Imperio *ejecutivo*



ENCUENTRA A TU
MENTOR

EN ESTRATEGIAS

FINANCIERAS



SUSCRÍBETE

**POR SOLO
15 USD ANUALES**



Todo inició en el año de 2012 cuando la Organización Internacional de Normalización (ISO) publicó las directrices con las reglas para la estructura de las normas internacionales y redacción de las mismas con la llamada Estructura de Alto Nivel (HLS), dentro de ellas se establece el uso de la información documentada para descripción de actividades y el soporte de su cumplimiento.

Si bien contamos con una nueva estructura que nos permite administrar la descripción de actividades atendiendo a una directriz estratégica sin seguir guías, metodologías, maquetas o modelos antiguos, encontramos una definición que nos hace devolver en el tiempo y seguir trabajando con la complejidad documental con la que hemos trabajado desde años anteriores, en donde se define que no hay requisitos acerca de reemplazar los términos usados en una empresa por los términos usados en las normas internacionales, esto quiere decir que queda a consideración

LA INFORMACIÓN DOCUMENTADA

EL NUEVO ENFOQUE DEL MANEJO DOCUMENTAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL



Xavi Herrera

Empresario, Consultor y Estratega Empresarial, Magíster MBA, Ingeniero Industrial, Coach Ontológico, Docente Universitario, Experto en Normatividad ISO y Gestión Empresarial, Conferencista Internacional, actualmente se desempeña como Director General de la Fundación PRODEN, Presidente Internacional de la World Business Society.





de cada empresa el uso de los términos que se ajusten a su negocio, como procedimientos, registros, documentación o protocolos, en lugar de información documentada.

Crear información documentada que genere valor:

En una empresa se debería crear y mantener la información documentada suficiente para que se asegure un sistema de gestión conveniente, adecuado y eficaz centrado en la implementación de controles poderosos, que le permitan determinar los riesgos y oportunidades que son necesarios abordar para asegurar que se logran los resultados previstos, se aumentan los efectos deseables, se previenen o reducen efectos no deseados y se logra la mejora, no en el desarrollo de complejos sis-

temas de control documental.

Entender el nuevo concepto de información documentada:

Este nuevo concepto se debe manejar en forma proactiva para que en la empresa cuando sea necesario, se mantenga la información documentada que apoye la operación de sus procesos y se conserve la información que le permita tener la confianza de que los procesos se realizan según lo planificado; en conclusión, se debe incluir toda la información documentada requerida, así como la que se considera adicional y necesaria para lograr la eficacia en el control de las operaciones que se desarrollan en la empresa.

Aclaraciones del nuevo concepto:

Actualmente en los sistemas de gestión como parte de la alineación proyectada, se han adoptado directrices comunes sobre el uso de información documentada que le permiten al empresario aplicar controles a todos los documentos que se generan en su gestión, en el pasado se utilizaba una terminología específica como procedimiento, manual, instructivo o planes para describir el funcionamiento de los procesos al interior de la empresa, actualmente para describir como se desarrollan las actividades se define una terminología de mantener información documentada; igualmente, donde se utilizaba el término registro para denotar la evidencia de la conformidad con los requisitos, esto ahora se expresa como un término de conservar información documentada, estableciendo el periodo de tiempo por el que se va a conservar y qué medios se van a utilizar para su conservación.

En términos generales, cuando queramos describir el conjunto de actividades de las que se compone un proceso estaríamos hablando de mantener información documentada y si queremos presentar evidencia de cumplimiento de estas actividades estaríamos hablando de conservar información documentada.

Imperio *ejecutivo*

GENERA SOLIDEZ PATRIMONIAL

APRENDE DE LAS MEJORES
ESTRATEGÍAS DE INVERSIÓN.

SUSCRÍBETE



15 USD

ANUALES

En Imperio *ejecutivo*

Contamos con más de
20 escritores de talla
internacional, todos
expertos en temas
específicos.

Suscríbete ahora

15 USD
ANUALES



HONRANDO LA FIGURA DEL VENDEDOR

SE HABLA MUCHO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL, PERO NO DEL PERSONAJE QUE REALIZA LA ACCIÓN. DESEO APROVECHAR LAS FIESTAS DE FIN DE AÑO PARA HACER UN BREVE HOMENAJE A TODOS AQUELLOS QUE SE DEDICAN A LA NOBLE LABOR DE VENTAS. ASÍ COMO DAR HERRAMIENTAS BASADAS EN EL MODELO CREA PARA TENER ÉXITO EN TUS VENTAS Y EN TUS RELACIONES.

Recuerdo hace varios años cuando era estudiante de preparatoria que mi papá me pedía que lo acompañara a trabajar para que fuera conociendo el negocio, él se dedicaba a las ventas, yo aceptaba de muy mala gana, yo tenía muy claro que no deseaba dedicarme a eso. No acepté involucrarme en su negocio, que dicho sea de paso era muy próspero. Al paso del tiempo y asumiendo toda la responsabilidad hoy mi actividad principal tiene que ver con entrenar distintas fuerzas de ventas. Me he convertido en mi principal vendedor, irónicamente y orgullosamente hoy me dedico a lo que tanto evité, de alguna forma con este artículo busco redimir mi antigua posición, honrar y darle el lugar que se merecen to-

dos aquellos que dedican su vida a la tan noble labor de las ventas.

Durante mucho tiempo me he encontrado con muchos que han coincidido en que la actividad de ventas debería estar acotada como la última opción de un individuo; si se te fueron todos los trenes de oportunidades en tu vida, puedes dedicarte a las ventas. Incluso hoy en día en diversas industrias me encuentro con muchas resistencias a la actividad comercial por parte de los profesionales, que consideran que han estudiado durante muchos años como para caer tan bajo y convertirse en un ordinario ¡vendedor! Paradójicamente no hay una carrera universitaria que se enfoque propiamente a formar "vendedores", por lo que dedicarse a vender



sigue siendo un oficio; hoy en día existen muchas herramientas, cursos, bibliografía, webinars, talleres, diplomados... entre tanta oferta que el buen vendedor se forma autodidacta.

Uno de los departamentos de más importancia en las empresas tiene que ver con



el área comercial. Un punto importante es que cualquier individuo independientemente de su formación académica, de su nivel socioeconómico, de su experiencia laboral ES UN VENDE-
DOR.

Las ventas están inmersas en nuestra vida, individualmen-

te somos oferta, ya sea para postularnos para un empleo, para encontrar pareja, para pertenecer a un equipo de trabajo, para incluirnos en un grupo social o simplemente para establecer una relación interpersonal con alguien más. Para conseguir lo anterior es importante utilizar técnicas avanzadas

de venta como la persuasión, el autoconocimiento, la negociación, establecer compromisos y cumplir con lo prometido; son lo que yo llamo: "herramientas de ventas que aplican a tu vida o herramientas de vida que aplican en tus ventas".



Hoy el vendedor ha evolucionado, se ha humanizado, se preocupa por atender, satisfacer las necesidades reales de sus clientes, les brinda atención, los asesora, los acompaña, se ocupa de establecer relaciones de alto valor, de ofrecer experiencias más allá de bienes o servicios. Entrega una parte de sí en cada venta.

Recuerdo que mi papá leía “El vendedor mas grande del mundo” de Og Mandino, cuando era un niño lo leí, no entendí mucho, hace un año lo volví a leer y le encontré mucho sentido, me di cuenta que la base de la venta no cambia al menos desde 1968 que es el año de la primera publicación, lo que ha cambiado son las herramientas tecnológicas que tenemos hoy, ha cambiado la gestión emocional, lo que nos obliga como vendedores a generar empatía, utilizar las reacciones emocionales de nuestros clientes para tener una lectura integral para atender adecuadamente sus inquietudes y objeciones.

Te recomiendo que para obtener éxito en tus ventas utilices el modelo CREA: Conocimiento de tu producto, tu entorno, tu situación, así como, tus habilidades y fortalezas.

Relaciona, utiliza tu red de contactos, establece relaciones basadas en la confianza, honra tus compromisos y aprende a pedir ayuda.

Escucha a tu cliente con todos tus sentidos, si es necesario toma notas y evita distracciones.

Acciona, aterriza tus planes y ponlos en acción, la planeación sin acción es solo una ilusión.

