

Imperio

Agosto - Septiembre 2022 | Año 1 | Edición

ejecutivo

"Los rotarios se comprometen a restaurar el hábitat perdido de la Mariposa Monarca"

En Entrevista

David Eaton

VICEPRESIDENTE EN VENTAS DESARROLLO DE NEGOCIOS Y MARKETING PARA KANSAS CITY SOUTHERN



"Los rotarios se comprometen a restaurar el hábitat perdido de la Mariposa Monarca"

página 26

Marketing

54

LA FÓRMULA MÁGICA

La fórmula mágica es involucrarte y actualizarte, porque cuando estés pensando en el futuro y te detengas dos segundos, ese futuro ya es HOY... y aquí estoy yo para ayudarte.

facebook



22

LAS VENTAS COMO PARTE DE NUESTRA VIDA



Todos los días nos vendemos a nosotros mismos, la venta es parte de nuestra vida, tal como fallamos en una relación de pareja, esto mismo puede ser lo que te impida alcanzar el éxito comercial, te daré 5 técnicas de venta que puedes aplicar a tu vida.

Desarrollo Humano

38 LA INTELIGENCIA EMOCIONAL ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

Los seres humanos somos seres lingüísticos y a través del lenguaje creamos realidades en nuestras relaciones y en nuestra conciencia biográfica.

42 7 PASOS PARA ADAPTARSE EL CAMBIO

Hay una gran cantidad de personas que están monetizando y vendiendo más pues en esta época en la que se acrecentó el uso de la tecnología, tu mercado no solo es tu ciudad o tu país, es el mundo.

47 LAS RELACIONES TÓXICAS

El arte de sanar es comprender cuando estamos justificando una conducta abusiva por más doloroso que sea, es importante cuestionarse ese tormento emocional pues de lo contrario, la persona se vuelve fría y distante.



50 DEL CAOS A LA OPORTUNIDAD

De hecho desde hace años se habla de la teoría del caos, popularizada por el meteorólogo Edward Lorenz, al proponer el tan conocido principio del efecto mariposa...

Bienes Raíces

RETOS Y OPORTUNIDADES ACTUALES PARA EL SECTOR INMOBILIARIO

¿Qué hace que un reto se convierta en una buena oportunidad? El sector inmobiliario, importante pilar de la economía de nuestro país contribuyendo con un 7.4% al PIB nacional (en 2021) ,...

8

11

Empresarial

¿CÓMO TE IDENTIFICAS CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL?

14

Me gustaría comenzar preguntando ¿has estudiado la posición de tu empresa frente a la sociedad? Asumiendo que debes lograr un gran beneficio para las personas que se relacionan en el giro de tu negocio

¿NEGOCIO FAMILIAR EXITOSO? NO MUERAS EN EL INTENTO

17



A menudo, los conflictos familiares son de los principales obstáculos para que estas empresas logren sus objetivos.

¡EVITA ESTAFAS FINANCIERAS!

20

La falta de educación financiera, al igual que las emociones y los sesgos están bajo nuestro control y podemos minimizar su impacto en nuestras decisiones con el dinero.

LIDERAZGO PARA MAXIMIZAR LA COLABORACIÓN EXITOSA

34



RADIOGRAFÍA ACTUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Un ejemplo de estos avances es el Plan de Trabajo del Instituto de Arquitectos Británicos (RIBA), al cual he estado haciendo referencia en recientes artículos como la base de nuestra metodología de trabajo.

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 Díaz

Estefania Cervantes Cisneros

Gabriela Meneses Olvera

Karina Buerón Rojas

Lilia Ramales Acosta

Lorena Lerda

Salvador Rivas Trujillo

Vanessa Suárez Lobo

Xavi Herrera

Esteban Macotela

Salvador Rivas Trujillo

Gabriela Ochoa

Madelyn Shantal Alfaro Rincón

Vanessa Suárez Lobo

LA INMINENTE RECESIÓN

Este domingo estando en el supermercado fui más consciente de los precios de los productos, hice un comparativo con lo que adquirimos el mes pasado, me di cuenta del impresionante incremento de los alimentos en más de un 15%.

Si nos ponemos a pensar, los hogares con menos ingresos en México ocupan casi 40% de en alimentos según la encuesta de INEGI 2021.

¿Te das cuenta? Las familias mexicanas están sufriendo

Y es que el tema parece complicado, por un lado tenemos la presión en la inflación provocada por los estímulos económicos, la escasez en la cadena de suministro, la guerra en Ucrania y otros factores, por el otro, se encuentra que para controlar la inflación los gobiernos necesitan subir sus tasas de interés, pero esto frena el crecimiento económico, el punto es **... ¿No hay crecimiento económico? Y si una inflación elevada.**

Entonces bajo este escenario aparece la recesión.

La gran pregunta es ¿caeremos en recesión? Entendamos que es la disminución de la actividad comercial e industrial, es la disminución o pérdida generalizada de la actividad económica de un país o región, se mide por la baja en el PIB y debía durar meses.

Esto impacta el empleo, las



tasas de interés, entre otros indicadores.

Para ti y para mi **¿Qué significa todo esto?**

Que debemos cuidar el gasto, que debemos apresurarnos en pagar deudas, que si nuestro ingreso no es suficiente, busquemos otras fuentes de empleo y aprovechemos nuestro tiempo y lo hagamos más productivo.

Recesión para ti y para mi debía ser la pauta para, o si o si, ordenemos nuestras finanzas y hagamos frente a nuestros compromisos sin distracciones.

No estoy aquí para hacer una predicción de la economía global, estoy aquí para decirte que esta es tu gran oportunidad de hacer las cosas distintas.

Quédate con este dato:

En México la canasta básica para una persona por un mes es de \$4,000.00 pesos, por lo que una familia de cuatro miembros debía ganar por lo menos \$16,000 pesos.

Actualmente existen 50 millones de pobres en nuestro país y 30 se encuentran en pobreza laboral, es decir no saben si podrán comer tres veces al día.

¿Te das cuenta?

La amenaza de recesión debemos transformarla en la oportunidad de cuidar nuestro dinero y tomar decisiones más inteligentes con el.

CEO Imperio Ejecutivo

Dinero

EN CONTROL



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



iSUSCR

Imperio *ejecutivo*

12 EDICIONES

\$15 USD

<https://imperioejecutivo.com>



5516497733

<https://intelig>

RÍBETE!

La educación Financiera en México. Pag. 38

Pag. 26
Actitud
¿De ganador o Perdedor?

5 Claves del éxito integral. Pag. 18

OCTUBRE / NOVIEMBRE 2021 | 1

Imperio *ejecutivo*

EN ENTREVISTA

Gabriela Sánchez

¡Hoy nace Imperio Ejecutivo!

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



RETOS Y OPORTUNIDADES ACTUALES PARA EL SECTOR INMOBILIARIO



¿Qué hace que un reto se convierta en una buena oportunidad? El sector inmobiliario, importante pilar de la economía de nuestro país contribuyendo con un 7.4% al PIB nacional (en 2021), enfrenta grandes retos para lograr una recuperación sostenible, por lo que recientemente me he reunido con importantes desarrolladores, constructores y comercializadores de proyectos inmobiliarios para conocer su valiosa opinión de como convertir estos retos en buenas oportunidades.

A partir de estas conversaciones, he podido determinar que algunos de los principales retos

son: la incertidumbre de las políticas públicas, el alza en los costos de insumos de construcción **(de hasta 50% según la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda)**, la inminente recesión económica global y los efectos del cambio climático, siendo un ejemplo de esto último la gran escasez de agua en la zona metropolitana de Monterrey, México.

El sector de oficinas continúa siendo de los más afectados por la incertidumbre de muchas empresas para determinar sus requerimientos de espacio físico para un entorno de trabajo

todavía híbrido. Inclusive, según datos de la consultora y comercializadora inmobiliaria CBRE, el inventario de oficinas de coworking, alternativa que ofreció gran flexibilidad a las empresas durante la pandemia, se ha reducido en un 8%, con miles de metros cuadrados de oficinas no utilizados a nivel nacional.

Por otro lado, si hay buenas oportunidades en otros sectores como el residencial, el cual se mantiene con una demanda estable, especialmente en el segmento de vivienda multifamiliar de nivel medio, ya que, como resultado de la pandemia, las personas buscan espacios

que les permitan llevar a cabo sus actividades en un entorno híbrido con acceso a amenidades y espacios abiertos. En este caso destaca el gran auge de zonas como Los Cabos, Riviera Nayarita y Riviera Maya.

El sector hotelero representa la gran oportunidad de desarrollo para México y Latinoamérica ya que de acuerdo con la consultora inmobiliaria Jones Lang LaSalle (JLL) la demanda de hoteles de lujo todo incluido continúa en aumento. En este caso, las personas buscan hoteles más convenientes y selectos con mayor contacto con la naturaleza y espacios abiertos, donde los aspectos de experiencias, innovación y sostenibilidad influyen fuertemente la selección de destino de los viajeros.

El sector industrial continúa con un crecimiento estable ya que México se ha convertido en sitio de interés para empresas extranjeras que buscan establecer operaciones en

nuestro país para reducir costos de logística y distribución. De igual manera, la demanda de edificios especializados como Centros de Distribución Logística y Centros de Datos para compañías como Amazon y Mercado Libre, continúan en aumento, con varios proyectos en desarrollo en Querétaro y la región.

Y hay otros sectores como el de salud, educación y aeroportuario,

los cuales también tienen proyecciones positivas de desarrollo en los próximos meses. Así que, la percepción general es que los empresarios del sector no estamos esperando a que las condiciones sean más favorables, ya estamos tomando acciones concretas para lograr soluciones de proyectos integrales que ofrezcan be-

neficios económicos, sociales y medioambientales para nuestro país.

la cual puede optimizar los tiempos y costos de los proyectos hasta en un 20%. Contáctenos para conocer más

s o b r e



Es por ello, que mi equipo y yo continuamente invertimos en la investigación y desarrollo de soluciones innovadoras para nuestro sector inmobiliario, como la construcción modular,

nuestra reconocida metodología de trabajo y soluciones para sus proyectos, para conjuntamente convertir los retos en el éxito de sus desarrollos e inversiones inmobiliarias.



www.wbslearning.com

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

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

Xavi Herrera

Consultor Empresarial 🌟 Magíster MBA

💡 Experto ISO, Gestión Empresarial

📖 Escritor, 🎤 Speaker, Trainer Personas

+57 300 2255874

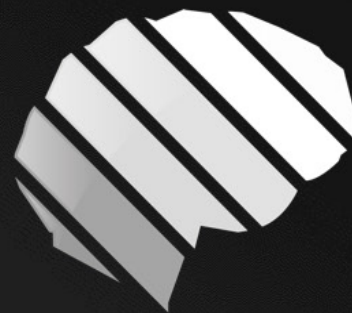


 @empresarioswbs

 @empresarioswbs

 @empresarioswbs

 World Business Society



PRODEN

Entrenamiento Profesional
y Desarrollo de Negocios

 @ProdenEmprendimiento
www.eproden.com



NUESTRO PAÍS PERCIBIÓ 31 MIL 621 MILLONES DE DÓLARES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), QUE SIGNIFICA UN 8.7% MAYOR A 2020 DONDE DEBEMOS CONSIDERAR QUE EL RUBRO INMOBILIARIO, SIEMPRE SE ENCUENTRA CONTEMPLADO.

