

Imperio

Junio - Julio 2022 | Año 1 | Edición IX

ejecutivo

EMPRENDER ES COMO LA MONTAÑA RUSA

Emprender es lo mismo que una montaña rusa, y hoy quiero compartirte las emociones por las que atraviesa un emprendedor.

DESIERTO FINANCIERO

Pasar por un desierto financiero es peligroso, habrá viejos hábitos y patrones con respecto al dinero que nos sabotean, habrá muchos riesgos debido a la falta de educación financiera.

MAESTRO

Javier
CERVANTES

Director de Estudios Empresariales de la Universidad

Iberoamericana



El dinero siempre va acompañarte toda tu vida, entonces mientras más solvencia económica tengas, mejores planes tengas en tu estructura económica en lo individual, más opciones vas a tener.

página 28

Marketing

20 EMPRENDER ES COMO LA MONTAÑA RUSA
Emprender es lo mismo que una montaña rusa, y hoy quiero compartirte las emociones por las que atraviesa un emprendedor.



MARKETING RESTAURANTERO, ¿TIENES UNA CAFETERÍA, UN RESTAURANTE O VENDES COMIDA? ¿AHORA CÓMO ATRAER CLIENTES?

24 Piensa que tu restaurante es el lugar cómodo donde tus clientes además de comida, deben encontrar un espacio de esparcimiento.

38 EL METAVERSO
Dichas plataformas son el medio, el resto depende de ti. Las publicaciones son un disparador, siempre tuve la convicción de que los procesos conversacionales hacen la magia.

Desarrollo Humano

6 ¿CÓMO TE RELACIONES CON EL ÉXITO?
Cuando hablamos de este tema es muy fácil relacionarlo con aspectos como: gozar de grandes comodidades materiales, manejar fuertes sumas de dinero o ser famosos.

12 TAI CHI CHUAN
El Tai Chi es de bajo impacto y ejerce un esfuerzo mínimo sobre los músculos y las articulaciones, lo que lo hace generalmente seguro para todas las edades y niveles de estado físico.



15 LLEGÓ LA ADOLESCENCIA ¿Y AHORA?...
La congruencia es saber cómo transmitimos la información pues eso nos abre las puertas o genera oportunidades, de lo contrario cuando invalidamos, juzgamos o criticamos se cierran las puertas.

Empresarial

42 DESIERTO FINANCIERO
Pasar por un desierto financiero es peligroso, habrá viejos hábitos y patrones con respecto al dinero que nos sabotean, habrá muchos riesgos debido a la falta de educación financiera.

48 APRENDE A VENDER MÁS QUE TUS COMPETIDORES (PARTE 2)
¿Por qué es importante? Imagina está situación: tienes tu estado de resultados, todos los ingresos son un pastel, cada costo y gasto quita una porción de ese pastel, la última rebanada es para tí. Siempre resulta tentador...

52 LA IMPORTANCIA DE HABLAR EN PÚBLICO
Warren Buffet una vez dijo: "Tu capacidad de ganar dinero está directamente relacionada con tu capacidad de hablar en público".

60 INNOVACIÓN Y METODOLOGÍAS DE MEJORAMIENTO
Siempre la primera impresión cuenta, si te ven complejo, tus modelos serán difíciles de entender pero si te ven innovador, tus modelos serán aceptados con facilidad.

Bienes Raíces

METODOLOGÍA PARA PROYECTOS EXITOSOS: PASO 3. – DISEÑO TÉCNICO
En los próximos artículos completaremos estos importantes pasos, pero si de momento enfrentas incertidumbre y dudas sobre el desarrollo de tu proyecto, haz una cita conmigo para ayudarte con posibles soluciones.

56 45

LEASING INMOBILIARIO PARA COMPRAR LO QUE RENTAS
Es ideal para aquellas generaciones que aún no han generado el suficiente historial crediticio, para los inquilinos que no cuentan con un aval y no pueden comprobar los ingresos suficientes.

Directorio

Gabriela Sánchez Pérez
CEO de Revista Imperio Ejecutivo e
Inteligencia Financiera GSP.

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

Karla Yunnuen Rosillo
Creativa Editorial de Revista Imperio
Ejecutivo.

Karla Karina Durán Gutiérrez
Edición y Corrección de Estilo.

Fernando Huerta Espejo
Fotografía

Alejandra Díaz
Entrevistas

Martha Susana Lara Aguilar
Transcripción y Edición

Escritores

Andrea Clemente Carranza
Andrea Díaz
Estefania Cervantes Cisneros
Gabriela Meneses Olvera
Karina Buerón Rojas
Lilia Ramales Acosta
Lorena Lerda
Rafa Barreto
Salvador Rivas Trujillo
Vanessa Suárez Lobo
Xavi Herrera

El único amor ciego es el amor propio



Las organizadoras determinaron que debíamos llevar unos zapatos muy particulares, estos eran unos zapatos con un tacón de 10cm, tan delgado como una aguja, y de punta extremadamente picuda.

Fui a comprar los maravillosos zapatos a última hora y para mi sorpresa no había de mi talla.

¿Se imaginan a esa edad pensar el no cumplir con los estándares establecidos por las niñas más populares del grupo?

Así que decidí comprar los zapatos de una talla más chica.

Llegué a la fiesta y no había sillas, solo la mesa con las botanas y los sándwiches. Así

¿Cuántas cosas has hecho por pertenecer que han afectado tus finanzas?

¿Alguna vez has hecho algo para ser aceptado?

¿Ha pasado por tu mente que no eres suficiente?

Te quiero compartir una historia.

Cuando tenía 15 años mis amigas organizaban una fiesta de fin de año, a esta fiesta asistiría toda la generación.

que toda la fiesta me la pasé parada y bailando, no había pasado ni media hora cuando de verdad ya no aguantaba los pies.

No había donde descansar ni un minuto, a las 3 horas pasaron una canción que alborotó a todos, en aquella época estaba de moda un grupo puertorriqueño que se llamaba menudo, tocaron la canción de moda "Súbete a mi moto", era una locura, todos super felices y yo disimulando mi dolor, después de 4 horas, uno de los chicos que me gustaba me fue a sacar a bailar, yo ya no podía con los pies y le tuve que decir que nooooo.

Al terminar la fiesta mi mamá se había puesto de acuerdo con otra mamá para llevarme a la casa, total de que salimos para irnos y estaba lloviendo. ¿Y que creen?

La señora no llevaba auto y teníamos que caminar, pero como estaba lloviendo teníamos que correr. Mi casa estaba a 10 calles de ahí.

Pero lo peor estaba por venir ...

Mi mamá , ¡ah porque yo tengo una mamá muy particular! levante la mano quien tiene una mamá enérgica, dura y exigente, pues sumen a todas y esa es mi mamá. Del desastre en mi pies, me dijo: lavas trastes durante un mes por mentirosa.

Después de tocar fondo en mi intento por ser aceptada durante gran parte de mi vida, dije: ya no más.