Todos somos vendedores de alguna forma y al menos una vez en nuestra vida, por ello es importante que elimines resistencias, sobre todo respeta y honra la actividad ya que todos somos clientes; siempre aplica la máxima “trata a tus clientes como deseas que estos te traten a ti como cliente”. Felices fiestas a todos los abrazo a todos y nos leemos en la próxima.



Esteban Macotela Camelo

Master Speaker con experiencia en capacitación en ventas y gestión emocional;
Fundador de Emociones & Movimiento

emacotela@emovimiento.com.mx





Lilia Rames Acosta

Miembro del Corporate Finance Institute, Canada y Fundadora de Business Fund, una organización dedicada a difundir y perder miedo a las Finanzas corporativas.

20 años de experiencia en empresas nacionales e internacionales
fungiendo como auditor en Deloitte -en donde fue nominada para intercambio internacional- y como líder Financiero en sectores: servicios, empresas petroleras, hoteles, empresas digitales y sector Financiero.

hola@FundFinanzascorporativas.com.mx



DEFINE YA TU ESTRATEGIA FINANCIERA PARA ESTE 2023



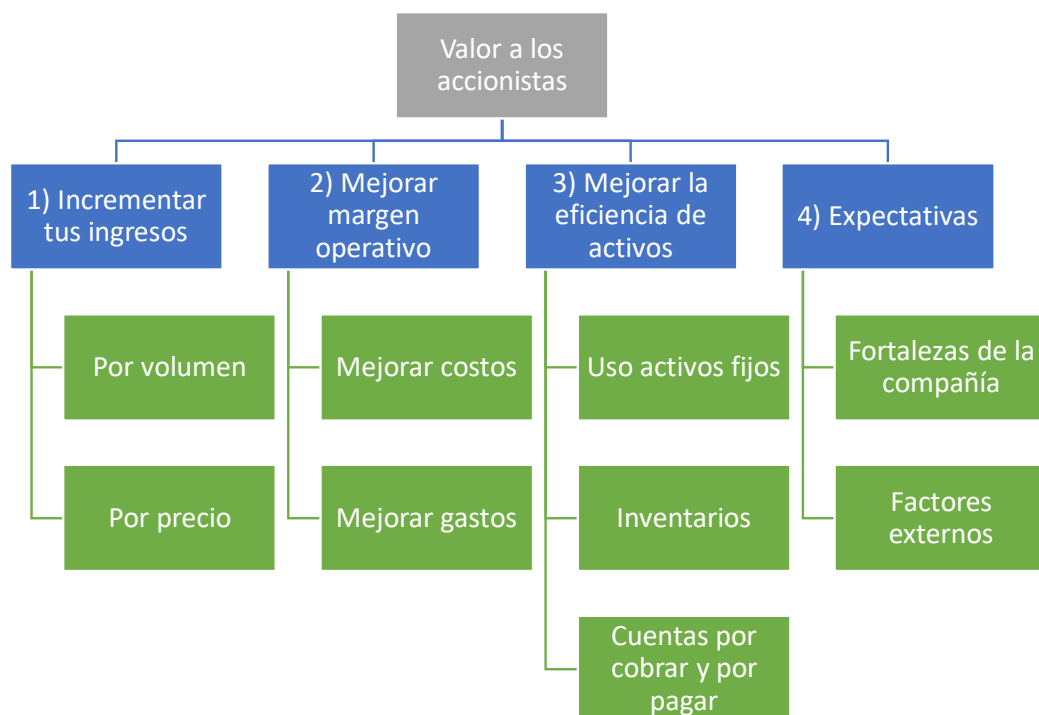
“**N**o hay viento favorable para el barco que no sabe a dónde va”

decía Séneca, frase totalmente aplicable en este 2023, año que, de acuerdo a especialistas, se vislumbra un año con menos actividad incluso que el 2022. Entonces en un mar calmo o bien agitado, es necesario siempre una brújula: nuestras metas financieras; qué tan cerca o qué tan desviados de nuestro destino, se-

ría nuestro compás náutico.

Te invito a reflexionar: ¿qué es lo que te gustaría desarrollar en este 2023?

De mis herramientas favoritas, el Deloitte Enterprise Value Map® (Frazier, 2012) postula cuatro grandes objetivos (nuestro equivalente a brújula). De aquí partiremos para revisar la estrategia necesaria (ver debajo de cada uno de los cuatro postulados):



A continuación vienen las metas que deberás de elegir, existen varias, pero te dejo algunos ejemplos. A partir de aquí te pido, elijas 3. Considero menos es más, si eliges varias, es posible termines dividiendo tus esfuerzos en varios objetivos y la idea es que establezcas mejoras concretas y ambiciosas (metas SMART por sus siglas en inglés) al término del año veas resultados concretos:

A partir de aquí, toca determinar reunirte con tu equipo de trabajo y determinar el “número - meta” por el que vas a lo largo del año. A estos se les llama indicadores clave de desempeño (o KPIs, por sus siglas en inglés). Por ejemplo: si tu meta es “innovar productos y servicios” puedes determinar un número de horas o presupuesto, dedicado a revisar tu oferta, y vigilar (al menos te recomiendo trimestralmente) tus avances.

Crecimiento de ingresos		Margen operativo		Eficiencia de activos			expectativas
Volumen	Precio	Costos directos	Costos indirectos	Activos fijos	inventario	Cuentas por cobrar, cuentas por pagar	Fortalezas de la compañía
Innovar productos y servicios.	Gestionar la oferta y la demanda	Mejorar la eficiencia del desarrollo de productos	Mejorar la eficiencia fiscal	Mejorar la eficiencia del desarrollo de productos	Mejore la eficiencia del inventario de productos terminados	Mejore las cuentas, los pagarés y los intereses por cobrar	Mejorar la eficacia de la gestión y la gobernanza
Aprovechar los activos generadores de ingresos	Mejorar los precios	Reducir el costo de los materiales	Mejorar el proceso de ventas	Mejorar la eficiencia de la infraestructura	Mejorar la eficiencia del trabajo en proceso	Mejore las cuentas, las notas y los intereses por pagar	Mejorar las asociaciones y la colaboración
Mejorar la gestión de la cuenta		Mejorar la logística y la distribución.	Mejorar el cumplimiento de pedidos y la facturación	Mejorar los sistemas y equipos.	Mejorar la eficiencia de la producción		Mejorar la agilidad y la flexibilidad.

Si quieres conocer más de esta herramienta y ejemplos prácticos no dudes en visitar

nuestras redes sociales: Fund - Fundando y Desarrollando Finanzas Corporativas.

FUND FINANZAS CORPORATIVAS

TE APOYAMOS
GENERADO VALOR
PARA TU EMPRESA

Acércate a nosotros
para aprender lo que
tus números te quieren
decir

- Reestructura de estados financieros
- Implementación de indicadores clave de desempeño (KPIs)
- Asesoría en proyecciones financieras y planes de negocios

Contáctanos



FUNDANDO Y DESARROLLANDO FINANZAS CORPORATIVAS



www.fundfinanzascorporativas.com.mx



hola@fundfinanzascorporativas.com.mx



Joel Bravo

Joel Bravo ayuda a las personas que desean tener suficiente dinero en el futuro para cubrir sus necesidades, y que hoy se sienten agobiadas por sus deudas, están frustradas por la mala gestión de sus ingresos o que les da mucho miedo perder sus ahorros porque no saben invertir. En nuestro curso de educación financiera damos los conocimientos y competencias necesarias para que las personas tomen mejores decisiones con su dinero y logren cumplir sus metas y alcanzar la tranquilidad financiera. Es entrenador de entrenadores en educación financiera avalado por la comisión nacional para la protección y defensa de los usuarios de servicios financieros (CONDUSEF) y evaluador independiente de competencias laborales avalado por CONOCER-SEP.



PSICOLOGÍA DE LA RIQUEZA

¡SILENCIA A TU ENEMIGO INTERIOR!

Muchos expertos en el mundo de las finanzas y las inversiones como Benjamin Graham, Warren Buffett, así como el famoso conferencista motivador Tony Robbins coinciden en que la mayor amenaza a tu bienestar económico eres tú mismo.

Esto no siempre ocurre de forma

consciente y tiene que ver con cómo reacciona nuestro cerebro ante el peligro, por lo tanto, cuando vemos que nuestras inversiones están bajando de valor, es normal que sientas el impulso de vender todo y retirarte.

A continuación te comparto seis trampas o sesgos mentales que tu cerebro te presenta a la hora de tomar decisiones de inversión

con tu dinero y cómo puedes librarte de ellas.