RADIOGRAFÍA ACTUAL DEL SECTOR INMOBILIARIO INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Ahora que nos encontramos en el segundo semestre del año, se refleja una franca demanda del sector Industrial en Bienes Raíces, tanto en adquisición como arrendamiento de inmuebles, buscando siempre ubicaciones estratégicas cercanas a aeropuertos y centros de distribución que faciliten los movimientos logísticos de las diversas fábricas o industrias. Y si de inmuebles comerciales se trata, el factor determinante será siempre estar en el corazón de los Centros de Negocios, Restaurantes y áreas residenciales con todos los servicios y vías de

acceso disponibles.

En el 1er trimestre del 2022, según estudios de Solilli, en corredores industriales tales como **Cuautitlán y Tultitlán se observó el 61% de la demanda y en Toluca un 21%, mientras que la Zona de Vallejo de gran tradición,** se vió obligada a renovarse para conseguir nuevamente demanda y competir con bodegas y naves industriales más cercanas al centro del país.

Un factor importante siempre a considerar, son los registros de la Secretaría de Economía que nos da el termómetro de la confianza de la visión del Extranjero hacia México. El año

pasado reportó por ejemplo, que nuestro país percibió 31 mil 621 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED), que significa un 8.7% mayor a 2020 donde debemos considerar que el rubro inmobiliario, siempre se encuentra contemplado.

En cuanto al área comercial de bienes inmuebles, Sean Coghlan, jefe global de investigación y estrategia de mercados de capital en Jones Lang LaSalle (JLL), comenta que en los primeros meses del 2022, se notó una recuperación en sectores afectados por el impacto de la pandemia, tales como el segmento de oficinas, hoteles y retail



(término que comúnmente se usa para referirse a la venta minorista como en el caso de boutiques).

"Claramente ahora hay evidencia de un sentimiento mejorado entre los inversionistas hacia esos sectores a medida que disminuyen las incertidumbres operativas", explica Coghlan en el análisis.

Según cálculos de JLL, en el segmento de oficinas se registró en el primer trimestre del año un saldo de inversión cercano a los 81,000 millones de dólares, el nivel más alto desde el 2007.

En cuanto al sector de retail y hotelero, los volúmenes de inversión del primer trimestre del año alcanzaron los 38,000 millones de dólares y los 16,000 millones de dólares, respectivamente.

Podemos también observar que cada vez es más común ver desarrollos inmobiliarios comerciales o de retail ubicados en desarrollos de usos mixtos, donde no solo se encuentran las mejores marcas, sino que también encontramos hotel, cine y departamentos donde se ofrecen experiencias y calidad de vida en un solo lugar con restaurantes y espacios para hacer compras y ne-

gocios.

Tomemos en cuenta a su vez, que quienes están a la cabeza y son quienes están marcando la pauta de nuevas industrias y empresas, son esa generación llamada millennials, que arrasan con temas tecnológicos que se implementan en todos los giros y sectores y nos permean de esa mentalidad que busca disfrutar de las nuevas tendencias hacia la comodidad, la modernidad, la libertad, la optimización del tiempo, la globalización, el goce de los espacios abiertos, variados y bien ubicados que conlleven nuevas vivencias y mayor productividad.

Impeño

ejecutivo



ENCUENTRA A TU
MENTOR

EN ESTRATEGIAS

FINANCIERAS



SUSCRÍBETE

**POR SOLO
15 USD ANUALES**



¿CÓMO TE IDENTIFICAS CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL?

Una integralidad entre la Planeación y la Estrategia

Te consideras un empresario conocedor de las últimas tendencias administrativas? Conocer tendencias como la responsabilidad social corporativa y tomarla para el desarrollo y generación de estrategias que resulten ser eficaces es esencial para lograr adaptarse al efecto cambiante y proyectar sostenibilidad en el futuro.

Me gustaría comenzar preguntando **¿has estudiado la posición de tu empresa frente a la sociedad?** Asumiendo que debes lograr un gran beneficio para las personas que se relacionan en el giro de tu negocio, como también obtener un impacto mínimo en el medio ambiente con el uso sostenible de recursos, **¿logras obtener**

este equilibrio: personas y/o medio ambiente en paralelo con tus operaciones empresariales? Es un reto corporativo que de poder integrarlo te puede generar importantes beneficios.

Para afrontar estas tendencias y hacer de tu empresa una máquina recolectora de buenos resultados y beneficios económicos, te comparto dos sugerencias que puedes llegar a considerar:



Los Objetivos de Desarrollo Sostenible planteados por la ONU para 2030.



Las tendencias en Responsabilidad Social Empresarial que atañe a la sociedad como humanidad.

Estos objetivos y estas tendencias harán que tu empresa fortalezca sus operaciones en un sentido humanitario para que se mejoren los ambientes de trabajo y lleguemos todos a vivir mucho mejor, si lo ves desde un punto de vista de soporte para el sistema de decisiones, verás que es perfectamente alcanzable.

Si como empresario te centras en marcar una diferencia en el cuidado del bienestar físico y psicológico de sus empleados, lograrás abrir un camino bastante beneficioso con un horizonte de crecimiento inspirador que hará que tus empleados te respalden y quieran seguir contigo sin importar las diferentes fluctuaciones del mercado que se puedan presentar y que puedas

afrontar las diferentes crisis que puedas vivir en el futuro.

La planeación puede surgir por dos partes; la primera desde quienes conocen y controlan el ecosistema laboral y estos conocedores son los responsables de gestión humana quienes se encargan de construir estrategia eficiente de cuidado de las personas que incluyan políticas eficaces de inclusión con programas de promoción, prevención y bienestar psicológico, la segunda desde quienes proyectan la sostenibilidad medioambiental con los esfuerzos que realizan para hacer de su gestión acciones responsables con los recursos que utilizan.

Al incorporar estas nuevas tendencias en tus operaciones empresariales podrás alcanzar algunos beneficios como:

Inclusión de talento humano desde la diversidad: Se destaca la necesidad de que exista un equilibrio en las actividades elaboradas y la ausencia de prácticas discriminatorias que llegaran a perjudicar a las mujeres y les permitan desarrollarse profesionalmente en forma eficaz.

Promoción de la prevención y el bienestar psicológico: Proteger la salud física de las personas integradas a la empresa es uno de los principales compromisos para que las empresas den el salto definitivo a una gestión socialmente responsable.

Sostenibilidad Medioambiental: Las empresas tienen una obligación inexcusable para llegar a ser respetuosas en todos los niveles de su operación, educando a sus equipos de trabajo en buenas prácticas de consumo y uso responsable de recursos, de materiales y de fuentes de energía.

Sabemos que nunca han sido tan altas las expectativas en que las empresas generen sus estrategias orientadas a los mayores desafíos del mundo para lograr el cambio climático y disminuir la creciente desigualdad en la sociedad. Como empresario debes pasar del modo reactivo al modo preventivo, no esperes a que los riesgos se materialicen para tomar acciones, invierte en el desarrollo de buenas estrategias y ¡Logra que tu empresa brille en excelencia corporativa!.





¿TIENES MUCHO TRABAJO, POCO DINERO
Y NO SABES COMO GENERAR MÁS?

¿TIENES MUCHO DINERO Y
NO SABES DONDE INVERTIRLO?

¡En KLAster HOUSE by Keller Williams, tenemos la solución!



¡Comienza este 2022 con el pie derecho!
¡No todo tiene que nacer con el sudor de tu frente!

¡Vendemos con Valores!

Contacto: Andrea Díaz

Email: andrea.diaz@kwmexico.mx

Of: 5514540734



BY
kw CITY
KELLERWILLIAMS.
BIENES RAÍCES



¿NEGOCIO FAMILIAR EXITOSO?

NO MUERAS EN EL INTENTO

FINANZAS CORPORATIVAS | Por. Lilia Ramales Acosta

De acuerdo a la Walden University, algunas de las compañías más grandes y reconocidas del mundo (incluyendo a Wal-Mart, BMW, Tyson y Ford) surgieron como una empresa familiar. Todos queremos alcanzar los niveles de una empresa de tal prestigio, hay algunos retos que hay que afrontar al perseguir ese objetivo.

De acuerdo a (Aronoff, 1996) una empresa familiar, para que se considere como tal, tiene que 1. ser poseída al menos 50% por una o dos familias; 2. existen miembros de familia que ocupan cargos directivos o ejecutivos en la empresa y 3. los miembros de la familia consideran que la empresa va a ser transferida a las siguientes generaciones. Si bien no es una regla escrita en piedra, es una buena referencia.



A menudo, los conflictos familiares son de los principales obstáculos para que estas empresas logren sus objetivos.





A menudo, los conflictos familiares son de los principales obstáculos para que estas empresas logren sus objetivos. Sigue estos consejos para que tu empresa se sobreponga a esta circunstancia:



Establece límites. Procura contar con documentación formal y legal que otorgue derechos y obligaciones relativos a la empresa a los miembros clave. A menudo temas tan sensibles como las aportaciones de capital, no se documentan adecuadamente; familiares trabajando que no cuentan con contratos de ningún tipo, para indicar tanto el sueldo como las obligaciones laborales; políticas y procedimientos que impidan o restrinjan el uso de los bienes de la empresa indiscriminadamente. Esto trae confusiones y molestias entre los miembros. Cuentas claras, amistades largas.



Al arrancar un negocio, algunos de los socios aportan capital, otros conocimientos. Esto frecuentemente es un problema ya que el trabajo y el esfuerzo, es subjetivo. Es importante establecer

las reglas del juego entre los socios. Para México la Ley General de Sociedades Mercantiles le denomina a estos “socios industriales” personas que aportan su conocimiento y trabajo, no capital. Te recomiendo explorar esta figura (para Latinoamérica, busca en la ley de sociedades de tu país) en caso de que algún familiar desee unirse a la empresa. Una cosa importante que debes saber es que participan en las utilidades, no en las pérdidas.