¿Qué fue lo que hice?

Primero pude reconocer mi enorme y gran incapacidad de otorgar a mi misma:

Amor
Valía
Respeto

Yo buscaba esto en el exterior, yo creía que eso me lo darían los demás, cuando es algo que solo yo me puedo dar.

Entré en un proceso de análisis profundo reconociendo mis habilidades, dones y fortalezas, establecí planes y proyectos pequeños que poco a poco fueron construyendo autoconfianza para después ponerme al servicio de los demás compartiendo mi conocimiento y mi crecimiento.

Te preguntarás ¿por qué si es un programa que habla de finanzas, estamos hablando de autoestima? La autoestima es fundamental para incrementar nuestros ingresos, sí, una persona insegura, tímida, miedosa, difícilmente podrá conquistar sus sueños personales financieros.

CEO Imperio Ejecutivo

Imperio *ejecutivo*



OPEN

PARA GENERAR
NEGOCIOS

Imperio *ejecutivo*

¿BUSCAS ASESORÍA FINANCIERA?

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

SUSCRÍBETE



LILIA RAMALES
ESCRITORA

¿CÓMO TE RELACIONAS CON EL ÉXITO?

¿Te consideras una persona exitosa?, cuando hablamos de este tema es muy fácil relacionarlo con aspectos como: gozar de grandes comodidades materiales, manejar fuertes sumas de dinero o ser famosos, sin embargo, este tipo de pensamientos nos limita, pues el éxito está íntimamente relacionado a los diferentes logros, sean grandes o pequeños, que obtenemos diariamente y que en muy pocas oportunidades lo notamos o lo celebramos, haciendo que nuestra relación con el éxito pase desapercibida.

En este punto te pregunto ¿cuál fue tu triunfo más reciente?, ¿cuándo fue la última vez que celebraste tu logro?, casi nunca nos percatamos de las victorias que obtenemos con frecuencia, olvidando la capacidad que tenemos para consolidar metas, llevándonos muchas veces a sentirnos poco útiles o valiosos e incluso menospreciamos los esfuerzos que hacemos para materializar los objetivos planteados.

Es por ello, que reconocernos frecuentemente exitosos nos permite incrementar nuestro estado de satisfacción con las actividades que hacemos constantemente y con ello experimentamos por más tiempo esa sensación de bienestar, evitando caer en la procrastinación, en los pensamientos NOVAPUSISE (de los cuales compartimos en la segunda

edición) o incluso nos aleja de pasar por el síndrome del impostor, de igual manera, nos permite afianzar las creencias acerca de la valía personal reforzando nuestra autoestima e incluso expandiendo el amor propio.

Celebrar el éxito alcanzado es una gran oportunidad para identificar lo bueno que hemos hecho y también es el llamado para hacer un acto de reflexión de lo que podemos mejorar, ya que cuando despertamos la consciencia que somos exitosos no implica llegar al estado de mediocridad y conformismo, se trata de reconocer tu capacidad junto a la actitud ganadora que asumes ante los diferentes retos de la vida, pues si cada logro que consolidas lo dejas pasar por alto es como si no existiesen y el día a día se convierte en una rutina donde nos aleja del disfrute de realizar las actividades.

**CELEBRAR EL ÉXITO
ALCANZADO ES UNA GRAN
OPORTUNIDAD PARA
IDENTIFICAR LO BUENO
QUE HEMOS HECHO...**

Y te preguntarás ¿cómo puedes celebrar tus logros diarios sin caer en exceso?, a continuación te comparto algunas sugerencias para hacerlo de una forma sencilla, fácil y cómoda:

Realiza un paseo a un parque cercano y haz memoria de cada logro de tu día.

Prepara una infusión o un té con la intención de celebración.

Sal con amigos o llama a uno en especial y comparte tu sensación de alegría por lo que has consolidado en el día.

Agenda un espacio de celebración por tus triunfos donde puedas escuchar tu música favorita, disfrutar de una deliciosa comida, contemplar a la naturaleza y cualquier otra actividad que te permita entrar en un estado de gratitud.

Sin duda alguna, si deseas mejorar tu relación con el éxito esos pequeños pero significativos actos de celebración te ayudarán a dar los primeros pasos de reconocimiento en tus triunfos, de igual manera te propongo incorporar a tus hábitos diarios el siguiente ejercicio:

1.- Al finalizar cada día escribe en tu cuaderno, al menos 5 cosas por lo que hoy te consideras una persona altamente exitosa.

2.- Celebra esos éxitos, puede ser mirándote al espejo te felicitas por ese logro con la frase: "Yo (nombre...) reconozco que soy una persona exitosa porque hoy logre XXX (acá indicas cuál fue el logro alcanzado) finalizando con la frase, estoy agradecida o agradecido por eso.

3.- Luego abrázate y sonríe como símbolo de reconocimiento y merecimiento.

4.- Identifica esa sensación de bienestar y plenitud que se despierta en ti, experimenta por un lapso de 5 minutos.

Este sencillo pero poderoso ejercicio va a permitirte saber que desde que abres los ojos en la mañana al despertar ya estás consolidando éxitos y esto te permitirá estar en una constante celebración de la vida, estimulará en ti la gratitud y te llevará a incrementar tu salud mental y a identificar en ti esa capacidad de lograr metas y objetivos cada vez más grandes.

Al incorporar este nuevo hábito a tu rutina diaria podrás alcanzar algunos beneficios como:

Incrementar la confianza en ti y en tu capacidad para asumir nuevos retos desde la responsabilidad y la excelencia.

Sentir mayor alegría por las actividades realizadas.

Incrementar tu actitud positiva ante la vida y sus diferentes retos.

Reconocer y aumentar tu valía personal y con ella el autoestima.

Enfocarte más en los aspectos positivos que tenemos como personas para potenciarlos.

Aumentar la sensación de gratitud.

Al mejorar la relación con el éxito estamos incrementando esa sensación de celebración por ser y estar, aquí y ahora, pues cada instante merece ser reconocido y celebrado, pero ¿Qué pasa con el fracaso?, ese será el tema para nuestra siguiente edición así que nos encontramos en nuestra próxima entrega para seguir expandiendo bienestar, recibe un gran abrazo de corazón a corazón desde la cercanía de nuestro ser.

Marketing Restaurantero



Menús Volantes Preciadoras Lonas Decoración Restaurante



TAI CHI CHUAN

EL ARTE DEL MOVIMIENTO PERPETUO

El Tai Chi Chuan es una disciplina marcial milenaria, de origen chino y en los últimos años se ha popularizado por los beneficios físicos y emocionales. Este arte marcial está compuesto de diversos movimientos que se realizan de forma sutil y continua según su filosofía, durante su práctica se busca el equilibrio entre el yin y el yang del cuerpo (lo positivo y lo negativo).