Sesgo de confirmación:

Para evitar tener una visión nublada de los hechos y cerrarse en sus propios argumentos, los mejores inversores suelen consultar a personas calificadas que no estén de acuerdo con su punto de vista, así obtienes otra perspectiva y objetividad.

Sesgo de inmediatez:

No confundas acontecimientos recientes o de corto plazo con tendencias y evita vender en ese momento. Estudia y entiende los ciclos económicos y busca un equilibrio.

Sesgo de exceso de confianza:

Sé realista y honesto con tu situación, habilidades y capacidades. Busca diferentes opiniones de personas que admires y que tengan mejores resultados financieros que tú.

Sesgo de la codicia:

La mejor forma de ganar es pensar a largo plazo, se paciente y busca un



crecimiento sostenido en lugar de uno inmediato. Identifica y estudia el valor de tus inversiones (value investing).

Sesgo de falta de visión global:

Expande tus horizontes, el mundo no termina en tu ciudad ni en tu país. Lee e investiga todas las posibilidades que existen en el mundo, pero, enfócate y especialízate en uno o máximo dos mercados.

Sesgo de negatividad y aversión a las pérdidas:

Estudia y prepárate bien, ten clara tu realidad y tus condiciones. La información y el análisis son la clave para disminuir el riesgo.

Los siguientes cinco libros que te sugiero leer, te ayu-

darán a profundizar en estos temas con la finalidad de que estés mejor preparado a la hora de tomar decisiones de inversión con tu dinero.

El hombre más rico de Babilonia; George S. Clason.
El inversor inteligente; Benjamin Graham.

Buffettología; Mary Buffett y David Clark.

Inquebrantable; Tony Robbins.

El dinero no se manda solo; Gabriela Sánchez.

No te pierdas nuestro siguiente curso presencial, más información en:
<https://inteligenciafinanciera.com/categoria/cursos/>

s*arc

RIBA 
Chartered Practice

salvador rivas architects

En s*arc, entendemos los **requerimientos** de nuestros clientes y los apoyamos a lograr el éxito de sus proyectos arquitectónicos.

Para esto, utilizamos una metodología de diseño integrada para lograr mayor **eficiencia** en la calidad, tiempos y costos de los proyectos.

Esto, respaldado por la **experiencia** de más de veinte años en el desarrollo de proyectos de diferentes tipos en México y otros países.

Contáctanos y conoce nuestra **nueva** propuesta para lograr proyectos adaptables y sustentables.

www.srivasarchitects.com



SUBE TUS ESTÁNDARES



Estefanía 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.



Estamos llegando al final del año 2022. ¿Cómo lo evalúas? ¿Es mejor, igual o peor que el anterior? Si tu respuesta es que no mejoró como querías, en este artículo quiero darte la palabra clave que me ha permitido que cada año sea más grandioso; aún con los retos o desafíos, cada vez me siento más preparada para enfrentarlos, pues no paro de aprender, de tomar cursos y tener mentores.

La palabra clave se llama “estándares”. Todos los tenemos para cada área de nuestra vida, es aquello que aceptamos como normal; nuestro nivel de ingresos, la calidad de nuestras relaciones, nuestra salud, el tamaño de nuestro negocio. Tal vez lo aprendimos en la infancia, de nuestros padres o nuestra familia y a eso nos acostumbramos. Sin embargo, siempre podemos ser más, tener más, lograr más. Todo es proporcional a nuestro crecimiento y a nuestros pensamientos dominantes.



Entonces, mira a tu alrededor y pregúntate:

- ¿Cuáles son mis estándares?
- ¿Cuánto tiempo al día dedico a ser mejor?
- ¿Cómo me estoy cuidando?
- ¿Qué relaciones he aceptado en mi vida?
- ¿El tamaño de mi negocio es lo más que puedo llegar a tener?

En cada una de estas preguntas está implícita la Ley de Causa y Efecto. Todo lo que no te gusta de tu vida, lo has causado tú. Y la mejor noticia, es que también lo puedes cambiar. Los resultados que obtuviste este año son una retroalimentación, te están diciendo: "Sube tus estándares".

A partir de esta autoevaluación, tú tienes la capacidad de ser excelente en lo que te propongas. ¿Dónde necesitas subir tus estándares en el 2023? Quizá sea en tu salud o en tus ingresos. Te invito a escribir una lista de 5 cualidades que admiras de alguna persona referente en tu campo. Luego toma la decisión de que quieres una vida mejor y empieza a actuar como ellos una y otra vez hasta que lo logres. Decide comprometerte con el cambio y que no vas a echar culpas ni quejarte. A medida que cambies positivamente, te encontrarás rodeado de personas que se parecen mucho a la nueva persona en la que te estás convirtiendo. Es decir, a medida que

mejores como persona, la calidad y la cantidad de tus relaciones mejorarán en igual proporción. Conocerás gente más segura de sí misma, más interesante y agradable. Tu actitud de confianza y seguridad te harán más atractivo para las otras personas. Muchos querrán estar cerca de ti, abrirte puertas y poner a tu disposición oportunidades nuevas que nunca antes imaginaste tener.

TODOS LOS TENEMOS PARA CADA ÁREA DE NUESTRA VIDA, ES AQUELLO QUE ACEPTAMOS COMO NORMAL; NUESTRO NIVEL DE INGRESOS, LA CALIDAD DE NUESTRAS RELACIONES, NUESTRA SALUD, EL TAMAÑO DE NUESTRO NEGOCIO.

Al menos, eso es lo que me ha sucedido en los últimos años. A medida que crezco, me han invitado a nuevos círculos de personas que me alientan a crecer, desde Toastmasters en la oratoria, Rotary International en el servicio a otros, BNI (Business Network International) en el mundo empresarial, hasta clubes de montañismo, que es uno de mis deportes favoritos. Tan solo este año pude escalar el Nevado de Toluca junto a Vanessa Estol, la primera mujer uruguaya en alcanzar la cumbre del Everest. Las redes de networking también han representado para mí, espacios de aprendizaje, y cada encuentro, cada conversación se convierte en una oportunidad de subir mis estándares.

Recuerda que los perdedores se lamentan de sus no resultados, se quedan en casa esperando que todo cambie o mejore. En cambio, las personas de éxito, toman responsabilidad de su vida y de lo que quieren lograr. Asegúrate de subir tus estándares en el nuevo año de vida que comienza. Para más contenido, sígueme en mis redes sociales como @estefaniacervantesoficial

EDUCACIÓN FINANCIERA INTELIGENTE



La llave para adquirir certeza financiera es: **La Educación.**
Paga deudas en tiempo récord, aumenta tus ingresos
y aprender a invertir en la Bolsa desde cero.

Con 30 años de experiencia, queremos ayudarte a mejorar tu vida financiera.

WEB: WWW.INTELIGENCIAFINANCIERAGSP.COM/CURSOS

TELÉFONO: +52 55 1649 7733 **E-MAIL:** joel@inteligenciafinancieragsp.com

PODCAST



Lorena Lerda Mentor Coach

Mentor coach, asesora en desarrollo de capital humano y en procesos de ventas, estratega en redes sociales 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.



HAZ ESCUCHAR TU VOZ

**“SOLEMOS ESCUCHAR UNA IMAGEN VALE MÁS QUE MIL PALABRAS”
Y ME ATREVO A DECIR QUE UNAS POCAS PALABRAS BIEN DICHAS
GENERAN UNA IMAGEN QUE QUEDARÁ PERPETUA
EN LA MENTE DEL OYENTE”**

Según un informe realizado por INFOBAE sobre las tendencias en REDES SOCIALES para este 2022... son los PODCAST... que muchos los escuchan, unos menos los realizan para sus unidades de negocios y pocos los ejecutan como estrategia comercial.

Los contenidos digitales hoy son la estrella para hacer crecer tu negocio, aunque no debes limitarte a quedarte en lo conocido, te invito a ir por más, y a ofrecer un contenido de alto contenido de valor, en distintos formatos y variadas plataformas, para que según el estilo de cada usuario le resulte más fácil conocerte y eso te ayudará a posicionarte y vender más.

¡Ojo! No se trata de tomar un micrófono y hablar por hablar, se trata de llevar una estructura, minuciosamente delicada, finamente estructurada, estratégicamente diseñada para que logres el efecto que buscas y sobre todo desde ese lugar ayudar a tu público en un lapso de tiempo estimativamente corto.