Haz evolucionar tu negocio. Para los negocios multigeneracionales, tienen frecuentemente la figura del o los socios fundadores. Dado que son los creadores del concepto, suelen dictar el rumbo de la empresa. Esto puede ser un reto en un mundo cada vez más cambiante. Las nuevas generaciones tienen el gran reto de fusionar el espíritu de la empresa, con la adaptación que requieren los negocios en esta época, y las generaciones fundadoras, abrazar el cambio. Renovarse o morir.



Comunicación. Si bien en una empresa es difícil, agregarle el factor de liderar en conjunto con los familiares es otro nivel. Una comunicación clara, abierta y enfático: objetiva (libre de conflictos personales, separando los temas personales de los del negocio) es indispensable, para priorizar el bien en común: la empresa.



Fusiona el conocimiento adquirido a lo largo del tiempo con el teórico. He visto como el aprendizaje empírico es el pilar de la empresa, lo que la distingue, pero el basarse sólo en ello, su debilidad. Ten en cuenta que conforme evoluciona tu empresa será necesario adquirir conocimientos financieros, legales, laborales y de otra índole (comercio exterior, normas oficiales, etcétera) para adaptarse a los retos más complejos que conlleva el crecimiento.

Si tienes alguna duda o inquietud, no dudes en contactarnos a través de nuestras redes sociales: LinkedIn , Facebook, así tu duda ayuda a más personas.



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

SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com

ESTAFAS FINANCIERAS

EVÍTALAS



EDUCACIÓN FINANCIERA | Por. Joel Bravo Benítez

¿Sabes por qué las personas son objeto de estafas financieras?

En nuestros 30 años de experiencia en el sector financiero y como asesor en estrategias de inversión, hemos identificado 4 factores que permiten que una persona sea engañada y presa fácil de las estafas financieras.



- Falta de educación financiera.
- Las emociones en las decisiones con el dinero.
- Los sesgos mentales.
- La estafa financiera es una industria lucrativa.

La falta de educación financiera, al igual que las emociones y los sesgos están bajo nuestro control y podemos minimizar su impacto en nuestras decisiones con el dinero.

Una manera de contrarrestar la falta de educación financiera es por medio de cursos, seminarios, estudios especializados, asesorías y con la lectura de libros especializados.

A continuación listamos diez libros que según nuestra experiencia son básicos y necesarios si deseas aprender y educarte financieramente, con la finalidad de que puedas tomar mejores decisiones con tu dinero y lograr tus objetivos más rápido y de forma más segura:

El hombre más rico de Babilonia; Gorge Samuel Clason.

Dinero: Domina el juego; Tony Robbins.

Inquebrantable, tu guía para lograr la libertad financiera; Tony Robbins.

La Transformación total de su dinero; Dave Ramsey.

El inversor inteligente; Benjamin Graham.

Buffettología; Mary Buffet y Davids Clark.

Un paso por delante de Wall Street; Peter Lynch. Acciones ordinarias y beneficios extraordinarios; Philip A. Fisher.

La Alquimia de las Finanzas; Goerge Soros.

Value Investing: From Graham to Buffett and Beyond; Bruce Greenwald, Kahn, Sonkin, Van Biema.

Estamos convencidos de que la educación es la base para la transformación de nuestras vidas y para obtener una mejor calidad de vida. Por lo tanto, si tomas la inteligente decisión de leer estos libros en 12 meses. Tu vida financiera dará un giro de 180 grados.

Si deseas poner en práctica lo que vayas aprendiendo de las lecturas, te invitamos a nuestro curso de Inteligencia Financiera GSP de agosto.

Para mayores informes sobre el curso entra a la siguiente página web: [Inteligencia Financiera](http://InteligenciaFinanciera.com)

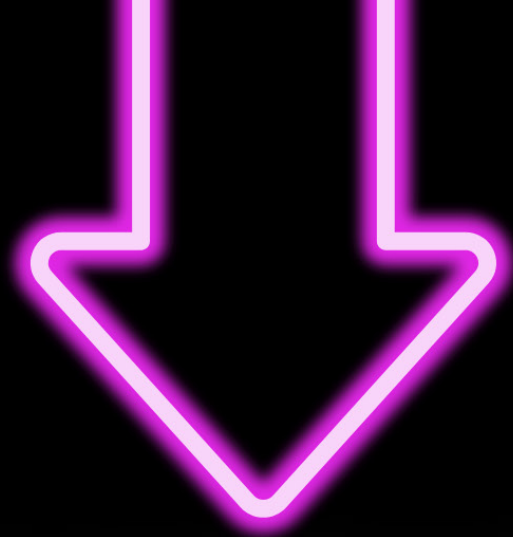
Dinero

EN CONTROL



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





LAS VENTAS

como parte de nuestra vida

VENTAS | Por. Esteban Macotela

Hace aproximadamente un mes revisando una de mis redes sociales me encontré con una frase que me hizo mucha gracia, "Todo lo que sé sobre Johnny Depp, Amber Heard, Shakira, Piqué, Belinda y Nodal es en contra de mi voluntad" situaciones mediáticas que son del conocimiento público, lamentablemente para ellos su vida personal está en boca de todos, en el escaparate invadiendo su privacidad; se rompen sus relaciones a la vista y juicio del mundo. Cuando se vive una separación o divorcio desde el cobijo del anonimato, se experimentan una serie de culpas, remordimientos, vergüenza, entre otras emociones... mi reflexión, que acabó con lo gracioso de la frase del inicio, me lleva a tratar de empatizar con los distintos matices emocionales que viven ellos al estar bajo el escrutinio popular y la disyuntiva de mostrarse duros,

vulnerables e incluso esquivos. ¿Qué o quién falló? Trataré de contestar a esa pregunta más adelante, antes te platico que indagando sobre el tema de los divorcios me tope con un dato muy interesante y es que en el año 2020 el INEGI registra que tan solo en la Ciudad de México se dieron 43 divorcios por cada 100 matrimonios, es decir, un divorcio por cada dos matrimonios. Es un dato alarmante para mí ya que el vivir una situación, así de fuerte emocionalmente en el ámbito personal, indiscutiblemente se ve reflejado en lo laboral y viceversa, gran paradoja ¿no lo crees?

Regresando a la pregunta pendiente, te digo que no es una cuestión de saber quien tuvo la culpa ya que es una responsabilidad compartida, se trata de identificar qué fue lo que falló en la relación: la comunicación, las promesas sin cumplir,

**Con
confianza
todo, sin
confianza
nada**

la falta de conocimiento sobre los gustos y preferencias del otro, anteponer mis necesidades sobre las del resto de la familia, mentiras, infidelidad, carencia de compromiso, entre algunas otras, que si bien de acuerdo con la Asociación Española de Abogados de Familia en un artículo publicado en enero del 2022, las fallas antes mencionadas son las causas más comunes por las que las parejas se separan, si éstas las relacionamos con el ámbito comercial nos daremos cuenta de que, vistas desde esa perspectiva ¡son los errores más comunes al realizar una venta! Todo lo anterior lleva a una pérdida de la confianza y ya sea en una relación de pareja o comercial ¡es lo último que desees perder! Considerando que todos los días nos vendemos a nosotros mismos ante la familia, los compañeros de trabajo, los colegas, hasta con desconocidos, es importante tener algo que ofrecerle al mundo, ya que no puedo dar a los demás aquello que no tengo para mí... busca gestionar tus emociones y estar en balance. Las ventas están inmersas en nuestra vida, en nuestro día a día; si como parte de tu actividad laboral requieres llevar a cabo

la comercialización de un producto o servicio te voy a dar 5 técnicas para que esta sea efectiva:

1. Comunicación.

Busca que ésta sea impecable, un elemento básico en comunicación en definitiva es la escucha, pon atención e indaga sobre los gustos y preferencias del cliente; la conversación debe ir siempre de ida y vuelta.

2. Conocimiento. De tu producto o servicio, sobre tu competencia, la necesidad que satisface tu producto, dominio de las características y beneficios, debes conocer a tu cliente ideal, véndelo como te lo venderías a ti mismo.

3. Cumplimiento. Da cabalidad a tu palabra y trátala con un alto nivel de respeto, cuida no prometer nada que no esté en tus manos cumplir, ya sea por desconocimiento o con tal de lograr la venta.

4. Satisfacción.

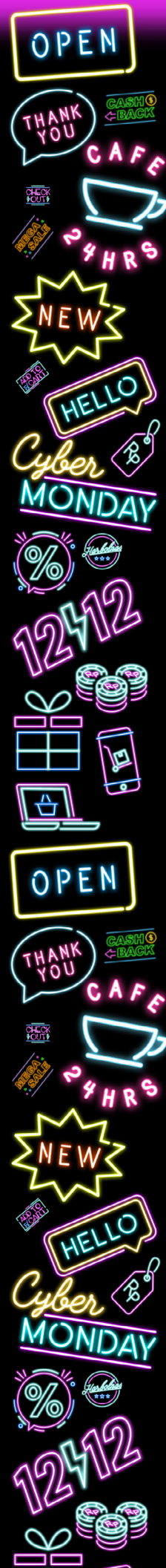
Es importante que busques satisfacer las necesidades de tu

cliente, no las tuyas, en ocasiones por alcanzar mis metas pongo el foco en mí y pierdo de vista a mi cliente.

5. Compromiso. Tiene que ver con la consecución de la venta, si pones parte de ti estás agregando valor al producto o servicio al tener un sentido legítimo de preocupación por satisfacer la necesidad de alguien más, consigues la fidelidad a tu servicio o producto.

Aplicando esto en tu actividad comercial te vas a ganar la confianza del cliente, para mí es la base de toda relación interpersonal, "con confianza todo, sin confianza nada". Si detectas que no eres del todo efectivo en tus ventas o en tu relación de pareja, no seas parte de la estadística y aplica estas técnicas que sin temor a equivocarme te serán de utilidad en ambos casos. Son herramientas de venta que puedes aplicar en tu vida.

No olvides "si lo crees, lo creas" nos leemos en la próxima...



Estamos en la p

¡SUSCR



www.inteligenciaf

alma de tu mano RÍBETE!



inancieragsp.com



David Eaton

David Eaton, Vicepresidente de ventas marketing, Desarrollo de negocios y Atención a clientes para Kansas City Southern, es responsable de soluciones para clientes de la implementación de negocios, inteligencia comercial y de marketing para Estados Unidos y México. También es Presidente de la Asociación Nacional de Transporte de Carga y miembro desde hace 25 años del Club Rotario Metropolitano de Monterrey.