Cuando se habla de un aspecto positivo se refiere a la parte corporal o física. En cuanto a lo negativo se asocia a tres elementos: espíritu, intención y chi (energía del cuerpo). De esta manera el objetivo principal del Tai Chi es encontrar, por medio de sus movimientos físicos, que el Chi del cuerpo encuentre equilibrio.

Hay que mencionar que también es un sistema de meditación. Por medio de la estimulación de los músculos del cuerpo,



trata de que el practicante aprenda a controlar la mente y enfoque la atención. El Tai Chi es diferente del yoga, otro tipo de movimiento meditativo. Yoga incluye varias posturas físicas y técnicas de respiración, junto con la meditación.

Es importante mencionar que el Tai Chi se compone de 5 escuelas que son: Yang Style (Movimientos lentos, gentiles, extensos y lentos); Wu Hao Style (Suave, lento y con posturas erguidas); Wu Style (Inclina el cuerpo hacia los lados buscando equilibrio); Sun Style (Combina los estilos antiguos Wu, Hsing-I y Bagua); y Chen Style (Movimientos lentos y rápidos con saltos y pisadas fuertes).

La esencia del Tai Chi, de acuerdo a la herencia de esta disciplina, existen 9 elementos básicos que se

deben de cuidar en el desarrollo de la práctica:

No utilizar la fuerza, ya que esto endurece el cuello y provoca que la sangre y la energía no fluya correctamente.

El pecho debe de ir hacia adentro para emitir fuerza desde la espina dorsal.

jarse y no mantenerse arriba. Esto ayudará en movimientos de empuje, logrando desplazar a los adversarios a una mayor distancia.

Antes de la fuerza corporal, se debe emplear energía mediante movimientos suaves que permitan la fluidez y la circula-

Todos los movimientos tienen un principio y una secuencia que debe repetirse para ser efectivos.

Los beneficios de su práctica:

Devuelve la salud a los órganos del cuerpo gracias al movimiento continuo de las extremidades, estabiliza

el corazón así como otros músculos y no es agotador sino revitalizante.

El Tai Chi es de bajo impacto y ejerce un esfuerzo mínimo sobre los músculos y las articulaciones, lo que lo hace generalmente seguro para todas las edades y niveles de estado físico. Es especialmente adecuado para un adulto mayor

DURANTE SU PRÁCTICA SE BUSCA EL EQUILIBRIO ENTRE EL YIN Y EL YANG DEL CUERPO (LO POSITIVO Y LO NEGATIVO)

La cintura debe de estar relajada ya que es quien dirige al cuerpo; al ligarlo, las piernas se mantendrán fuertes y estables.

Ambas piernas deben sostenerse de manera equitativa para evitar desbalance. Los hombros y los codos deben rela-

ción.

Se debe sincronizar el tronco con las piernas, desde los pies hasta los dedos, para lograr impulsos coordinados.

Es importante nivelar el cuerpo interno con el externo.

el sistema nervioso, propicia la relajación, provee de mayor energía, al ser un ejercicio psicofísico motiva a sus practicantes a ser personas activas y con ímpetu. En adultos mayores previene las caídas porque mejora el equilibrio, evita el insomnio y dota de paz interior. Es un sistema aeróbico de bajo impacto que estimula

que de otra manera no podría hacer ejercicio o personas con poca capacidad de hacer ejercicio de alto impacto.

Puedes encontrar clases especializadas de forma presencial y en línea en el Templo Shaolin de México A.C. <https://taichi.org.mx/> y <https://kungfu.com.mx/>

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

EL PODER DE TUS CREENCIAS | Por: Gabriela Ochoa Padilla



Imperio ejecutivo

LLEGÓ LA ADOLESCENCIA Y AHORA?

¿Qué hace que los adultos le teman a la adolescencia y la mentalicen como algo terrible?

Para poder comprender a nuestros hijos es importante saber qué es la adolescencia. La adolescencia es la etapa en la que nuestros hijos dejan de ser niños para entrar en un proceso intenso donde van a enfrentar cambios en su cuerpo, en su forma de sentir, de pensar y de vivir, por lo que es importante darles

apoyo, cariño y contención. La Organización Mundial de la Salud define a la adolescencia como el periodo de crecimiento que se produce entre los 10 y 19 años.

Educar a nuestros hijos a superar las adversidades y retos en su vida, requiere de congruencia y amor.

¿De qué depende que algunos adolescentes logren una adultez madura y otros no?

La resiliencia es la capacidad del ser humano para responder ante un trauma o una situación, es decir, cómo actuamos ante el cambio para ser felices.

Un paciente llegó a consulta para preguntarme cómo podía ayudar a su hijo de 20 años porque no se entendían en nada. Al preguntarle cómo había vivido él su adolescencia respondió: **"solo y sin apoyo"**, aquí se dio cuenta la razón por la que no comprendía a su hijo. Al pregun-

DESARROLLAR EMPATÍA, ES CRUCIAL PARA UNA INTELIGENCIA EMOCIONAL.



tarle a su hijo como se sentía la contestación fue: **“solo y sin apoyo”**, al tomar terapia ambos salieron resilientes y con herramientas para crecer juntos.

¿Cómo nos gustaría que nuestros hijos reaccionaran ante una pelea en el colegio o ante un divorcio? Es importante que comprendan que una situación no determina su vida.

A pesar del bullying, acoso o problemas en la escuela, el ayudarles a desarrollar resiliencia les da fuerza para confrontar lo que venga en sus vidas, solo que los niños no saben expresar muy bien lo que sienten, por esto somatizan sus emociones como dolores de cabeza o de cuerpo.

Tratar a nuestros niños como adultos o darles información como si pudieran comprender empezarán a desarrollar estrés y ansiedad.

La congruencia es saber cómo trans-

mitimos la información pues eso nos abre las puertas o genera oportunidades, de lo contrario cuando invalidamos, juzgamos o criticamos se cierran las puertas.

Lo más importante es entender a nuestros hijos, no solo esperar que ellos nos entiendan y se adapten a nosotros.

CUANDO COMPRENDEMOS A LOS HIJOS ELLOS NOS ENTENDERÁN A NOSOTROS.

Para que esto ocurra tiene que haber comunicación basada en la motivación, la confianza y el esfuerzo.

Cuando están motivados se mueven, logran y comparten con nosotros. Cuando no hay motivación parecerá que entran en depresión porque nada les mueve.

El esfuerzo es conquistar los retos aplicando el conocimiento sin esperar el resultado, solo avanzar. Ellos necesitan saber que no controlamos, pues el control es el poder sobre otros, sino que motivamos, la motivación es la fuerza interior y la sabiduría si se conoce a sí mismo.



¿QUÉ NOS LLEVA A SER FELICES?

La felicidad es una decisión de cómo vivir, **¿Qué nos lleva a ser felices?** el AMOR.

Es necesario llevar a los niños a vivir de una manera amorosa. La resiliencia es reconstruirnos, inventar algo diferente y hacerlo consciente.