Te voy a dejar 3 tips a evitar a la hora de realizar un podcast:

1. **Evita como primer movimiento PRESENTARTE: la gente se encargará de averiguar quién eres si realmente tu contenido es interesante.**
2. **No vendas: ¡Ayuda! Si esa ayuda les sirve tu audiencia te comprará.**
3. **No cierres con cierre de ventas: eso lo harás después en el marketing conversacional, cierra generando impacto emocional.**

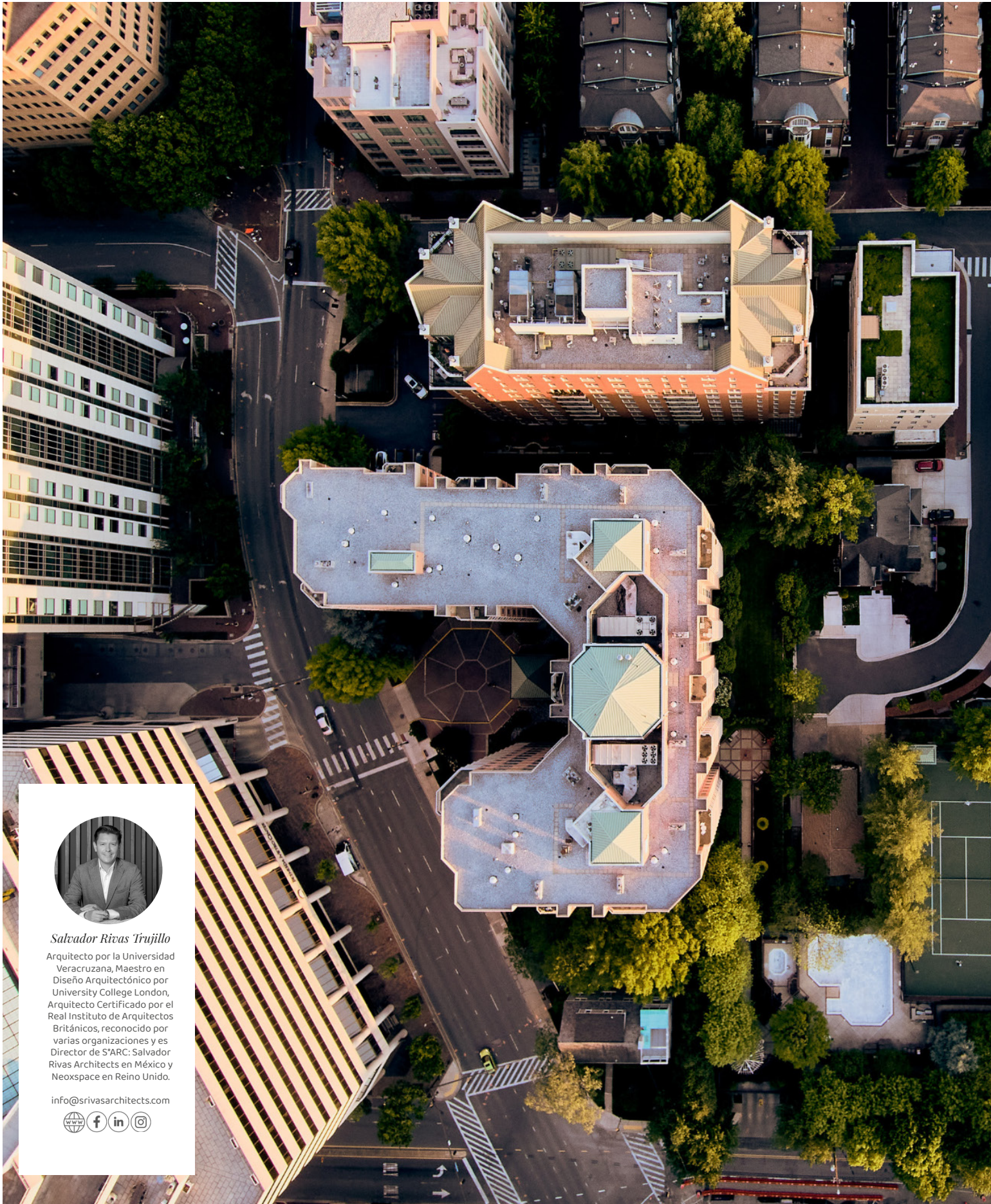
El nuevo neologismo en el “socialmedia” será “social audio” a partir del cual seguidores y suscriptores podrán crear chats de voz y enviar mensajes también de voz a los creadores de contenido. Esta nueva herramienta nos permitirá a los que generamos contenidos en audios un nuevo canal de monetización a nuestro favor.

“Tienes mucho que decir, menos es más, utiliza pocas palabras y más emoción, de esta manera, llegarás al corazón.”

Para ayudarte en todo este proceso de expansión cuentas con mi metodología “Ayudándote a que lo logres”

| Micro pasos, grandes huellas |

www.lorenalerdamentorcoach.com



Salvador Rivas Trujillo

Arquitecto por la Universidad Veracruzana, Maestro en Diseño Arquitectónico por University College London, Arquitecto Certificado por el Real Instituto de Arquitectos Británicos, reconocido por varias organizaciones y es Director de S'ARC: Salvador Rivas Architects en México y Neospace en Reino Unido.

info@srivasarchitects.com





MÉTODOS MODERNOS DE CONSTRUCCIÓN

Los seres humanos siempre han buscado la forma de adaptar sus espacios habitables a su entorno natural, siendo en este sentido que las construcciones ya eran sustentables. Sin embargo, a partir de la revolución industrial, el continuo aumento de la población, los rápidos desarrollos tecnológicos y la desmesurada explotación de los recursos naturales, resultaron en nuevos modelos urbanos que motivaron la expansión de las ciudades y el desarrollo de edificaciones que no responden a las condiciones particulares de su entorno.

Por lo anterior, nos encontramos ante importantes retos para mejorar la eficiencia de nuestros edificios. En conversaciones con importantes desarrolladores e inversionistas del sector inmobiliario en México, los principales requerimientos son el manejo de la incertidumbre, la optimización de recursos y la capacidad de construir más rápido. Esto último es una premisa para atender la creciente demanda en algunos sectores como el residencial, el de hotelería y el industrial, y lograr mayores eficiencias en la relación costo, tiempo y calidad de los proyectos.

Aunado a esto, nuevas tendencias como los cambios en las preferencias de los consumidores, regulaciones más estrictas y mayor conciencia del bienestar de las personas, requieren de edificaciones más sustentables.

De igual manera, hay un crecimiento de tecnología de la automatización de la construcción y eficiencia operacional dirigida por la



tecnología. En este sentido, nuevos métodos de construcción pueden acelerar los tiempos hasta **40%** y reducir costos alrededor del **20%**, mejorando significativamente la eficiencia de la construcción de proyectos.

Esta tendencia también ha sido impulsada por la mano de obra limitada, regulaciones para eficiencia energética, y una necesidad general de estandarización. Esto ha impulsado el mercado con inversión de nuevos capitales, las cuales han aumentado a cerca de **USD 3 billones en 2018**. Se considera que en México y LATAM los métodos de construcción tradicionales prevalecen, pero eventos como la reciente pandemia prueban la necesidad de adaptación de nuestra industria a nuevos eventos, como el calentamiento global.

En términos de eficiencia financiera, el `tiempo es dinero` por lo que los métodos modernos de construcción ofrecen una oportunidad para optimizar el costo, tiempo y la calidad de los proyectos. Mientras partes del proceso `tradicio-

nal' de construcción como excavación, cimentación y estructura avanzan, se pueden manufacturar elementos modulares fuera de sitio, en condiciones controladas, por mano de obra calificada. Estas condiciones ofrecen una solución viable para los actuales y futuros requerimientos de nuestra industria en LATAM y otras regiones.

Adicionalmente a la optimización de estándares clave de la industria, los beneficios de nuevas tecnologías de la construcción también son medioambientales ya que pueden minimizar la afectación a las comunidades, mejorar la eficiencia energética y reducir el desperdicio de materiales. En estudios de ciclo de vida de proyectos se ha probado que las emisiones de gas invernadero pueden ser reducidas cerca de 40% a través de la construcción modular. Estos estudios han encontrado que la construcción `convencional` resulta en mayores impactos al medio ambiente.