"Los rotarios se comprometen a restaurar el hábitat perdido de la Mariposa Monarca"

Gaby (G).- Bienvenido querido David ¿cómo estás?

David (D).- Bien Gaby, muchas gracias por la invitación y que orgullo poder platicar de ese engrane entre el sector privado y el sector público y grandes organizaciones como Rotary a favor del medio ambiente en este caso.

G.- David, por favor platicanos brevemente qué es lo que haces actualmente.

D.- Trabajo en un ferrocarril de carga en Kansas City Southern States, mi base es en Monterrey, pero tengo responsabilidades en Estados Unidos y México, veo temas de desarrollo de nuevos negocios en todo el proceso de identificar un nuevo cliente hasta conec-

tarlo a la nueva planta con las vías del ferrocarril, es una labor de desarrollo de negocios, implementación de negocios, tengo a mi cargo departamentos como servicio a clientes y una labor muy importante del desarrollo con la comunidad con diferentes proyectos estratégicos como es la mariposa monarca en todo América del Norte.

G.- ¡Que maravilla!, cuéntanos cómo te hiciste rotario.

D.- Como todo Gaby, buscando dinero para seguir estudiando, en 1992 estaba terminando mi doctorado y quería aprender español, un amigo me dice que Rotary tiene una beca que se llama Embajador de Buena Voluntad, entonces entre en un proceso de entrevistas y

aplicaciones por 18 meses y fue como ganar el premio gordo, una beca de la fundación rotaria para ir a España 18 meses y terminar una parte importante de mi doctorado en Derecho Internacional, ya después de esa experiencia y conocer a muchos rotarios en el proceso, llegando a Monterrey en 94 y 95 para trabajar, fui a buscar un club, y encontré muchos, debes de saber que la estructura de Rotary tiene 1,300,000 socios en el mundo, estamos divididos en clubs y en distritos, me integro como miembro de un club que se llama Monterrey Metropolitan, desde 1995.

G.- Y bien, ¿cómo surge hoy este proyecto?, porque Rotary está enfocado a llevar el bien a las personas, a

extender los Derechos Humanos, a eliminar la pobreza y ayudar a grupos vulnerables además de contribuir en el medio ambiente. Hoy los objetivos a nivel global están enfocados a todo ello.

D.- Estamos hablando de un proyecto que tiene la finalidad de recaudar fondos para plantar 60,000 árboles en Michoacán, es para la mariposa monarca. La población de la mariposa monarca está en peligro, hay fuentes de algunos expertos que hablan de una reducción de casi 90% en los últimos 20 años, la mariposa monarca es un símbolo de la Unión de América del Norte y de los tres países; Canadá, México y Estados Unidos, casi mítica la importancia en México y en el Estado de Mi-

choacán. Trabajando en el ferrocarril tenemos mucha inversión y mucha actividad importante en Michoacán, por otro lado hay una necesidad de proteger a la mariposa monarca. El problema es la destrucción de su hábitat, puntualmente el de los grandes santuarios de la mariposa monarca en el Estado de Michoacán, la deforestación es un problema puntual, entonces se unen objetivos de la empresa donde trabajo y Rotary para iniciar este proyecto de plantar árboles en Michoacán. ¿cómo lo estamos haciendo? si vemos el mapa del ferrocarril donde trabajo y el mapa de la migración de la mariposa monarca, podrán ver que la ruta es prácticamente la misma, la del ferrocarril y la migración de la mariposa monarca; para la empresa donde trabajo hay una gran oportunidad de ayudar en Canadá, Estados Unidos y México para una empresa socialmente responsable, al mismo tiempo Rotary tiene una nueva avenida: la avenida de sustentabilidad y del medio ambiente, entonces

LA DEFORESTACIÓN ES UN PROBLEMA PUNTUAL, ENTONCES SE UNEN OBJETIVOS DE LA EMPRESA DONDE TRABAJO Y ROTARY PARA INICIAR ESTE PROYECTO DE PLANTAR ÁRBOLES EN MICHOACÁN.



Rotary busca proyectos.

Para los que no conocen mucho de Rotary con 117 años de historia, con grandes proyectos a través de la fundación, lanzamos uno para plantar 60.000 árboles en Michoacán, ¿cómo lo estamos haciendo? tenemos un furgón que está en un taller de ciudad Sahagún en este momento, con fabricación en Mé-

xico, ese furgón va a salir con esquema de pintura conmemorando la mariposa monarca, lleva una estatua que hicimos con un artista mexicano, será recaudadora de fondos, se llama Moma, que quiere decir la mamá mariposa, es una estatua que tiene algunas presentaciones en lengua indígena en el centro de México. La estatua hará un viaje de 4000 km en este furgón, entonces

el furgón y Moma van a empezar su migración desde Windsor Canadá en septiembre, al ir haciendo una serie de paradas en Windsor Canadá, Chicago y Kansas City, en Laredo Texas, Nuevo Laredo, Monterrey, San Luis Potosí, Querétaro, Morelia, Contepec y terminando en el santuario el 2 de noviembre, exactamente el Día de los Muertos que tiene un significado muy importante para la mariposa; en ese viaje estamos recaudando fondos, tenemos un código QR que podemos compartir, donde estamos buscando aproximadamente 120,000 horas para plantar 60,000 árboles, ya tenemos un compromiso y dinero en la caja registradora, actualmente tenemos \$85,000 dólares, y estamos buscando el resto; estamos contratando ejidatarios directamente en el santuario, El Rosario en Michoacán y también estamos comprando un árbol, que es el oyamel, que necesita la mariposa para sobrevivir el frío del invierno.

En que cada una de las paradas del tren ,



ROTARY TIENE UNA NUEVA AVENIDA: LA AVENIDA DE SUSTENTABILIDAD Y DEL MEDIO AMBIENTE, ENTONCES ROTARY BUSCA PROYECTOS.

estamos haciendo eventos

con Club Rotarios para concientizar a la gente de la necesidad de tomar acción a favor de la mariposa monarca; es una llamada a la acción, compartiendo información ambiental y promoviendo los jardines polinizadores, todos nosotros en nues-

tros jardines, en los parques y áreas verdes de un parque industrial, en un parque público, en tu propio jardín, en un parque nacional, nosotros mismos podemos tomar acción para plantar jardines polinizadores, porque la mariposa monarca y su mi-

gración es un milagro. La mariposa monarca es un colonizador muy importante para el ecosistema en general y para la agricultura, por lo tanto con todo esto estamos promoviendo educación ambiental, jardines polinizadores y buscando dinero,

porque realmente todos los

proyectos requieren organización, requieren inteligencia, pero también requiere la unión entre el sector privado y el Club Rotario a favor de una causa ambiental es lo que estamos promoviendo.

G.- Excelente, ¿qué

hace cada uno de los rotarios de tu club o de sus clubes unidos en este proyecto?

D.- Estamos haciendo estrategia de sinergia con organizaciones no gubernamentales que son expertos, como es el caso de Profauna en México y un grupo que se llama Mara Joint Venture, que han pagado a nuestros asesores técnicos, el club rotario será anfitrión. La mariposa es bonita pero también muy importante para todos.

El santuario de la mariposa monarca en Michoacán es sumamente importante para la calidad del agua en la Ciudad de México, esos grandes bosques son fuente de agua, entonces como polinizador para la agricultura, para el ecosistema y las especies que sobreviven; es una campaña de educación y luego puntualmente hay una guía para plantar un jardín polinizador.

De mi parque industrial

estamos trabajando con un empresario de nombre Javier Soriaño, gran empresario en Querétaro con un proyecto que se llama



Puerta Querétaro, en cuyo parque industrial estamos combinando un poco de derecho de vía del ferrocarril y el espacio de área verde entre su Parque Industrial y el ferrocarril para hacer jardines polinizadores como proyecto piloto, entonces; jardines polinizadores, educación ambiental, el código QR y otras campañas para generar los dólares que necesitamos para plantar los 60,000 árboles.

G.- Y como me uno o nos unimos a este proyecto otros clubes rotarios, ¿qué tenemos

que hacer?

D.- Podemos compartir el código QR y eso te lleva a la página web del proyecto, donde uno puede donar, en las ciudades donde vamos a hacer los eventos, pueden participar, pueden hacer frases clave o ciencia ciudadana, es básicamente porque la gente ayuda a documentar, a monitorear y compartir. Aquí en Monterrey hay un proyecto muy puntual sobre el monitoreo de la población durante octubre, hay un período de 3 a 4 semanas donde la mariposa monarca está pasando por parque Chipinque, entonces sale la gente el día 15 de octubre en cultivo de ciencia ciudadana, donde van a salir con un software, con una App y van documentando, después eso va a una página web para controlar, uno puede participar en los diferentes eventos, el 8 de octubre en Nuevo Laredo vamos a hacer

un evento para la limpieza del Río Bravo, el 24 y 25 de septiembre en Kansas City, en Estados Unidos hay otro día de ciencia ciudadana en una estación del ferrocarril en el centro de la ciudad, entonces podemos publicar la lista de los eventos, participar localmente, todo para un impacto global.

G.- ¡Está maravilloso! Lo cierto es que entonces todos estamos muy cercanos a ayudarte, qué sencillo es compartir un QR en donde la gente pueda saber todo esto y pueda aportar.

G.- ¿Hace cuánto están trabajando en este proyecto?