Saber que la adolescencia es maravillosa cuando los podemos llevar a que tomen decisiones asertivas en su crecimiento, como he mencionado en el artículo anterior, nuestras decisiones nos llevan a los resultados en nuestra vida y cuando los enseñamos a tomar decisiones que abrirán puertas, los motivará y sobretodo desarrollarán seguridad en sí mismos. Para lograr esto es necesario evitar la sobreprotección.

Generar la confianza en ellos mismos es comunicar dándoles fuerza. En una consulta escuchaba a los padres cómo se comunicaban, por ejemplo: Eres desordenado, no me llamaste, eres un desastre, eres desobediente. Necesitamos dejar de colocarlos en una posición inferior.

Podríamos decir: como tu habitación está desordenada por favor ordénala.

¿Por qué no llamaste?, ¿Qué pasó?, ¿Por qué ocurrió este desastre?

Comunicar sin juzgar o calificar su autoconcepto no se verá afectado con que ellos son desastrosos, caóticos o desobedientes, necesitamos destacar

sus habilidades y darles confianza.

Desarrollar la empatía: **¿Cómo crees que se sintió el otro con lo que le dijiste? ¿Cómo crees que se siente el otro con lo que está pasando?**

Para concluir, desarrollar confianza en ellos mismos y saber que no todo sale siempre a la primera. Cuando aprendemos a tocar el piano es constancia, aprendizaje y dedicación hasta lograrlo.

Desarrollar la voluntad es orden y saber que no siempre uno llega a la recompensa que queremos.

Desarrollar empatía, es crucial para una inteligencia emocional.

Optimismo. **¿Qué te gusta?, ¿Qué quieres hacer?** Imagínate que logras tu sueño **¿Cómo te sientes?** Aquí está la motivación y el cambio de actitud.

Desarrollar estrategias **¿Qué tendrías que hacer para lograrlo? ¿Cómo lo harías?**

Albert Einstein decía: que la imaginación es más importante que el conocimiento.

Esto es porque se activa el cerebro y la oxitocina se eleva y así, el estado de ánimo se transforma en optimismo.

PODCAST



SÍGUEME POR SPOTIFY

DINERO EN CONTROL

WWW.INTELIGENCIAFINANCIERAGSP.COM

EMPRENDER

ES COMO LA MONTAÑA RUSA

Reconoces ese sentimiento mientras subes una montaña rusa? Es una sensación entre emoción e incertidumbre, porque no sabes lo que vendrá. Luego, cuando estás a punto de caer, te entra el miedo porque es cuando ves todo lo que se avecina.

Una vez que caes, tienes más miedo que nunca, quieres bajarte, estás desesperado y no sabes qué hacer. Cuando termina el viaje, te sientes aliviado. Y es ahí donde te das cuenta de las subidas y bajadas por las que tuviste que pasar.

Emprender es lo mismo que una montaña rusa, y hoy quiero compartirte las emociones por las que atraviesa un emprendedor, según el autor estadounidense y conferencista Darren Hardy.

1.- Optimismo desinformado. Te sientes entusiasmado pero no tienes la información completa de cómo será el camino.

Ejemplo: Tienes las ganas de abrir una tienda en línea. Has visto cómo las personas generan múltiples ingresos con este modelo de negocio y no te quieres quedar atrás. Dices Sí a la oportunidad.

2.- Pesimismo informado. Requieres aprender y tomar acción diaria. Pensarás: Esto no era lo que me imaginaba; Mejor voy a empezar otra cosa.

Ejemplo: Ahora que decidiste abrir tu tienda en línea, empiezas a investigar todo lo que hay que hacer. Comprar un dominio, buscar proveedores calificados, tomar fotos de buena calidad, subir las a la plataforma, fijar precios, investigar la logística, configurar los métodos de pago, entre otros. Todo lo que hay que hacer genera que te sientas abrumado, e incluso que quieras abandonar.

3.- Crisis de significado. Donde más emprendedores abandonan. Si los primeros 3 ó 4 intentos no tienen resultado, lo dejas.

Ejemplo: Estás ante el reto de aprender como abrir tu tienda en línea y configurar todo. Tienes que encargarte de hacer que funcione, que lleguen los clientes, que compren tus productos. Lanzas una campaña de publicidad, y no da resultados las primeras veces. El miedo y la desesperación te sabotean y quieres desistir.

4.- Optimismo informado. Conoces los retos, habilidades, acciones requeridas y te conectas con el por qué.



Ejemplo: Es el momento en que ya hiciste varios intentos, has pasado por un proceso de prueba y error, ahora conoces lo que sí funciona y despidas lo que no. Tu opción es seguir adelante, y con mayor intensidad. Es lo que garantizará el éxito de tu tienda en línea.

Tu por qué es la razón, el motivo que te alentó a iniciar tu emprendimiento. Quizá quieres tener más ingresos para comprar un apartamento nuevo, pasar más tiempo con tu familia, o gestionar un negocio desde cualquier parte del mundo.

Como emprendedor, mantén siempre presente tu por qué. Este será tu motor que te anime a levantarte de la cama todos los días, estudiar o quizá desvelarte para que tu proyecto funcione.

Como ves, estas son las fases y las múltiples emociones que experimenta un emprendedor. Si aprendes a superar los retos, miedos y esa sensación de obtener resultados inmediatos o abandonar, cualquier proyecto que emprendas será exitoso. Se requiere tiempo, persistencia, disciplina, enfoque y visión.

Acumula experiencia, elimina lo que no funciona, y haz más de lo que sí da resultados. Además, recuerda acercarte a una tribu de iguales y ten mentores en diferentes áreas. Para más contenido sígueme en mis redes sociales como @estefaniacervantesoficial

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
Ventas y Marketing Online



**GESTIÓN
ESTRATÉGICA
DE REDES SOCIALES**

**TÉCNICAS
ATEMPORALES**

WWW.LORENALERDAMENTORCOACH.COM



Marketing

RESTAURANTERO



¿TIENES UNA CAFETERÍA, UN RESTAURANTE O VENDES COMIDA? ¿AHORA CÓMO ATRAER CLIENTES?

MARKETING | Por. **Andrea Clemente Carranza**

Por fin cumpliste ese gran sueño, de tener tu cafetería, un restaurante o estás pensando en abrir uno y deseas aprender de temas sobre marketing restaurantero. ¿Por dónde empezar?

En nuestra edición anterior vimos la primera parte de esta estrategia, puedes consultarla, en ella abordamos los primeros pasos:

¿Cómo definir el menú?
Diseño de menú

¿Cómo incluir plataformas como Uber Eats y Didi?

En este artículo veremos más técnicas que te ayudarán a tener una publicidad exitosa de tu restaurante.

4.- Convierte tu restaurante en un vendedor

¿Por qué va la gente a un restaurante si puede preparar los alimentos en casa? Asisten para tener una experiencia única, para celebrar cumpleaños, para disfrutar una tarde con amigos o la familia, para cerrar negocios o para disfrutar el placer de comer platillos preparados por expertos.