Y esto es especialmente relevante, ya que el entorno construido genera cerca de **50% de las emisiones**

de carbono anuales, siendo de estas el 27% de las operaciones de los edificios y el 20% de carbono incorporado. Para atender esto, algunos gobiernos se han comprometido a cumplir sus objetivos de recuperación de residuos no peligrosos de construcción y demolición. Por ejemplo, el Reino Unido logró este objetivo en 2020 y busca promover aspectos de economía circular de materiales para los objetivos globales de descarbonización para 2050.

Es por esto que, mi equipo y yo, como primera y única firma de arquitectura certificada por el Real Instituto de Arquitectos Británicos en México y Latinoamérica, continuamente invertimos en el desarrollo de las mejores prácticas para el desarrollo de proyectos sostenibles exitosos, como nuestro próximo proyecto para edificios residenciales adaptables. Contáctenos para conocer más sobre nuestra reconocida metodología de trabajo y soluciones para sus proyectos, para conjuntamente lograr el éxito de sus desarrollos e inversiones inmobiliarias.

LORENA LERDA

Mentor Coach



PROGRAMAS:



Edica T: Programa Integral
de Desarrollo Personal



Posiciona T: Ventas y
Marketing On Line



Potencializa T: Academy,
Coaching y Asesoría



Comunica T: Comunicación,
Oratoria y Persuasión



Relaciona T: Equipos
de Impacto

www.lorenalerdamentorcoach.com

Banco
Autofin
CARLOS
SEPTIÉN MICHEL



Fernando Huerta
FOTÓGRAFO

México cuenta con personas brillantes que contribuyen no solo al crecimiento económico de este país, sino también impulsan ideas creativas que rompen paradigmas y muestran el cómo sí.

Carlos Septién Michel nació en la Ciudad de México, es ingeniero industrial egresado de la Universidad Iberoamericana, cuenta con un MBA de la Universidad de Purdue Lafayette Indiana, Estados Unidos, cuenta con más de 44 años de experiencia bancaria. En 1978 inicia su actividad profesional en Banamex, en donde ocupa varios puestos hasta ser Director de Banca Metropolitana; en Operadora de Bolsa estuvo como Director Ejecutivo de Promoción; en Bancomer como Director de Banca Metropolitana y Banca Corporativa; y en GMB Atlántico, Director General Adjunto de Banca Comercial y Productos, Director General de IXE, Bancrecer y Banco Azteca.

Actualmente es Vicepresidente y Director General de Banco Autofin México (BAM). BAM tiene la misión de lograr ser un banco digital exitoso, tanto para empresas pequeñas y medianas, como para personas físicas, adicionalmente contribuye con su experiencia y capacidad como consejero independiente en Grupo Helvex, Laboratorios Sanfer y Llavecredit.

Gaby (G)- Querido Carlos muchas gracias por aceptar compartir con nosotros un tema tan relevante en estos momentos “LA INCLUSIÓN FINANCIERA” sabemos que es fundamental para el crecimiento no nada más de nuestro país sino del mundo.

Su relevancia abarca 7 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible de la agenda 2030 de la

ONU...

Carlos por favor pláticanos ¿qué es la inclusión financiera?

Carlos (C) - La inclusión financiera es procurar incluir al mayor número de personas dentro de los beneficios que el sector financiero puede ofrecer, es decir, contribuir a que las personas estén dentro del sector financiero, ya que implica elevar el nivel de vida del individuo y acercar el crédito a quien verdaderamente lo necesita para crecer. El crédito permite aprovechar la oportunidad de un negocio por más pequeño que este sea, dar acceso al crédito automotriz, hipotecario y de consumo. Por otro lado, los bancos necesitan información respecto a estos clientes, necesitan saber el riesgo que va en función de su capacidad de pago, que a su vez te da derecho a poder pedir y buscar la mejor alternativa de crédito en el mercado provocando la competencia entre las instituciones.

La inclusión financiera es entonces la manera de poder llevar al mayor número de personas al sistema financiero. La inclusión financiera implica también por parte de los bancos una gran responsabilidad de resolver dudas de tal manera que no



se crea que tener créditos es algo inalcanzable, por el contrario hay que entender y explicar de manera simple; ayudar con las preguntas adecuadas para que las personas puedan saber con cuánto cuentan y cuánto pueden gastar, cuánto tienen y cuánto pueden invertir, cuánto tienen y si pueden comprometerse a pagos constantes, por supuesto también entender las ventajas de un crédito. De eso depende dar acceso a la

gente, la información para los bancos es fundamental. Hoy en nuestro país tenemos aproximadamente 50% de personas que trabajan y que son parte del sector informal de la economía y este sector informal de la economía no tiene capacidad de demostrar sus ingresos, porque son ingresos que no pagan impuestos, entonces eso también es algo que debemos saber calcular en este sector, su capacidad de pago con base a flujos y no

HOY EN NUESTRO PAÍS TENEMOS APROXIMADAMENTE 50% DE PERSONAS QUE TRABAJAN Y QUE SON PARTE DEL SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA Y ESTE SECTOR INFORMAL DE LA ECONOMÍA NO TIENE CAPACIDAD DE DEMOSTRAR SUS INGRESOS, PORQUE SON INGRESOS QUE NO PAGAN IMPUESTOS...

necesariamente en recibos de nómina, porque son personas que mucho contribuyen a la economía de nuestro país y deben ser tomados en cuenta y tratar de incluirlos en los beneficios que el sistema financiero otorga.

G- ¡Exacto!, un dato muy importante es que de 130,262,220 millones de habitantes en México, sólo el 59.9% pertenece al mercado laboral y la mitad corresponde al mercado informal según México ¿cómo vamos? 2T 2022. Hablar de inclusión financiera es sumar a esas personas que están fuera del sistema formal, para que puedan tener acceso a estos productos y servicios financieros, y así permitir mantener una vida cotidiana más llevadera, hablando de seguros, créditos y ahorro.

Carlos, en este sentido ¿Qué es lo que está haciendo Banco Autofin en materia de inclusión financiera?, ¿cómo contribuyes?

C- Entendiendo que hoy, el mayor avance que está viendo el sistema financiero, es la tecnología, estamos diciendo que la tecnología pueda acercarse a este mercado a través de diferentes aplicaciones, por ejemplo, en tu teléfono ce-

lular, en donde puedas tener una aplicación que permite de una manera muy sencilla abrir una cuenta, tan sólo con la información de tu INE y dirección, con esto es posible abrir una cuenta en dos minutos, y a partir de \$100.00 MXN; estas cuentas son limitadas a tener una inversión máxima de \$21,000.00 MXN, es decir; son una inversión que tiene hasta 3,000 UDIS, la UDI es más o menos 7 veces, entonces puedes abrir tu cuenta a partir de \$21,000.00 MXN o hasta \$21,000.00 MXN y esto permite entrar a formar parte de una inversión dentro del sistema, que a su vez permite tener acceso también a otro tipo de productos, a tener un acceso directo con tu banco y contacto con un banquero personal, para que te pueda llevar de la mano, las personas podrán ver crecer su dinero, aprenderán cómo invertirlo de la mejor manera, cómo gastar mejor su dinero, qué tipo de crédito puedes solicitar, realmente yo creo que las personas tiene que perderle el miedo a la tecnología, y no sólo a la tecnología, también al banquero. El concepto del banquero está muy estereotipado, yo creo que el banquero es como cualquier otro vendedor, el banquero es un vendedor de produc-

tos financieros, ya sea para ahorro, para crédito y tenemos que bajar esas aplicaciones financieras para hablar un idioma muy sencillo, muy claro, con manzanitas, para que la gente pueda entender y quitarse el miedo. También a través de la terminal debe ser muy fácil abrir una cuenta y no tener que ir al banco, no tienes que tratar a una persona, es sin comisiones, es una manera muy sencilla de poder ser parte del sector financiero. Nosotros tenemos una cuenta que se llama Cuenta Express, la cual puedes contratar desde la app de Banco Autofin. Cuando tú entras a Banco Autofin directamente o a través de los teléfonos celulares entras de forma directa al Banco y al Sistema Financiero.

G- ¿Decías que a partir de \$100.00 MXN?