D.- Ya vamos para dos años, la primera etapa fue de 11,000 árboles, financiamos con \$15,000 dólares, con alianza con una cadena de viveros en Estados Unidos muy interesante, es una cadena de 4 viveros en Kansas City Missouri, la mariposa monarca, pasa el verano en esa zona y necesita algodóncillo y diferentes flores en esa etapa de su estan-

LA MARIPOSA MONARCA ES UN COLONIZADOR MUY IMPORTANTE PARA EL ECOSISTEMA EN GENERAL Y PARA LA AGRICULTURA, POR LO TANTO CON TODO ESTO ESTAMOS PROMOVRIENDO EDUCACIÓN AMBIENTAL, JARDINES POLINIZADORES Y BUSCANDO DINERO, PORQUE REALMENTE TODOS LOS PROYECTOS REQUIEREN ORGANIZACIÓN, REQUIEREN INTELIGENCIA, PERO TAMBIÉN REQUIERE LA UNIÓN ENTRE EL SECTOR PRIVADO Y EL CLUB ROTARIO A FAVOR DE UNA CAUSA AMBIENTAL ES LO QUE ESTAMOS PROMOVRIENDO.

cia, en el centro de Estados Unidos, entonces esa cadena de viveros vende una colección de plantas, algodoncillo, flores etcétera para la Mariposa Monarca y dona toda la utilidad durante la campaña de 3 meses para comprar árboles en Michoacán, entonces una persona en Kansas City puede ir a un vivero en Estados Unidos y comprar sus plantas, entonces ¿qué puedo hacer yo?, pues yo puedo plantar las plantas correctas en mi casa, puedo hablar con mi jefe y mandar las imágenes de un jardín polinizador que hicimos en el corporativo de nosotros, lo vamos a hacer en Contepec Michoacán. ¿Cómo puedes ayudar? plantando las plantas correctas y en algunos casos como este en Kansas City, comprar y ellos mismos aporten hacia los árboles. El año pasado hicimos la campaña, nos dieron el dinero para 11,000 árboles que estamos en el proceso de plantar. Estamos negociando con algunas cadenas de viveros aquí en México, en Monterrey el grupo Jade, hay un grupo muy bonito

y de mucho renombre y estamos negociando algo similar. Esa alianza entre el sector privado y el club rotario es el engrane de la rueda rotaria, el engrane es el concepto de cada quien desde su trinchera haciendo un poco a favor del prójimo; en tu negocio estás difundiendo el buen mensaje de Rotary y en mi negocio del ferrocarril, estamos promoviendo al dueño de la cadena de viveros, pero ese concepto del engrane de Rotary es cada quien haciendo su parte es la suma. Entonces juntos somos más fuertes.

G.- Es la suma de talentos.

D.- Es la suma de talento y la suma de energía, porque uno solo no podemos hacer nada, pero en conjunto es contagioso y de repente tu compadre dice que tiene un contacto y todos empiezan a ayudar.

G.- ¿Cuál es el impacto que va a tener este proyecto para las comunidades que tienen la visita de la mariposa monarca?

D.- Tienes que ponerte en los zapatos de un padre de familia en la selva de Michoacán, y como padre de familia lo primero que vamos a hacer es cuidar el bienestar de la familia, sí los hijos no tienen que comer, voy a cortar árboles, voy a matar mariposas, tenemos que promover el turismo sustentable en Michoacán, a través de Rotary en el santuario de la mariposa monarca financiamos una planta de tratamiento de agua potable, que fue un impacto directo de salud para los 800 ejidatarios, y tiene un impacto directo en su salud porque al pie del santuario, hay pequeños restaurantes y pequeños comercios, también están tratando de desarrollar cuatro pequeños hoteles, pero el gringo mi paisano que llega ahí y no hay agua potable no va a comer en el restaurante, no va a albergarse en el hotel; entonces dando agua potable, promueves la salud, pero al mismo tiempo empiezas a generar desarrollo económico; también puedes comprar un árbol oyamel en un precio mucho más

barato, nosotros estamos comprando un oyamel de 2 años que viene con el coronel, que está cuidado, la gente lo cuida 2 años, primero compras el árbol directamente de la comunidad local y les pagas dos años de cuidado y luego les pagas el ejercicio de la tarea del trasplante del vivero a la montaña y luego le pagas un año de mantenimiento, entonces, pues volviendo al padre de familia, ya está recibiendo su gasto, recibiendo su ingreso, entonces eso empieza a promover empleo directo, ahí se genera el ecoturismo, lo que tenemos que hacer juntos es pensar como padre de familia y cómo creamos esas condiciones para el ecoturismo, para que sea rentable, cuidar el medio ambiente, no en beneficio de corto plazo, de que voy a cortar los árboles para sembrar aguacate.

G.- ¿Cuál es el mensaje para todos?

D.- Cada quién puede ayudar. Es un problema grave y grande, pero juntos sí podemos tener un impacto, cada persona puede hacer un pequeño impacto, simplemente donando un poco de dinero, pero más importante es educarte en qué puedo hacer en mi jardín, en mis patrones de consumo, cómo puedo cambiar mis hábitos, exigir ciertas responsabilidades de los proveedores de los productos que compro y siendo Rotary, participando y apoyando uno de los usos más eficientes del dinero recaudado, una campaña de procuración Rotary regresa directamente 96% en todas las ONG a nivel internacional, muchos tienen gastos de administrativos importantes Tucson Rodri da mucho dinero directamente a la causa.

Quiero decirte que para nosotros la parte de sostenibilidad y de cuidar el medio ambiente es un tema medular.



G.- Muchísimas gracias querido David y por favor, danos un mensaje de cierre poderoso.

D.- El corredor biológico de la mariposa monarca marca una línea de Windsor Canadá hasta Morelia, hasta el santuario de Rosario en Michoacán, es un corredor biológico que a través de la deforestación, del cambio climático, de la urbanización, lo hemos fragmentado. Michoacán necesita árboles grandes para sobrevivir el invierno en puntos muy estratégicos a lo largo del corredor biológico, necesitan vegetación y alimentación para poder sobrevivir, tenemos en la mano como rotarios, como el ferrocarril la oportunidad de promover jardines, igualmente en los lugares donde hemos fragmentado el corredor biológico; el objetivo es trabajar juntos, reunir el corredor biológico fragmentado de la mariposa monarca, la invitación es sumarnos a esta gran causa para rescatar un ícono de América del Norte, un ícono de México, un ícono de Michoacán, entonces eso es el deseo de trabajar juntos cada quien desde su trinchera para conectar el corredor biológico de la mariposa monarca.

G.- Muchísimas gracias David y nos vemos a la próxima.

En Imperio *ejecutivo*

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

Suscríbete ahora

15 USD
ANUALES



LIDERAZGO

PARA MAXIMIZAR LA COLABORACIÓN EXITOSA EN LAS EMPRESAS POST-PANDEMIA

Como analizamos en nuestro artículo anterior de la décima edición de tu revista "Imperio Ejecutivo", la más reciente pandemia de COVID-19 ha marcado un punto de inflexión en la manera en la que el mundo trabaja, y lo seguirá haciendo.

Durante este periodo quizás hayas escuchado la frase: "Volvamos a la normalidad". Refiriendo la forma de trabajar pre-pandemia. Casi siempre presencial, en una oficina, dentro de horarios establecidos y con una jerarquía muy marcada.

Sin embargo, debido al gran impacto que ha tenido la pandemia en los modelos de trabajo de las empresas, grandes visionarios del liderazgo nos invitan a plantearnos una idea mucho más disruptiva: "Vamos hacia adelante a trabajar". Es decir, a no volver más a las prácticas tradicionales pre-pandemia. Invitándonos a que, ya sea bajo un esquema híbrido (con colaboradores trabajando de manera remota y presencial), o bien sólo presencial. Mantengamos vigentes las mejores prácticas que han surgido a raíz de la pandemia. Atreviéndonos a romper previos mitos sobre el

liderazgo para elevar a nuestras organizaciones a un siguiente nivel de alto rendimiento, agilidad y expansión.

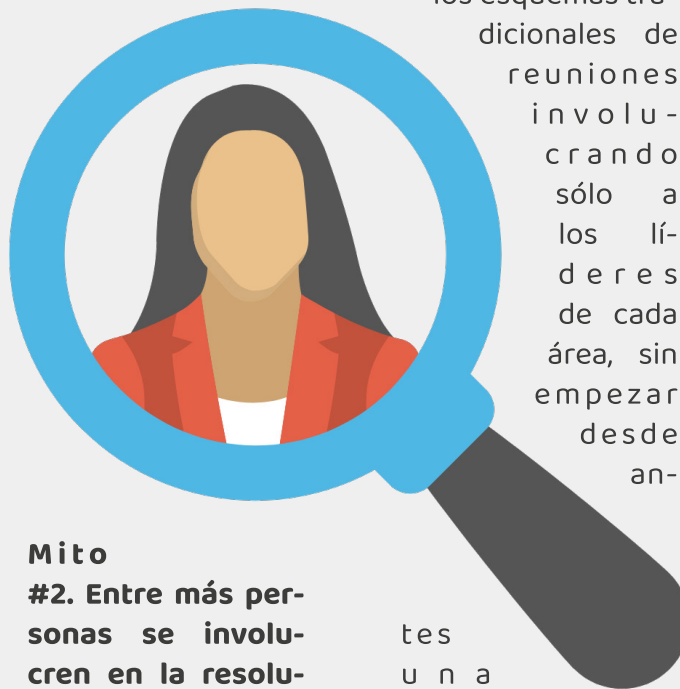
Anteriormente analizamos algunas de las propuestas de Keith Ferrazzi, uno de los autores más revolucionarios de liderazgo en la actualidad. Y el día de hoy, te presentamos tres nuevas propuestas, producto de su más reciente investigación con Kian Gohar y la Universidad de Harvard, las cuáles, seguramente te darán más herramientas para ser un líder más eficaz en la era de la post-pandemia.

Estas propuestas se enfocan en dos grandes principios: La adaptabilidad radical y la transformación rápida. ¿Cómo las logramos? Keith y Gohar nos proponen hacerlo rompiendo con tres grandes mitos sobre el liderazgo:

Mito #1: La colaboración comienza con una reunión. Ellos nos plantean que, por el contrario, debe comenzar mucho antes de convocar una reunión. Hemos creído que la colaboración empieza con reuniones y que entre más reuniones tengamos,



más colaboración habrá. La propuesta es en cambio, que previo a realizar cualquier reunión, comencemos desde mucho antes la colaboración. Utilizando la tecnología para involucrar a más personas y no sólo a los altos mandos, para realizar propuestas desde distintos frentes de la organización. Por ejemplo: Imagina que la Dirección General de tu empresa expone un objetivo, lista algunas ideas y pide a sus colaboradores, sin importar su rango, que incluyan sus ideas a través de herramientas como el uso de documentos de Google o Sharepoint. Así se crea una "Colaboración Asincrónica" en la que, si bien no en un horario específico, pero sí durante un plazo determinado, los equipos pueden sumar sus ideas. De esta manera, terminado este periodo, la Dirección podrá en una sola reunión, evaluar todas las propuestas, logrando una disrupción mucho más veloz que con un modelo de colaboración tradicional.



Mito

#2. Entre más personas se involucren en la resolución de un conflicto o en el logro de un objetivo, más lento será el proceso.