Piensa que tu restaurante es el lugar cómodo donde tus clientes además de comida, deben encontrar un espacio de esparcimiento. Lo ideal sería contratar a un decorador de interiores o un arquitecto para que te ayuden a crear un ambiente acogedor para tus clientes. Si no

cuentas con mucho presupuesto puedes consultar en internet como lucen otros restaurantes. Si tu concepto de restaurante no es de lujo, puedes añadir imágenes en ventanas, donde haya platillos para invitar a las personas que pasan afuera de tu local. También puedes añadir impresiones en gran formato dentro de tu local, imágenes donde promuevas algunos postres o algún platillo, esto aumentará el ticket de venta.

Las paredes pueden ser tu mejor amigo, cuando se trata de promover dentro de tu unidad. Puedes incluso tener un restaurante temático, hay una cadena de hamburguesas que decoraron sus unidades en forma de barco, compraron figuras de

cera de piratas y desarrollaron espadas y empaques en forma de barco para los niños. Recuerda que un valor único de marca, puede ser, que tu restaurante proporcioné una experiencia única y los clientes acudan a él para vivir esa experiencia. ¡echa a volar tu imaginación!

5. ¿Los uniformes?

Sí es importante que tus meseros, el hostess, la cajera, si tienes personal de entrega a domicilio, todos deben estar perfectamente uniformados para que el cliente tenga una buena experiencia. El diseñador gráfico,

dentro de la identidad de marca, te propondrá como deben lucir los uniformes y podrás mandarlos hacer con una empresa dedicada a la venta de uniformes restauranteros.

Si tu restaurante es temático, los uniformes son indispensables, porque son parte de la magia que crearás. ¿Son piratas, es la edad media, es la playa? ¿Cuál es el tema de tu restaurante? Es momento de imaginar paso a paso, cómo te gustaría que fuera la experiencia de tus clientes.

6. Cuponeras

Hay empresas que se dedican a imprimir cupones de diferentes negocios o restaurantes, si te ubicas en un centro comercial, habla con la administración. En caso de no localizar este tipo de negocios, podrías imprimir tus cupones y distribuirlos cerca de tu unidad.

Si tu restaurante se encuentra en un centro comercial, diseña tus cupones si consumen en algún lugar de atracción, ejemplo: Uno de mis clientes tenía un restaurante cerca de un negocio de entretenimiento infantil, cuando los niños ingresaban a este lugar, se les regalaba una cuponera y los papás podían



comer en el área de restaurantes mientras los niños se divertían, también había un menú infantil para que los pequeños pudieran disfrutar los alimentos en cuanto terminarán de jugar.

7. Planea un lanzamiento

Si estás abriendo un restaurante o haciendo un relanzamiento, lo ideal es que planees un evento especial, un día donde contrates un grupo de música si es tu local o veas con la administración del centro comercial si puedes llevar música o edecanes. Decora tu local, es tu fiesta, da muestras gratis de los diferentes

platillos del restaurante, imprime volantes donde ofrezcas una promoción solamente ese mes por lanzamiento. Busca un periódico local para dar a conocer a las personas cercanas a la unidad el evento, distribuir volantes con anticipación, dalo a conocer en redes sociales y paga anuncios en Facebook para que en un radio cercano al lugar realicen el anuncio. Busca medios locales donde puedas promover tu evento y el día de lanzamiento, procura dar un excelente servicio a tus clientes, recuerda que la publicidad de boca en boca es poderosa, quieres que los asistentes hablen bien de ti y te recomienden con su familia y amigos.

8. Afiliate a la CANIRAC

La CANIRAC, es la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados. Realizan eventos del sector restaurantero, puedes compartir con colegas las mejores prácticas de la industria, tienen cursos especializados.

Si requieres asesoría para el diseño de tu restaurante o cafetería, será un placer atenderte. Tel. (55) 17026956 y al email aclemente@kronosdesign.com



MTRO. JAVIER CERVANTES

Javier, es Contador Público por la Universidad Autónoma de México y cuenta con una maestría en administración de empresas por el Tecnológico de Monterrey, tiene una carrera destacada en el mundo gerencial y de alta dirección. Trabajó principalmente en IBM y en el Banco Nacional de México, su trabajo dentro del Banco Nacional de México lo llevó a contribuir al desarrollo de negocios en tarjetas de crédito y débito.

Su gran trabajo provoca que MasterCard lo invite a formar parte del comité de mercadeo y de gestión de negocios.

JAVIER CERVANTES,
Director de Estudios
Empresariales de la
Universidad
Iberoamericana



Mi

nombre es Gabriela Sánchez y estoy aquí para traerles a grandes personalidades del mundo de los negocios, las finanzas, el crecimiento personal y la educación.

Hoy está conmigo **Javier Cervantes**, director de estudios empresariales de la Universidad Iberoamericana, esto es Imperio Ejecutivo.

Gaby (G)- Javier Cervantes bienvenido, ¿Cómo estás?

Javier (J)- Hola muchas gracias por la invitación y encantado de estar platicando contigo y con temas muy interesantes.

G- Y bien, por favor, cuéntenos ¿Quién es Javier Cervantes?

J- Mira, más que lo profesional que ya lo describiste, yo soy un apasionado por la preparación de los jóvenes, confiado que el mundo va a ser mejor a medida que nosotros podamos preparar mejor a las nuevas generaciones y obviamente con la preparación de toda la sociedad, esa es mi descripción, como persona soy muy inquieto, quiero que tam-

bién los jóvenes sigan siendo inquietos y que perdure esa inquietud toda su vida.

G- Compártenos ¿Qué es lo que te hizo llegar a esta dirección? ¿Cómo fue?

J- Yo ya daba clases al mismo tiempo que trabajaba en Citi-Bank y en alguna ocasión fue el director de estudios empresariales de la Ibero y en la conversación le dije que me gustaría dar clases en la Ibero, eso fue por 1990, y así empecé y la verdad para los que han trabajado en la entidad académica, se van a dar cuenta que más que una actividad profesional es una terapia, es algo maravilloso, cada vez que entras a los salones de clase se rejuvenece y la verdad estar en esta dinámica de contacto con los jóvenes, yo te puedo decir que es una de las profesiones y tal vez la profesión más bonita que hay.

G- ¿Cuál es el propósito de la Universidad Iberoamericana?

J- La Ibero, yo creo que tiene muchos puntos destacados, obviamente trae un prestigio de muchos años, como parte de la Compañía de Jesús, obviamente con toda la filosofía Jesuita y básicamente se fundamenta en un acompañamiento hacia los alumnos de manera personalizada. Y no solamente por formar profesionistas con altas capaci-

dades técnicas, sino de crear un pensamiento de preocupación y de reflexión entre estudiantes y profesionales por ser agentes de cambio, es lo que realmente hace destacada a la Ibero, formamos holísticamente a una persona con grandes capacidades en la parte de la disciplina en la cual están estudiando, pero nos preocupa también el hecho de la persona, porque la persona a fin de cuentas, es la que va a vivir allá afuera en la sociedad en la que va a convivir y la que tiene que dar continuidad y contribuir para tener una mejor sociedad, es el pensamiento de la universidad.