C- Efectivamente desde \$100.00 MXN, necesitas una cuenta eje y al entrar a la aplicación de Banco Autofin, puedes acceder a diferentes inversiones a plazo de

30, 60 y 90 días y a 1 año, y lo puede mandar con diferentes programas también, para saber si quieres recibir interés al mes o quieres recibir interés al final etcétera, realmente tienes una versatilidad de opciones que la App proporciona, existen tutoriales, pero si no es a través de la App puedes también hablar con una persona física, para que puedas hacerlo más fácil y en contacto con el banco, traba-

ENTENDIENDO QUE HOY, EL MAYOR AVANCE QUE ESTÁ VIENDO EL SISTEMA FINANCIERO, ES LA TECNOLOGÍA, ESTAMOS DICIENDO QUE LA TECNOLOGÍA PUEDA ACERCARSE A ESTE MERCADO A TRAVÉS DE DIFERENTES APLICACIONES, POR EJEMPLO, EN TU TELÉFONO CELULAR, EN DONDE PUEDAS TENER UNA APLICACIÓN QUE PERMITE DE UNA MANERA MUY SENCILLA ABRIR UNA CUENTA, TAN SÓLO CON LA INFORMACIÓN DE TU INE Y DIRECCIÓN, CON ESTO ES POSIBLE ABRIR UNA CUENTA EN DOS MINUTOS...

jamos en la confianza que el banco da a sus clientes y proporcionamos la información que requieres para tomar tu decisión.

G- Se habla de que en 5 años pudiera ser que las Fintech tengan la mitad del mercado que hoy tienen los

bancos, ¿tú qué opinas al respecto?

C- Yo no creo eso, yo creo que las Fintech se están aprovechando de una coyuntura de mercado desarrollando aplicaciones ágiles, pero son opciones muy limitadas, porque el crédito y la captación no están integradas, yo creo que las Fintech tienen un muy buen mercado, pero de ahí a poder representar el 50% del mercado se me hace muy

ambicioso. Hoy todos los bancos ya son Fintech, porque tienen una aplicación, todos los bancos compiten por tener la mejor aplicación. Creo que están aprovechando mucho ese concepto de hacerse ver como ágiles, rápidos, etcétera.

Creo que esa es la parte que al banco le hace falta quitarse, es un estereotipo. Los bancos cuentan con la vía digital a través del celular, que es cómo establecemos contacto con la gente. El banco tiene una grandísima ventaja, al proteger las inversiones hasta 400,000 UDIS, que son cerca de 3 millones

de pesos, ninguna Fintech tiene esa posibilidad, también eso es muy importante cuando uno toma una decisión de inversión, porque hoy la Fintech puede estar y mañana puede no estar, yo sí creo que las Fintech han llegado a ocupar un lugar en el mercado y seguirán, unas saldrán otras no saldrán, pero debe haber un equilibrio parejo para las Fintech y para los bancos, para poder entrar a la misma cancha y poder ofrecerle al cliente esas opciones. La gran ventaja es que hoy la gente tiene muchas opciones para poder elegir. la pregunta es ¿quién genera más confianza?, ¿con quién te sientes más a gusto?, ¿con quién tienes la oportunidad de hacerlo más fácil?, para aprovechar esa oportunidad.

G- De hecho, una Fintech, si está regulada por las autoridades, tiene 25,000 UDIS de seguro del IPAB, mientras que un banco 400,000 UDIS que son cerca de 3 millones de pesos.

Y hablando precisamente del tema de confianza, que es lo que tiene que hacer una institución financiera para generar esa cercanía y esa comunicación estrecha con el cliente. ¿Qué es lo que estás haciendo?



¿Cómo podrías definir ese diferenciador que hoy está haciendo Banco Autofin con respecto al mercado?

C- Bueno, en particular con respecto a esta aplicación, nosotros ya tenemos la nuestra, lo estamos haciendo a través de tener "leads", comunicar en redes sociales y después proceder a un proceso para que la gente verdaderamente se arraigue. Generar confianza a través de la seguridad y rapidez, poder abrir tu cuenta en 2 minutos de manera fácil, enviar tu dinero a una inversión, al plazo que tú decides, con tasas de interés muy competitivas y la ventaja es que lo puede hacer sin tener que salir de su casa y sin pagar comisiones con una protección de hasta 3 millones de pesos.

G- Sí, no pagar comisiones anuales, es algo medular en este momento; yo creo que la gente está preocupada, primero por el tema de inflación, por el tema de dónde pongo mi dinero de manera segura y luego este tema de comisiones que muchas veces son una sorpresa para los ahorradores, no saben en qué momento les van a cobrar, por qué conceptos, si es por operación, si es por saldos mínimos, etcétera.

Hablar de que no hay comisiones, es una gran ventaja competitiva, aunado a 2 minutos para abrir una cuenta, la verdad es que eso es un tiempo récord, ¡Muchas felicidades!

C- Yo los reto a ti y a tu amable auditorio a que en 2 minutos puedan abrir esa cuenta y que vean la eficiencia que tiene la App en la apertura y que nos llamen por teléfono también, para poder aclarar cualquier inquietud o duda, que nos pongan a prueba realmente para que vean que esto es fácil, que el banco lo que está tratando es de acercarse a sus clientes, hacerlo de una manera muy personalizada, independientemente que uses el medio digital, no deja de ser siempre presencia personal, el dar la cara, el poder ver quién está detrás de esta institución, aquí son personas las que estamos operando, somos las que estamos a la disposición y a la orden de nuestros futuros clientes.

G- También estamos muy preocupados por el tema de tasas de interés, la gente tiene créditos. ¿Cómo estás orientando a tus clientes al respecto y cómo visualizas el escenario de alza en las tasas para tus clientes en el

Banco?

C- Hablando del escenario macroeconómico, entendemos la subida de las tasas de interés, sabemos que no está pasando nada más en México, está pasando prácticamente en todo el mundo; Estados Unidos tienen las más altas tasas de inflación y de interés que ha tenido en los últimos 30 años, igualmente los principales países europeos tienen lo mismo; entonces no estamos ajenos a esta situación provocada mucho por el efecto de la pandemia, provocada ahora por la guerra en Ucrania y Rusia, en fin, todo está trastornado la economía mundial. México lo ha manejado muy bien, de tal suerte que tenemos un tipo de cambio estable, que eso es muy importante para la situación económica, para seguir manejando una inflación controlada y de alguna manera sabemos que tenemos esas tasas de interés que son pasajeras, el mismo Banco de México por medio de Gerardo Esquivel piensa en la posibilidad de que las ta-



sas empiecen a tener una tendencia hacia la baja, con una inflación un poco más controlada, entonces sentimos que se acerca la etapa en donde podemos



empezar a ver una disminución, no me atrevo a decir realmente a partir de cuándo, pero sí a partir del próximo año, como lo ha dicho el propio Banco de México, en

palabras de uno de sus consejeros. Lo importante es cómo atender esa situación, porque los créditos están caros evidentemente, al pagarte más por tu inversión también tiene que ver en los créditos, pero súmale el riesgo, es lo que hace los créditos caros. Por ejemplo, si eres una persona que va a solicitar un crédito a través de tarjeta, tienes que estar muy consciente de en dónde la vas a usar, para que la vas a usar, hay diferentes tipos de crédito: el crédito de tarjeta que es mucho más orientado al consumo recurrente, nunca recomendaría comprar un coche o una lavadora con una tarjeta de crédito, porque te van a comer los intereses; los intereses en las tarjetas, están caros el 50, 60 y 70%. Por otro lado, es muy importante consolidar deudas, algunas personas están demasiado endeudadas y tienen problemas con el pago por las altas tasas de interés, hay que

tratar de consolidar la deuda. Si tienes muchas tarjetas concentrarte en una.

O bien, paga tus tarjetas con

un nuevo crédito que te permite un plazo, ese producto lo tenemos en Banco Autofin, te cuento: si tienes una serie de tarjetas de crédito pagando tasas de 50 a 60% nosotros tenemos un crédito que te permite consolidar esas deudas con una tasa mucho menor, por una de 30, 35% a plazo, es decir, un plazo que te permita pagar con una calendarización de pagos que puede ser a un año, 6 ó 18 meses, entonces de alguna manera existen los mecanismos para ayudar a la gente.

G- ¡Excelente Carlos!, el 35% wuuuuu , si ustedes revisan la página de la CONDUSEF/ tarjetas podrán ver el Costo Anual Total CAT que están pagando por tu tarjeta de crédito y se darán cuenta que supera esta tasa del 35% . Banco Autofin te va a dar esa posibilidad de mejorar ese crédito y pagar mucho más rápido, hoy queremos darle prioridad al pago de la deuda de cara a un escenario con alza en las tasas de interés.