Keith y Gohar han demostrado que, por el contrario, una mayor inclusión incrementa la innovación y acelera radicalmente el proceso de toma de decisiones estratégicas. Con su investigación realizada a más de 2,000 directores de empresas líderes a nivel global, han mostrado que usar este tipo de técnicas lleva a las empresas a definir sus planes estratégicos a una altísima velocidad, en promedio en tan sólo una semana. A diferencia de los casi más de dos meses que les llevaría hacerlo bajo

los esquemas tradicionales de reuniones involucrando sólo a los líderes de cada área, sin empezar desde an-

tes una colaboración inclusiva con más miembros de la empresa.

Mito #3. El Liderazgo debe estar ligado a posiciones y jerarquías, importando la ubicación física de los equipos.

Ellos han demostrado que NO se necesita tener cierto rango o estar presencialmente para construir una colaboración eficaz. Implementando sus prácticas, las empresas hoy no sólo logran disrupciones e innovaciones más rápidas sino que transforman el liderazgo en ese poder de influencia que tienen todos los colaboradores, independientemente

de su rango o ubicación física, para llevar a la empresa al logro de objetivos mayores. Lo más relevante en la era de la post-pandemia ya no es desde donde trabajan los colaboradores sino cómo se integran a través de la tecnología para definir soluciones y llevarlas a la acción inmediata.

Como lo han mostrado los resultados de sus estudios, los líderes que se abran a la posibilidad de poner a prueba este tipo de prácticas, sencillas pero poderosas, serán quienes tendrán una ventaja importante para accionar más ágilmente en un mundo tan cambiante como el actual.

Si te interesa conocer más sobre este fascinante tema, te invito a consultar el libro *Competing in the New World of Work: How radical adaptability separates the rest from the Best* (Keith Ferrazi, Kian Gohar y Noel Weyrich). Y también puedes contactarme en mi correo electrónico: shantalalfaro100@outlook.com o bien por WhatsApp: +525554051420.



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



SUSCRÍBETE AHORA

Imperio
ejecutivo

www.inteligenciafinancieragsp.com

Inteligencia Financiera

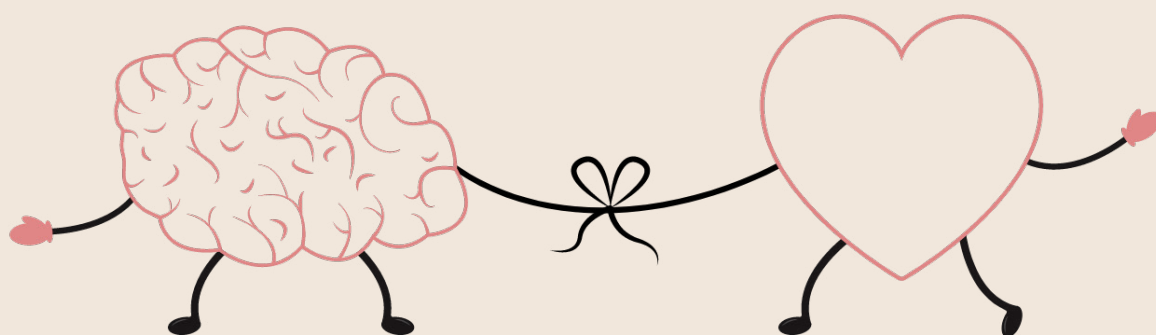
A portrait of Gabriela Sánchez, a woman with long dark hair, wearing a black ribbed top and a gold chain necklace. She is smiling and has her arms crossed. The background is dark.

CURSO PRESENCIAL

Gabriela Sánchez
Experta en finanzas

Hotel NH Valle Dorado
27 de agosto 2022

www.inteligenciafinancieragsp.com



INTELIGENCIA EMOCIONAL

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE DESARROLLARLA?

GESTIÓN EMOCIONAL | Por. Karina Buerón

Porque son las emociones, piezas clave del tejido conversacional. Los seres humanos somos seres lingüísticos y a través del lenguaje creamos realidades en nuestras relaciones y en nuestra conciencia biográfica.

Por eso, hoy el trabajo que tenemos como educadores y facilitadores en gestión emocional es un camino largo, que ha comenzado hace algunas décadas con la investigación de Salovey y Mayer (1990), autores que asocian este concepto a un conjunto de habilidades referidas a la identificación, expre-

sión y regulación de las emociones tanto propias como en los demás.

Sin embargo, es desde 1837 cuando Charles Darwin clasifica las emociones básicas por vez primera: alegría, asco, ira, miedo, sorpresa y tristeza. Y es hasta 1983, cuando Howard Gardner, Profesor de Harvard, creador de la Teoría de las Inteligencias Múltiples, realiza una clasificación de inteligencias: Inteligencia Lógico-Matemático, Lingüística, Espacial, Kinestésico-Espacial, Musical, Naturalista, Interpersonal e Intrapersonal. Estas dos últimas son fundamentales para desarrollar las competencias socioemocionales.

Este constructo se dio a conocer con Daniel Goleman (1995) con su bestseller :

"Inteligencia Emocional", el autocontrol, el entusiasmo, la empatía, la perseverancia y la capacidad para motivarse a uno mismo, es como Goleman nos acerca a una definición más

LOS SERES HUMANOS
SOMOS SERES
LINGÜÍSTICOS Y A TRAVÉS
DEL LENGUAJE CREAMOS
REALIDADES EN NUESTRAS
RELACIONES Y EN NUESTRA
CONCIENCIA BIOGRÁFICA.

crea -
tiva donde

intervienen no solo la habilidad de relacionarnos con nuestras emociones y con nuestro entorno, sino además relacionarnos con las emociones de los demás.

Rafael Bisquerra, pedagogo, crea el concepto de educación emocional: (2000, p. 243)

Un proceso educativo, continuo y permanente, que pretende potenciar el desarrollo emocional como complemento indispensable del desarrollo cognitivo, constituyendo ambos los elementos esenciales del desarrollo

de la personalidad integral.

Para ello se propone el desarrollo de conocimientos y habilidades sobre las emociones con objeto de capacitar al individuo para afrontar mejor los retos que se plantean en la vida cotidiana. Todo ello tiene como finalidad aumentar el bienestar personal y social.

Bisquerra, R. (2000). Educación emocional y bienestar. Barcelona: Praxis.

Muchos han creado modelos y teorías referidos al desarrollo de la dimensión emocional y sus beneficios para afrontar los desafíos que se presentan en el transcurso de la vida.

Pero sin duda, Bisquerra presenta un modelo de competencias socioemocionales, el cual te invito a seguir leyendo para tu aprendizaje.

Bisquerra crea este modelo y lo estructura en cinco dimensiones: la conciencia emocional, la regulación emocional, la autonomía emocional, las habilidades socioemocionales y las competencias para la vida y el bienestar.

Nosotros en EMORES manejamos: distinciones emocionales,

gestión emocional, conciencia emocional, autonomía emocional y conciencia social.

Por lo pronto, te dejo aquí dos ejercicios de introspección:

¿Qué has perdido por no vivir en inteligencia emocional?
Atrévete a escribir ...

¿QUÉ TAN INTELIGENTE EMOCIONALMENTE TE CONSIDERAS del 1 al 10?, en cada una de las siguientes frases:

1. Conocimiento de sí mismo (Me conozco muy bien)
2. Autoestima apropiada (Tengo alta confianza y seguridad)
3. Expresión de los sentimientos (Puedo expresar mis sentimientos con objetividad)
4. Autogestión de los estados de ánimo (Autorregulo mis propias emociones)
5. Gestión emocional interpersonal (No me gatillo con las emociones de otros)
6. Comunicación asertiva (Me comunico sin violencia ni sumisión)
7. Proceso saludable de los duelos (Supero mis pérdidas en tiempos razonables)
8. Relaciones interpersonales efectivas (Sin dependencia ni codependencia)
9. Metas claras y orientación a lograrlas (Estoy enfocado en lo que quiero lograr)
10. Sentido y propósito de vida (Se para qué estoy en la vida y lo que puedo aportar)

'No es magia, es inteligencia emocional'

Elsa Punset

**CURSO:
POSICIONA TUS REDES SOCIALES**

**AUDIO CURSO:
LAS 5 HERRAMIENTAS PODEROSAS PARA
PUBLICAR E INTERACTAR DE MANERA EFECTIVA**

**GUÍA DE ESTRATEGIAS PRÁCTICAS
ATEMPORALES PARA UTILIZAR EN
REDES SOCIALES**



Posiciona*t*
Ventas y Marketing Online



**GESTIÓN
ESTRATÉGICA
DE REDES SOCIALES**

**TÉCNICAS
ATEMPORALES**

WWW.LORENALERDAMENTORCOACH.COM

¡SUSCRÍBETE!



www.inteligenciafinancieragsp.com

7 pasos

para adaptarse el cambio



La siguiente historia es pertinente para los tiempos que estamos viviendo. Para el año 1983 en una carrera de 500 kilómetros entre Sídney y Melbourne en Australia, apareció un granjero con overol y botas. La gente que llegaba lo hacía con el outfit necesario, pues eran corredores profesionales. El granjero decidió participar en la carrera e increíblemente logró hacer la distancia programada en 5 días, 15 horas y 5 minutos, llevando unas 10 horas de ventaja a los otros corredores. Nadie lo podía creer, una persona con botas le había ganado a los mejores corredores de ultra maratones del mundo.

Cuando los entrevistaron, resultó que los demás corrían por 17 ó 18 horas, luego dormían unas 6 horas y se levantaban a correr otra vez. El granjero respondió: **“yo no sabía que estaba permitido dormir y corrí los 5 días seguidos”**. Por eso ganó la carrera. La moraleja de esta historia es que: solo te afecta aquello que conoces.



Hoy en día, la mayoría de las personas están poniendo su atención en aspectos que están fuera de su control, en que habrá una posible recesión económica y que no hay oportunidades, entonces se paralizan. Si te enfocas en estos siete aspectos, que sí están en tu control, verás grandes resultados en tu vida:

Escribe tus metas de corto, mediano y largo plazo, y traza un plan para alcanzarlas.

Consume proteína mental: cursos, podcasts, audiolibros, libros.

Aprende habilidades clave: ventas, negociación, marketing, comunicación.

Busca nuevas ideas, nuevos mercados.

Enfócate en crecer, sé 1% mejor cada día.

Ten un mentor o un coach para cada área.

Rodéate de personas que te sumen y te inspiren a ser mejor.

***Tu mercado
no solo es tu
ciudad o tu
país, es el
mundo.***

Hay una gran cantidad de personas que están monetizando y vendiendo más pues en esta época en la que se acrecentó el uso de la tecnología, tu mercado no solo es tu ciudad o tu país, es el mundo. Tú puedes hacer negocios en cualquier parte. Cada vez las personas están más abiertas a conectar contigo por WhatsApp, por un mensaje de LinkedIn o de cualquier red social.