G- ¿Cómo ves la situación de empleabilidad en condiciones de post pandemia? ¿Cómo está hoy el empleo para un egresado de la Universidad Iberoamericana?

J.- Yo creo que hubo gente que aprovechó este espacio de dos años, en tratar de ser mejores aprovechando la experiencia y la oportunidad. La gente que está esperando regresar al mundo de 2020, creo que va a tener problemas, porque ese mundo ya no va a regresar. Vimos la evolución de muchos negocios, por ejemplo la evolución de entregas de pedidos a las casas, eso ya no lo vamos a dejar de hacer, porque además nosotros como compradores, nos fuimos acomodando a ciertas circunstancias, yo tengo el ejemplo del

negocio del streaming pues la verdad que el que está en problemas hoy en día es el negocio de los cines, porque hoy tengo 2 ó 3 opciones de streaming que veo que hay entre 400 ó 500 opciones, en mi casa, que las puedo ver sin tener que salir. Eso yo creo que es el tema de la empleabilidad va en función de eso, que tan rápido encontramos estas oportunidades, de acuerdo a las circunstancias, ¿Quién se preparó? ¿Quién se preparó para la pandemia? y ¿Quién se está preparando para la salida de la pandemia?, porque son dos cosas diferentes. Si viví bien en la pandemia, pero ¿Qué vas hacer ahora?, como que estamos queriendo regresar al mundo anterior.

G.- Muy bien y cómo hacemos los empresarios para atraer talento de la Universidad Iberoamericana, porque entendemos y nos queda claro que la Ibero se ha destacado por crear estrategias de cómo los alumnos pueden destacar sobre el resto, sin lugar a dudas las mejores universidades de México están haciendo un claro esfuerzo por hacer una diferenciación en sus alumnos; ¿cuál es la tuya?

J.-Yo creo que las empresas van a tener que entender, que tienen que ofrecer algo diferente a los egresados, no solamente la Ibero, sino los egresados de todas las universidades, yo creo

que el simple hecho de ofrecer trabajos, no es hoy lo que están buscando los jóvenes, los jóvenes han cambiado y han venido cambiando desde hace tiempo, la mayoría de los jóvenes no tienen pensamientos de trabajos corporativos de largo tiempo, es un claro pensamiento fundamental, a los jóvenes les gusta más las experiencias, la vida líquida y este tema de tener experiencias cortas e ir aprendiendo, si una empresa es capaz de hacer retos constantes a los jóvenes se va a llevar al mejor talento, sin embargo el talento no es suficiente, porque uno piensa trae al mejor, pero tal vez es el mejor en cuanto a conocimientos, pero no en cuanto a la aplicación de los conocimientos. Entonces lo que tenemos que ver es cómo las empresas pueden contratar gente, que además de tener talento, capacidades, tengan una preocupación y un interés constante por mejorar y las dos se complementen, el talento sin esta iniciativa e interés en desarrollar nuevas competencias de ser inquietos, sino se juntan, el talento solito, no sirve absolutamente nada.

G- Claro, ¿Cuáles son las competencias que para ti son las que deben desarrollar cualquier profesional recién egresado?

J.- Mira una competencia muy importante es saber trabajar en equipo, pero las grandes

organizaciones exitosas se han dado cuenta que teniendo buen trabajo en equipo a través de aportaciones individuales, que se conjuntan y sumen con aportaciones al grupo, es sin lugar a dudas, el trabajo en equipo y la tolerancia; la tolerancia a las equivocaciones, hoy hay un tema muy interesante en las empresas, que le dice a los jóvenes sé que te vas a equivocar, entonces equivócate lo más rápido posible, para que aprendas, antes decían: te equivocaste, te corro, hoy es: te equivocaste, aprende rápido, se vale equivocarse pero mientras más rápido lo hagas, es mejor porque tú vas a aprender, y tienes que aprender de tus equivocaciones; son de las cosas que han venido cambiando, los jóvenes yo veo que son muy susceptibles a esto, porque están acostumbrados a vivir muchas experiencias, yo creo que el cambio realmente de generación que se ha producido desde hace 10 ó 15 años. Yo he visto con los jóvenes como cada generación va cambiando. Y hoy los jóvenes quieren vivencias rápidas, hoy dar clases a los jóvenes de estas generaciones es complicado porque cada clase es como un show, entonces tienes que traer una serie de elementos motivantes y estimulantes que capten la atención de los alumnos y los tengan muy interesados, no solamente en clase, sino propiciar que saliendo de la clase, sigan aprendiendo,



¿QUIÉN SE PREPARÓ PARA LA PANDEMIA? Y ¿QUIÉN SE ESTÁ PREPARANDO PARA LA SALIDA DE LA PANDEMIA?

dejarles el estímulo del aprendizaje, donde el aprendizaje no solamente es en la universidad, el aprendizaje primordialmente va a ser fuera de la universidad, en el campo.

G.- Javier, Por otro lado ¿Cómo es que hoy ven el crecimiento empresarial en el país después de la pandemia y con las condiciones actuales de nuestra economía?

J.- Yo creo que en primer lugar México es una sociedad muy empresaria, nosotros pensamos que la empresaria es la que tiene un gran negocio, pero no, en realidad el empresario es el que emprende, que puede ser una papelería, puede ser un taller de coches, puede ser una tintorería, puede ser un taller de carpintería, somos una sociedad muy emprendedora porque las circunstancias han hecho que la gente tenga que emprender, porque no les queda de otra, y porque les gusta.

Creo que la sociedad en México genera muchísimo valor económico y se tiene que generar mucho más, pero el problema es la distribución del valor que generamos, mientras no seamos capaces de encontrar un modelo económico que permita generar mucho mayor valor y que no esté concentrado en ninguna entidad o que tenga que ser puramente en un sector; industrial, comercial, o gubernamental, sino tenga que ser abierto, pero se tiene que

encontrar un modelo en cómo esa generación de riqueza se pueda distribuir de una mejor manera. Se debe apoyar más al emprendimiento desde muchos puntos de vista, por ejemplo del sector bancario tradicionalmente no ha apoyado a las PYMES en México, sí hay algunos modelos que no es el interés propio de los bancos, nunca ha sido ni es el Sector Popular, es una falla que tiene nuestro sistema y en la mayor parte de los países del mundo sucede lo mismo, quién lo ha hecho diferente, pues hay modelos muy interesantes, es la India y China, que lo que tratan de hacer es generar volumen de transacciones, pero en México no ha sido así, o sea nuestros modelos bancarios son muy tradicionales, muy cobijados, no les ha interesado meterse en ese mercado, porque no presentan soluciones para ese mercado, son muy temerosos, obviamente son mercados o segmentos que tienen mucho riesgo y como evitan el riesgo en la medida de lo posible, no apoyan, entonces se tiene que generar un nuevo tipo de instrumento que apoye a estos pequeños empresarios in-