G- Y ahora querido Carlos para despedirnos queremos que nos compartas por favor , ¿Cómo es que llega un hombre a la Vicepresidencia y a la Dirección General de un Banco?

C- He estado en la banca 44

CUANDO TÚ ENTRAS A BANCO AUTOFIN DIRECTAMENTE O A TRAVÉS DE LOS TELÉFONOS CELULARES ENTRAS DE FORMA DIRECTA AL BANCO Y AL SISTEMA FINANCIERO.

años, empecé mi carrera en Banco Nacional de México, en Banamex y a partir de ahí siempre estuve en la parte de crédito y realmente me involucré en el conocimiento de la información que se requería para administrar y analizar el riesgo de crédito, entonces mi carrera la hice más en la parte de riesgos, desde el punto de vista de otorgamiento de crédito y de ahí subí; a mí me tocó una muy buena oportunidad porque empecé en la época de gran crecimiento en México, entonces empezamos a otorgar créditos. Además consistencia y preparación siempre y por supuesto nunca dejarte por los chismes, por los rumores, etcétera; así he conseguido avanzar en mi carrera, llegué a ser Director en Banamex, Director del área de sector financiero, en Bancomer fui Director también del área de la Banca Metropolitana y la Banca Corporativa, posteriormente fui Director General del Banco Ixe, después fui Director General en Bancreer, posteriormente fui Director General de Banco Azteca, me tocó ser fundador del Banco Azteca que está ahora cumpliendo 20 años, un extraordinario banco que se ha aplicado verdaderamente y ha mejorado el nivel de vida de muchos mexicanos, duré 12 años ahí, posteriormente a Autofin, enfocamos al banco para apoyar a las empresas

pequeñas y medianas, así como a las personas físicas. En particular a hacer del crédito automotriz nuestro producto más emblemático.

Posicionarnos de una manera muy importante en el lanzamiento de productos nuevos al mercado, por ejemplo, hicimos el crédito para el joven, para que sin aval, pudiera obtener su crédito, sin demostrar capacidad de pago. Sacamos también el crédito para los adultos mayores, la banca sigue dando créditos hasta 65 años nosotros ya lo subimos a 75 años, digamos que la gente de esa edad sigue siendo productiva y además con buena capacidad de pago. También sacamos el crédito para apoyar a los extranjeros que viven en el país. Nos estamos especializando mucho en crédito automotriz, damos hoy alrededor de 400 créditos automotrices mensualmente. Volviendo a tu pregunta de qué se requiere para ocupar puestos

como los que he tenido: es prepararte y dar resultados, tener confianza en ti mismo, rodearte de gente buena, saber escoger las oportunidades y aprovechar la ocasión, saber tú cómo dirigir y liderar con ejemplo en la obtención de una meta hacia dónde quieres ir y creo que es cuestión de tiempo el que vayas alcanzando eso y no darte por vencido.

G- No darte por vencido, ser constante, perseverante. ¿Tienes un mentor?

C- Tengo varios.

G- Tienes varios, eso es importante, por supuesto que debemos de tener la actitud, la constancia, la perseverancia y la preparación para poder ascender pero necesitamos de mentores y qué mejor que nos platiques, ¿cuántos mentores?

C- Toda mi carrera he tenido siempre gente a la cual le he aprendido mucho, me doy

cuenta de lo que va o no va conmigo y entonces aprendes esa parte de ellos.

Sencillez para que como esponjita puedas tomar lo que va más con tu personalidad, lo que te ayuda más, capitalizar errores, ver lo mejor en otras personas, tomar muchas de esas cosas buenas y aprender. Aprendo no solamente de mentores, también de muchos de mis colegas, de los subordinados que por cierto son muy buenos maestros.

Lo importante es tener apertura para poder estar alerta de en donde siempre podemos estar aprendiendo, donde podemos estar capacitándonos, y nunca considerar algo mínimo. Por ejemplo, tengo una idea; siempre, cuando voy a un curso o a un seminario, no pienso : ¿y a que voy?, te aconsejo ¡ve! y si sacas una buena idea que te sirva en lo profesional o en lo personal, ya valió la pena.

G- También involucra libros, muchas veces dices, “Este libro tal vez no traiga algo interesante”, yo les puedo decir que siempre está, aunque sea en un renglón, una frase, o un capítulo, siempre suma.

Que maravillosa charla Carlos, no nos queda más que agradecerte querido Carlos el espacio, quiero decirte que estamos muy interesados en conocer más acerca del banco, estas oportunidades que nos pone en la mesa hablando de personas que pueden consolidar su deuda, personas que pueden ser extranjeros y tener acceso al crédito, personas que hoy de más de 75 años pueden tener acceso también al crédito, son cosas innovadoras que ponen al banco a la vanguardia, y es lo que necesita nuestro país

Queridos amigos sigan la entrevista en video por YouTube hasta la próxima.
Gracias.





Xavi Herrera

Consultor Empresarial ✨ Magíster MBA

💡 Experto ISO, Gestión Empresarial

📖 Escritor, 🎤 Speaker, Trainer Personas

+57 300 2255874



www.wbslearning.com

WBS Learning Growing (MOOC)
Cursos en línea masivos y abiertos

WBS Learning Divergent (LMS):
Desarrollo para Empresas y Escuelas

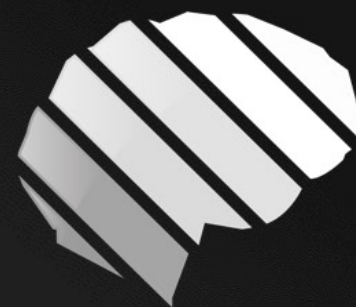


 @empresarioswbs

 @empresarioswbs

 @empresarioswbs

 World Business Society



PRODEN

Entrenamiento Profesional
y Desarrollo de Negocios

 @ProdenEmprendimiento
www.eproden.com

¡3 PASOS PARA APLICAR LA TÉCNICA DE KINTSUGI A TU VIDA!



Vanessa Suárez Lobo

Conferencista internacional, Mentora para conectar con tu sentido y 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.



Darle sentido a la vida, implica integrar de una forma inteligente nuestras cicatrices emocionales sin intentar maquillarlas, pues en la actualidad la mayoría de las personas han comprado la idea que deben mostrarse e ir por el mundo como fuertes e inquebrantables con esas ansias de perfección y creen que aquellos que proyectan estar siempre exitosos, felices y en una sola pieza son los más valiosos.

Pero esa perspectiva está lejos de la realidad, pues somos humanos imperfectos llenos de desaciertos que nos dejan rotos con cicatrices y que por más que intentemos ocultarlas siempre formarán parte importante de nosotros, pero no todo está perdido ni debe quedarse así, porque siempre tenemos la oportunidad de reconstruirnos y dejar de lado la idea de negarlas, ocultarlas y tomar la valentía de usarlas a nuestro favor dándole un toque y trato especial a cada una.

Para ello te propongo en esta edición conocer acerca del bello arte japonés Kintsugi, que tiene sus orígenes en el siglo XV y que en la actualidad también

se aplica como una filosofía de vida de gran impacto y que muchas personas la han incorporado a su día a día, pues esta técnica artesanal muy peculiar se utiliza para reparar objetos de cerámica que han sido rotos o que con el pasar del tiempo se encuentran desgastados y en lugar de ser desechados se le da una nueva oportunidad agregándole un gran valor a esas imperfecciones que lo convierten en extraordinario.

Kintsugi o carpintería de oro como también se le conoce, consiste en aplicar en cada fractura o desgaste del objeto una combinación entre varios elementos como: polvo de oro o plata líquida y una laca hecha por la resina extraída de la savia de un árbol llamado Urushi que le da a cada pieza la oportunidad de recobrar vida para convertirse en una obra con un nuevo resplandor, extremadamente valiosa, exquisita y altamente codiciada por la alta calidad en sus acabados, llegando al punto de considerarse a algunos de ellos como objetos de lujo por el tiempo, la dedicación y la entrega que se le dedica a línea para hacerlas artísticamente visibles.

Esta técnica la podemos asimi-

¡SUSCRÍBETE!