La gran pregunta entonces es, ¿en qué te estás enfocando? Si llegas a una fiesta con una cámara y tomas diferentes fotografías; de los amigos bailando, de la banda de música, de una pareja discutiendo, del niño que no le gustó la comida, o el borracho que se quedó dormido, cada quien contará una versión diferente de la fiesta si les preguntas después. Asegúrate de siempre enfocar el lente de tu cámara en lo bueno.

Allá afuera hay gente esperando por tus conocimientos, tus talentos y tu creatividad. Que no se te pase la vida esperando a que las cosas cambien o mejoren, cuando puedes hacerlo hoy. Que no llegue el final de tus días y te digas: **“Me voy de aquí con la música guardada en mi corazón”** pues nunca la compartí. El mundo está esperando que muestres tu brillo. Para más contenido sígueme en mis redes sociales como @estefaniacervantesoficial



Imperio *ejecutivo*

Marzo - Abril 2022 | Año 1 | Edición VI

Yoga la mayor habilidad
para resolver problemas

La seguridad siempre
está en el amor

Estregias financieras
ante tiempos
desafiantes

En Entrevista

ADRIANA
GALLARDO



Impeño *ejecutivo*

¿BUSCAS ASESORÍA FINANCIERA?

AMPLIA TUS CONOCIMIENTOS, CRECE
EN TU NEGOCIO O EMPRENDIMIENTO
DE LA MANO DE EXPERTOS

SUSCRÍBETE



LILIA RAMALES
ESCRITORA

RELACIONES

TÓXICAS

Cuando nos referimos a relaciones tóxicas, es importante comprender la causa que hace el no abandonar ese vínculo que genera sufrimiento. La explicación es que se busca el amor y la atención que no se sintió de pequeños y la creencia de no merecer algo mejor, hace que la persona aguante lo que no necesita aguantar.

En mis consultas, los adolescentes y adultos pasan por estas relaciones. Quien no se valora no se siente merecedor de una vida maravillosa. La explicación de repetir patrones de conducta como por ejemplo: cuando uno de los padres es violento, el adolescente puede buscar de manera inconscientemente personas parecidas a su entorno familiar porque le resulta conocido ese tipo de relación y desea reescribir el guion de su vida como menciono en mi libro *El Poder de tus Creencias*.

Es la herida que no se quiere reconocer y el inconsciente busca por todos los medios sanar esa huella emocional.

Han escuchado a amigos cuando les dicen: "Sal de esa relación, no te conviene" ellos se expresan diciendo: ¡Ay es que es lindo (a)!, ¡Yo creo que estaba enojado pero si me quiere!. Comienzan a no ver las señales y a no tomar en cuenta lo que sienten, así van soportando abusos y maltratos para quedarse por la herida de infancia que aún no reconocen. Aquí es importante reconocer la herida que no se quiere ver.



El arte de sanar es comprender cuando estamos justificando una conducta abusiva por más doloroso que sea, es importante cuestionarse ese tormento emocional pues de lo contrario, la persona se vuelve fría y distante.

pareja, escolar o de trabajo no se siente tranquilidad.
2.- Comentarle a tus familiares.
3.- Cuando algo se sale de las manos es importante pedir ayuda profesional.
4.- Tomar acciones para no permitir abusos como:

EL ARTE DE SANAR ES COMPRENDER CUANDO ESTAMOS JUSTIFICANDO UNA CONDUCTA ABUSIVA POR MÁS DOLOROSO QUE SEA

Como menciona el Dr. Mario Alonso Puig "Solo empatizando podremos saber qué hacer para reducir ese dolor existente".

¿Cómo logramos empatizar con ese dolor?

1.- El primer paso es darse cuenta que algo no está bien, pues en esa relación de amistad, de

- **Poner límites. Es importante que no te apures para dar una respuesta aunque te estén presionando.**
- **No complacer a nadie diciendo SÍ, cuando en realidad quieres decir NO.**
- **Mantente firme en tu decisión para no permitir abusos, agresiones y ningún tipo de maltrato.**

Como dice Marian Rojas "Las personas tóxicas te suben tu nivel de cortisol y te ponen en estado de alerta".

Cuidarse requiere tomar decisiones que nos generen paz y felicidad.

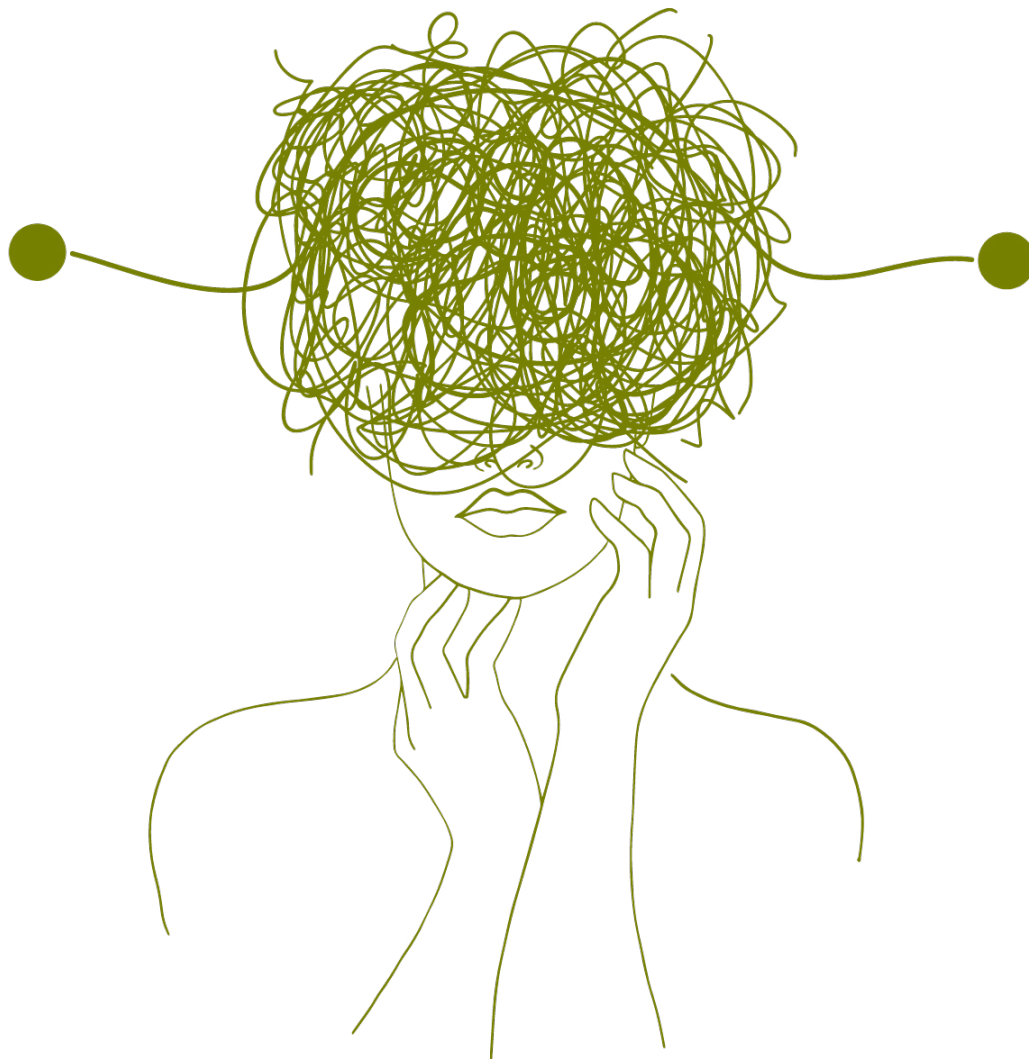
Imperio *ejecutivo*



**PARA GENERAR
NEGOCIOS**

DEL CAOS A LA OPORTUNIDAD

**APROVECHA CADA MINÚSCULO
CAMBIO EN TU VIDA.**



Al

escuchar la palabra caos o incluso al hacernos la idea de que podemos estar expuestos a experimentar un caos en nuestras vidas, nos pone en un estado de alerta que despierta nuestros pensamientos limitantes e incluso nos lleva a un estado de malestar y a estar a la defensiva ante diversas situaciones que se nos presentan en lo cotidiano, pues asociamos caos con oscuridad.

Sin embargo, al observar detenidamente y de forma objetiva el transcurrir de la existencia, podemos identificar que el caos está constantemente presente a lo largo del desarrollo que tenemos como personas y que sería conveniente cuando enfrentamos nuevas situaciones y desafíos entrar en un proceso de reflexión para encontrar que el caos es una gran oportunidad de reorganizarse, reinventarnos, evolucionar y dirigir nuestros esfuerzos para lograr transitar por el camino constante de la adaptación al entorno.

Sin duda alguna, el caos está presente en todo proceso de transformación, incluso en la naturaleza lo podemos apreciar con gran facilidad, por ejemplo: la oruga que se convierte en mariposa o la semilla que se convierte en planta, ambos son sometidos a un profundo cambio en el orden conocido hasta ese momento por esos organismos, para luego adaptarse a un nuevo orden sin tanta resistencia al curso natural de la existencia, que es el proceso de la evolución lo que conlleva al equilibrio vital de la vida, sometidos a constantes cambios.