Las empresas van a tener que entender, que tienen que ofrecer algo diferente a los egresados, no solamente la Ibero, sino los egresados de todas las universidades, yo creo que el simple hecho de ofrecer trabajos, no es hoy lo que están buscando los jóvenes.

dependientemente de a qué se quieran dedicar, pero en apoyos tecnológicos, en apoyos económicos, en apoyos de capacitación, no solamente es darles dinero, hay una serie de apoyos adicionales que les tenemos que dar, sobre todo en la tecnología donde realmente todos tienen esta posibilidad de trabajar, a lo mejor en nuestros estratos sociales lo vemos muy fácil, pero la verdad es que no todos tienen esos accesos, ¿cuántos de los negocios trabajan haciendo notas a mano? y ¿cuántas ya están con el internet?, entonces realmente sí hay un desbalance muy importante. Entonces yo creo que sí se requiere una Estrategia Nacional de apoyo a las PYMES porque son las que dan motor a todo el resto de la economía, las grandes organizaciones tienen que hacer su función de apoyar también a esas pequeñas empresas.

G- Claro que también veo un crecimiento muy importante en el sector FinTech, se presume que en 5 años el mercado FinTech pudiera abarcar el 50% del negocio financiero del país. ¿Qué piensas de la educación

financiera en nuestro país?

J- El tema de educación financiera se requiere que se implemente desde la primaria en las escuelas, con palitos o con gomita, pero tenemos que empezar por eso, los niños tienen que entender la importancia del ahorro, por qué pensamos en Educación Financiera cuando estamos ahorcados, "oye es que debo \$300,000 en la tarjeta de crédito, y tengo ingresos de \$10,000" pues no vas a salir nunca, pero cuando ya tenemos el problema encima, y la educación precisamente prevé qué puedes hacer, si traes una buena educación financiera, seguramente vas a evitar hacer ciertas cosas y hacer otras que a lo mejor no las han venido haciendo. Entonces sí, la educación financiera tiene que venir desde párvulos y tiene que pasar constantemente por etapas de adolescencia y fomentarla mucho en el nivel profesional. Y esto es para todos, no solamente el que se va a dedicar a un negocio, la educación financiera es personal, o sea sí tienes que planear tu futuro, y tu futuro, gran parte es la económica, quieras o no, va a ser parte de tu vida, es una cuestión de que debes de saber que el dinero siempre va acompañarte toda tu vida, entonces mientras más solvencia económica tengas, mejores planes tengas en tu estructura económica en lo individual, más opciones vas a tener; entonces la educación financiera es fundamental, lo

SOMOS UNA SOCIEDAD MUY EMPRENDEDORA PORQUE LAS CIRCUNSTANCIAS HAN HECHO QUE LA GENTE TENGA QUE EMPRENDER, PORQUE NO LES QUEDA DE OTRA, Y PORQUE LES GUSTA.



tenemos que trabajar en todos los niveles, lo tenemos que trabajar inclusive con gente que a lo mejor no tenga una actividad económica, tiene que saber manejar su dinero, los que mejor manejan su dinero son las amas de casa, pero las amas de casa seguramente esa no debe ser su función, yo creo que las mujeres deben encontrar espacios profesionales que se puedan desarrollar, pero yo creo que la educación financiera, obviamente esta en las casas y es una forma de actuar, o sea la educación es lo que te va a generar el cómo voy a actuar, sino tengo esa educación no voy a actuar en función de eso que me pueda dar ese valor.

G.-La educación financiera es tomar mejores decisiones con nuestro dinero y que no depende del nivel socioeconómico que tengamos, depende precisamente de un pensamiento de creación de riqueza que puede tener una persona. ¿Qué hace la Ibero en educación financiera?

J- Son 6 carreras empresariales, se trabaja mucho la parte de las materias de finanzas y tocamos el tema de Educación Financiera no como parte de un trabajo en una corporación o en una empresa, sino cómo es que una persona se tiene que organizar en sus ingresos y egresos para prevenir un futuro mejor y lo hacemos prácticamente desde que entran a la universidad y

lo tenemos en los 6 programas de licenciatura que tenemos.

G- ¿Qué viene para la Ibero? regálanos algunas premisas de lo que está haciendo la Ibero para contribuir al crecimiento de este país.

J-La Ibero siempre ha sido gran generador de líderes empresariales, dónde las características de esta universidad es que tiene egresados muy connotados, muy buenos empresarios con una responsabilidad social muy importante y creo que es un sello de la universidad, preocupados siempre por México y la misma retroalimentación que tenemos de los egresados, nos obliga a mantener nuestros pla-



nes de estudio vigentes, hoy en día estamos cumpliendo apenas un año con nuevos planes de estudio, hechos y diseñados en función del egresado que va a empezar a trabajar dentro de 5 años, le tengo que enseñar lo que nosotros prevemos que va a pasar en 5 años, entonces tenemos que tener una capacidad visionaria importante, hoy lo que estamos preparando son las licenciaturas de negocios, las hacemos más cuantitativas con carga mucho más importante de las partes de formación de la persona, tenemos toda una línea transversal que dura prácticamente los 8 semestres de la carrera en donde trabajamos

con la persona; desde el tema de liderazgo que ellos deberían de tener en una organización que se preocupa por la gente, por sus asociados del negocio, y vamos con ese pensamiento desarrollando a la persona como persona, que es una parte distintiva de la universidad y de todas las universidades de la compañía de Jesús, pero lo que estamos innovando es que a partir del 6° semestre les damos materias optativas, en donde el alumno y la alumna decide en que se quiere especializar, si es por ejemplo en mercadotecnia, tenemos 4 salidas diferentes, si es de negocios globales tiene 4 salidas diferentes, si es adminis-

tración tiene 4 salidas diferentes, y van manejando su salida, porque el mundo de hoy no es rígido, el mundo de hoy te tiene que dar una serie de opciones que te da flexibilidad y el mundo va para allá, el mundo ya no va a ser cerradito en cajita, es de una cantidad de opciones maravillosas que hay afuera y yo creo que un mensaje importante que les damos a nuestros alumnos es "nos has comprobado que eres talentoso al terminar tu carrera, nos has comprobado que tienes mucho talento, pero define qué quieres hacer contigo, qué quieres hacer con tu vida, cuál es tu objetivo profesional, pero defínelo y la mayor parte

de quien termina una licenciatura dice "yo ya sé lo que voy a hacer" no pienses que te vas a quedar con el negocio del papá, de la abuelita o del negocio de la familia, defínete un objetivo de qué es lo que quieres hacer profesionalmente y en función de eso define tus metas que te lleven a un objetivo a largo plazo, cómo te quieres ver, es un proceso de reflexión que hacemos con los jóvenes, que no se vayan con la finta de ganar dinero rápido, afortunadamente en nuestro caso, la mayor parte de los jóvenes cuando terminan la universidad, casi todos ya están trabajando y lo sabemos porque nos vienen a ver de que ya tienen la práctica, que ya tienen su trabajo en tal parte, el hecho de sentirse ya en una organización ganando dinero, a veces es bueno pero, a veces te pone una tela que no puedes ver realmente la realidad y eso es lo que les queremos decir: Oye no te vayas con la finta de ganar dinero rápido, porque eso lo que te va imposibilitar es definir tu objetivo personal. Ya que tienes tu objetivo, apasionate por ello, ve por ese objetivo.