Imperio *ejecutivo*

En Entrevista

**Marianela
Santos**

Promotora de inversión
extranjera en México

P.27

Autoestima
dañada

P.24

7 formas de
posicionar tu marca
personal digital

P.21

www.inteligenciafinancieradgsp.com

Roberto Huerta
FOTOGRAFO

lar con nuestros procesos de vida, con la capacidad de aceptar nuestra fragilidad, vulnerabilidad, adaptación al cambio y sobretodo con el nivel de resiliencia que podemos desarrollar a partir de nuestros puntos de quiebre, revalidando esas cicatrices y convirtiéndolas en fortalezas, sin importar la profundidad o cantidad que tengamos, siempre podemos reconstruirnos de una forma extraordinaria cuando somos transparentes como la resina Urushi.

Por eso, cuando
estés frente a

una cicatriz emocional y deseas reconstruirte te sugiero aplicar los siguientes pasos de esta valiosa técnica Kintsugi:

Reconoce el accidente y reúne cada pieza: identifica el detonante de tu cicatriz y evalúa cuáles fueron los daños obtenidos y qué tan fragmentado quedaste en tu autoestima, seguridad, enfoque y fuerza de voluntad.

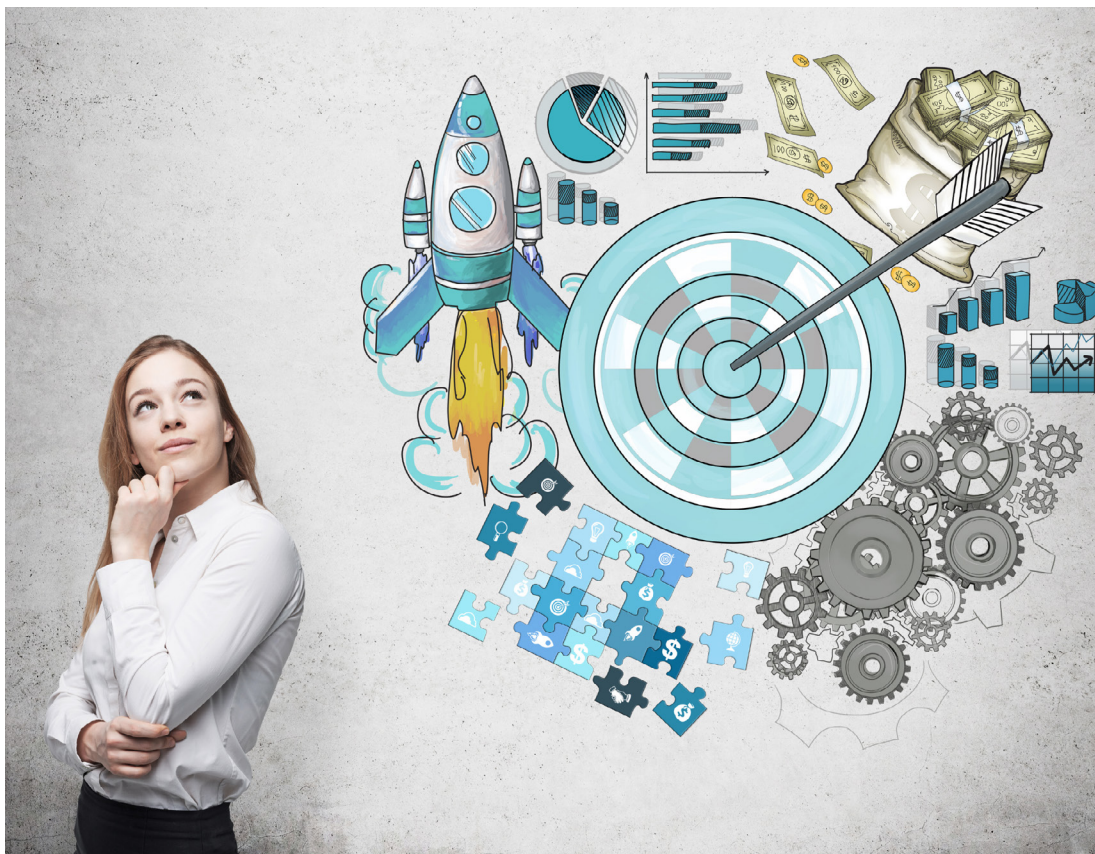
Comienza el armado: dale un resignificado valioso a la historia que originó esa cicatriz, identifica el aprendizaje y comienza a idear el plan de acción junto a las técnicas que te ayudarán para lograr la transformación que debes tener para evitar repetir el patrón de conducta que te llevó a vivir esta situación y si

no sabes cómo hacerlo es momento de pedir ayuda de un experto, siempre es bueno contar con un círculo de apoyo.

Acciona, sé disciplinado y ten paciencia: la superación y crecimiento personal se garantizará en la medida en que dejes de negociar tu compromiso con el proceso de tu reconstrucción, para ello debes mantenerte firme en las decisiones de dejar las conductas viejas, al mismo tiempo que tienes paciencia para obtener los resultados que te has propuesto alcanzar, pues como la técnica lo propone, el sellado de la resina Urushi puede llevar semanas e incluso meses para endurecer y ese es el proceso que garantiza la cohesión de los materiales y la durabilidad de la restauración.

Por eso aprecia cada una de tus cicatrices emocionales dándoles la oportunidad de iluminarlas, exhibirlas para que descubras la grandeza de convertirte en una pieza restaurada de lujo, tan única y resplandeciente que no pasarás desapercibida.
Felices fiestas y un venturoso año 2023, nos encontramos en nuestra próxima edición para seguir juntos en el camino de la transformación.





Gabriela Ochoa Padilla

Autora Best Seller del libro EL PODER DE TUS CREENCIAS.
Psicoterapeuta en terapia individual, de pareja y familiar. Fundadora y directora del Centro de Desarrollo Interno Ser Integral.
Ha enseñado a más de 1000 personas a solucionar todo tipo de conflictos que bloquean su vida.
Con más de 22 años de experiencia en cursos, entrenamientos y conferencias siempre enfocada al desarrollo interno y cambio de creencias.



¿POR QUÉ NO LOGRAS LO QUE QUIERES?

Cuando era niña mi padre siempre decía que tener dinero era difícil y mi madre sufría por eso. Así comprendí que hacer dinero no era fácil y que había que padecer por ello.

Estos recuerdos nos esclavizan vi-
viendo con temor ya que nuestro
subconsciente ha sido programa-
do con creencias limitantes de
personas que respetamos y quere-
mos.

Cuando comencé a seguir a men-
tores que piensan diferente, mi
vida cambió.

Al aceptar creencias nuevas senti-
rás que te contradices, que nadie
te va a querer o entender. La dife-
rencia entre los que logran lo que
desean son las creencias.

7 principales creencias para lograr
lo que desees:

1.- No creer en el destino.

Los exitosos saben que son ellos los que deciden y toman las riendas de su vida cayéndose y levantándose sin dejarse llevar por el destino.

2.- La creatividad es fundamental para el éxito.

Los exitosos se dejan guiar por metas diarias, semanales, mensuales y anuales, implementan maneras de lograrlas y asumen la responsabilidad de alcanzarlas.

3.- La pasión está siempre presente en lo que hacen.

Es el motor de movimiento para lograr las metas, a comparación de las personas que van soportando vivir en tensión, desganados y sin pasión.

4.- Los exitosos se comprometen a ser mejores cada día.

Leen, siempre están en actividades que los lleven a sus metas y buscan retos que los acerquen a sus objetivos. Aumentar el conocimiento es crear oportunidades.



5.- Están dispuestos a asumir riesgos.

Si tienes un gran trabajo y no te deja disfrutar la vida entonces hay que buscar otra actividad, los exitosos han fracasado varias veces y han tomado la perla de la experiencia de ello. Sin riesgos no hay retribución...

6.- Mantener una actitud positiva a diario.

Las personas más exitosas están llenas de energía y felices. Los actos negativos no generan conflicto porque no se enganchan.

7.- Hablar menos y escuchar más.

Así podrás llegar a tu meta, esta acción es de gran aprendizaje.

Exigirnos, lograr metas y tomar decisiones es cambiar por dentro y manifestar cambios en tu vida.

Según el experto Tony Buzan el número de pensamientos que generas son más que todo el universo que conoces, imagínate pensar siempre positivo, ir a favor de ti mismo y lograr lo que quieres. ¿Cómo sería tu vida?

Si deseas modificar tus creencias, búscame en mis redes sociales.

"Vives lo que crees"

SUSCRÍBETE HOY POR TAN SOLO



\$15^{USD}

Incluye 12 ediciones digitales

Imperio
ejecutivo