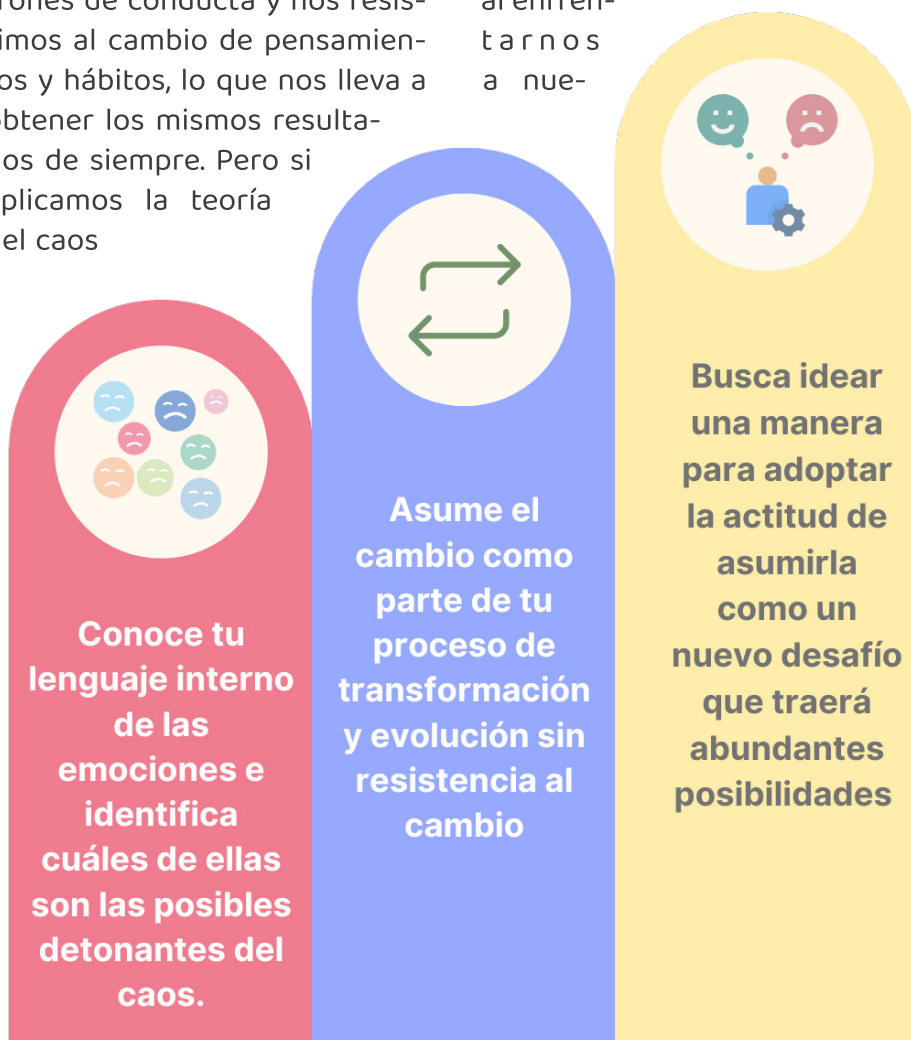
De hecho desde hace años se habla de la teoría del caos, popularizada por el meteorólogo Edward Lorenz, al proponer el tan conocido principio del efecto mariposa, que refiere que

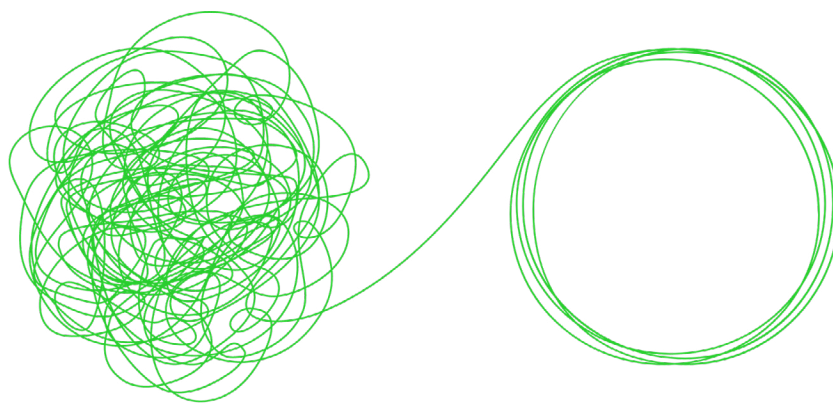
pequeños cambios en las condiciones iniciales de una situación, conducen a enormes discrepancias en los resultados obtenidos. Y se preguntarán ¿Cuál es el punto de encuentro entre el caos y la oportunidad?, les comparto mi mirada acerca de esta gran relación de la cual podemos sacar el máximo provecho para impulsar nuestros procesos de crecimiento personal.

Muchas veces deseamos que suceda un cambio trascendental en nuestras vidas y a pesar de ello seguimos con los viejos patrones de conducta y nos resistimos al cambio de pensamientos y hábitos, lo que nos lleva a obtener los mismos resultados de siempre. Pero si aplicamos la teoría del caos

realizando una mínima variación inicial de nuestra conducta esto puede producir alteraciones en la actitud que adoptamos ante la situación caótica, influyendo de forma significativa en los resultados que estamos logrando, tanto a corto como mediano plazo.

En otras palabras, cuando aprovechamos los cambios minúsculos, estos nos pueden conducir a resultados ampliamente diferentes, innovando la percepción que se tiene del caos que se produce al enfrentarnos a nue-





El caos está presente en todo proceso de transformación, incluso en la naturaleza lo podemos apreciar con gran facilidad.

vos eventos. Suena a cliché, pero podemos comprobarlo tomando la decisión de accionar en lugar de reaccionar, por tal motivo te comparto tres pasos para convertir el caos en una gran oportunidad para evolucionar:

traerá abundantes posibilidades para encontrar lo bueno de la situación, siendo creativos, innovadores, valientes, y visionarios.

Conoce tu lenguaje interno de las emociones e identifica cuáles de ellas son las posibles detonantes del caos, para luego trabajar el desarrollo de tu inteligencia emocional (IE), practicando todos los días ejercicios de IE.

Asume el cambio como parte de tu proceso de transformación y evolución, sin resistencia al cambio le das paso a una vida desde la flexibilidad y fluidez.

Ante un posible problema, busca idear una manera para adoptar la actitud de asumirla como un nuevo desafío que

En conclusión, te invito a usar la teoría del caos y el principio del efecto mariposa ante las diferentes situaciones desafiantes, para que incorpores nuevos hábitos a tu vida que te fortalecerán y te darán nuevas estrategias para asumir el camino de transformación de una forma sencilla, por eso conócete, capacítate y trabaja en ti; pues solo fortaleciendo tu mundo interior podrás sacarle el máximo provecho al caos, recuerda que la actitud que asumas ante la vida y sus circunstancias determinará tus resultados. Nos encontramos en nuestra próxima edición para conectar con el bienestar, recibe un gran abrazo de corazón.

EL DINERO NO SE MANDA SOLO

Toma ya el control de tus finanzas

GABRIELA SÁNCHEZ

EL DINERO NO SE MANDA SOLO

GABRIELA SÁNCHEZ

LA FÓRMULA MÁGICA



PARA GENERAR INTERACCIÓN COMERCIAL EN REDES SOCIALES

REDES SOCIALES | Por. Lorena Lerda

Al revés de muchas otras veces, hoy no me lo voy a guardar para el final... te lo digo desde ya, te voy a regalar 3 acciones específicas para que puedas implementar novedades y generar relaciones desde una perspectiva más moderna y actualizada. La fórmula mágica es involucrarte y actualizarte, porque cuando estés pensando en el futuro y te detengas dos segundos, ese futuro ya es HOY... y aquí estoy yo para ayudarte.

Ahora sí, aquí van las 3 acciones prometidas:

FACEBOOK (Meta): Ha anunciado una nueva plataforma para hacer reuniones virtuales, Horizon Workrooms llega para competir con otras plataformas como Zoom o Google Meet, pero esta vez uniendo la realidad virtual, lo que la transforma en una experiencia totalmente di-

ferente. Permite hasta 16 componentes en realidad virtual y 50 personas en videollamada. ¿Recuerdas cuánto hace que te comenté sobre el metaverso? ¿Ves? Ya es HOY, la velocidad de los avances es impresionante. Todo está diseñado para mejorar nuestro trabajo ya que un 70% de la población trabajará de forma remota. Inicia sesión y vive tú mismo la experiencia.

INSTAGRAM: Tres maneras rápidas para aparecer en "explorar" y que tu audiencia te encuentre más rápido:

- Interactúa con otras cuentas antes de publicar.
- Comparte tu publicación en historias al día siguiente.
- Crea mini tutoriales.

CANVA: Anímate a explorar para sorprender. En el buscador de Canva coloca estas palabras que te van a permitir acceder a imágenes espectaculares que mantendrán a tu audiencia en-

cantada "Basta de colores dorados intentando convencer que somos marcar de ELITE", la gente busca cercanía, lo ELITE enfócalo en tu calidad.

- VR CIBERPUNK: muy útil para tu posicionamiento y el nuevo mundo virtual, totalmente alineado al METAVERSO.
- 3D BUSINESS: maravilloso para publicaciones de negocios.
- MULTI COLORED: máxima expresión de comunicación, innovación y conexión.

Para lograr un mejor posicionamiento, puedes contar con mi Metodología "AYUDÁNDOTE A QUE LO LOGRES" [Micro pasos, grandes huellas], ¿Cómo acceder? Sólo contáctame por www.lorenalerdamentorcoach.com

Genera negocios, gana dinero y diviértete en el proceso.

¡SUSCRÍBETE!

Inteligencia
Julio - Agosto 2014
ejecutivo

...Lo que queremos en
La Bolsa Mexicana de Valores
son empresas y empresarios
que quieren ser grandes...

En Entrevista
José-Oriol Bosch
Director General del Grupo Bolsa Mexicana de Valores

www.inteligenciafinancieraagsp.com

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 y Community Manager 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



Shantal Alfaro Rincón

Apasionada del Desarrollo Personal y de Metodologías de Alto Rendimiento, con varias certificaciones en entrenamientos de alta inmersión impartidos por el Tony Robbins Research Institute; el Wim Hof Method Practitioner Institute, entre otros.

Facebook: Shantal Alfaro
shantalalfaro100@outlook.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



Andrea Díaz

Profesional Inmobiliario Certificado por la Norma ECO 110.01 en Comercialización de Bienes Inmuebles avalado por la SEP.

Especialista en Inversiones Inmobiliarias y actualmente Directora de

KLASTER HOUSE Inversiones Inmobiliarias By KELLER WILLIAMS.

andrea.diaz@kwmexico.mx
@andreadklasterhouse

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 Ramales 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



Esteban Macorela

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

@emovimiento @estemaco
emacotela@emovimiento.com.mx



Gabriela Ochoa

Deportista de alto rendimiento, Comunicóloga, Psicoterapeuta Transpersonal con más de dos décadas de experiencia en terapia individual, de pareja y familiar.

Imparte poderosos talleres y entrenamientos. Transforma creencias limitantes para lograr la libertad emocional. Ha desarrollado técnicas y herramientas para lograr EL PODER DE TUS CREENCIAS. Y la liberación de resistencias.



Gabriela Torres

Escritora mexicana. Amante de la narrativa breve, tiene varios libros de cuento, uno de ensayo literario y una novela breve.

Es fundadora y narradora de Comunica México: un grupo de redactores, lectores, editores y creadores textuales y gráficos que escriben libros en compañía de los autores.



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 finanzas 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.



SÍGUEME POR SPOTIFY

DINERO EN CONTROL

Imperio

ejecutivo

INTELIGENCIA

FINANCIERA

////////



☎ 5516497733 www.inteligenciafinancieragsp.com