G.- La pasión es fundamental porque ir a cumplir un objetivo por dinero generalmente es

Las empresas pueden contratar gente, que además de tener talento, capacidades, tengan una preocupación y un interés constante por mejorar y las dos se complementen, el talento sin esta iniciativa e interés en desarrollar nuevas competencias de ser inquietos, sino se juntan, el talento solito, no sirve absolutamente nada.

efímero. Por favor, danos alguna reflexión, qué quieres que la gente escuché respecto de la Ibero, de tus alumnos, de lo que estás haciendo con toda tu gente, cuéntanos.

J.- Las grandes oportunidades que están adelante, pero las oportunidades las generamos nosotros, aquí no hay buena o mala suerte, aquí el futuro se lo vas generando, cada persona con sus decisiones y con lo que él o ella quieran hacer, entonces para tener mejor futuro pues tenemos que pensar cómo queremos que sea ese futuro, ese es el pensamiento que yo quisiera compartirles y que tengan precisamente esta idea de seguir creciendo como personas, de seguir aprendiendo, el hecho de pasar por la universidad no quiere decir que ya lo saben todo, o sea que dejamos la semilla para que sigan aprendiendo porque el desarrollo sobre todo en un mundo tan dinámico como el que estamos viviendo, con tantos cambios tan rápidos, implica y obliga a que nos mantengamos totalmente vigentes profesionalmente y con el deseo de seguir siendo pertinentes en los ámbitos en que nos movemos.

G.- Exacto. Tener claro que debemos desarrollarnos como personas, para poder ser felices y llevar a cabo nuestra pasión y lo que hoy decidimos como propósito de vida, muchísimas gracias.

EL DINERO SIEMPRE VA ACOMPAÑARTE TODA TU VIDA, ENTONCES MIENTRAS MÁS SOLVENCIA ECONÓMICA TENGAS, MEJORES PLANES TENGAS EN TU ESTRUCTURA ECONÓMICA EN LO INDIVIDUAL, MÁS OPCIONES VAS A TENER;



¿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@kwmxico.mx

Of: 5514540734



BY

kw PEDREGAL
KELLERWILLIAMS®
BIENES RAÍCES



En Imperio *ejecutivo*

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

Suscríbete ahora

15 USD
ANUALES



EL METAVERSO

LA NOVEDAD PARA GENERAR NEGOCIOS EN INTERNET

Según un informe publicado por IPMARK el 11 de enero de este año, las ventas en redes sociales crecerán un 26% anual hasta el 2025.

Esto ocurre por el sentido de pertenencia que ha generado en los usuarios.

Si esta información te genera impacto porque tienes presencia en redes y la misma no se refleja en tus ventas, compartirte este artículo te será de gran ayuda, la clave es despertar a nuevas formas de hacer y gestionar, que incomode a lo aprendido. No te quedes en lo que sabes que tienes que hacer, aunque lo hayas aprendido de expertos, hoy el mundo te necesita a ti, y de tu capacidad para relacionarte.

Dichas plataformas son el medio, el resto depende de ti. Las publicaciones son un disparador, siempre tuve la convicción de que los procesos conversacionales hacen la magia. Es tal la importancia de las relaciones, que la novedad que se está gestando para generar negocios por internet es el METAVERSO, por el cual las grandes empresas que lideran la web han decidido apostar.

El METAVERSO es un mundo virtual, al que nos conectaremos con una serie de dispositivos y que nos hará pensar que realmente estamos interactuando dentro de él. Actualmente es muy visto en los videojuegos, ahora se está trabajando para generar la posibilidad de realizar negocios. Contará con la posibilidad de crear un avatar, sensores que registren nuestros

movimientos físicos e incluso puede interpretar nuestras expresiones faciales, por lo cual el lenguaje corporal empieza a tener más relevancia en nuestras reuniones en la web, es importante saber que dispondremos de total libertad de creación a la hora de generar nuestros espacios. El METAVERSO busca acercarnos y estrechar el mundo físico y el mundo virtual. Podremos hablarnos, mirarnos a los ojos y concretar operaciones.

Existe una gran expectativa, el resultado lo veremos en su puesta en marcha y su nivel de aceptación; si el mundo se sube a este salto evolutivo en internet.

Te invito a empezar ahora mismo a crear relaciones, para ello te dejo estas 3 recomendaciones:

1.- Escucha o lee activamente a tu comunidad.

2.-Manten un estado de presencia al estar en una conversación verbal o escrita a través de las distintas plataformas.

3.- Conserva tu autenticidad.

El mundo giró y ya nos sorprendió una vez en la que muchos no se encontraban preparados y el sentido de urgencia hizo que aprendiéramos a utilizar herramientas que antes ni imaginábamos...

Hoy el mundo nos está avisando... esta vez, tienes la posibilidad de irte preparando.

Imperio *ejecutivo*

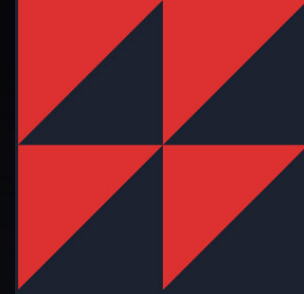
ENCUENTRA A TU
MENTOR

EN ESTRATEGIAS

FINANCIERAS

SUSCRÍBETE

**POR SOLO
15 USD ANUALES**



Imperio *ejecutivo*

INTELIGENCIA
FINANCIERA



📞 5516497733 www.inteligenciafinancieragsp.com



DESIERTO FINANCIERO

El desierto es un lugar caliente, árido y solitario. Quien camina por el desierto tiene sed y no encuentra agua, tiene hambre y no encuentra alimento, tiene calor y no encuentra sombra. En el desierto aparecen espejismos que hacen que uno se crea que va a saciar su sed y hambre. Pero estos espejismos no son más que meras ilusiones.

Al atravesar un desierto peligroso, habrá vientos fuertes que te intentan derribar, habrá muchos riesgos a pesar de estar com-

pletamente deshabitado. Y por la noche, cuando la temperatura cae por debajo de cero grados, el sufrimiento parece interminable. No hay descanso, ni paz, pues los peligros se multiplican con la repentina aparición de seres que se esconden durante el día.

Tal vez ya hayas enfrentado tu **"desierto financiero"**, creo que todos nos hemos encontrado con varios "desiertos" a lo largo de nuestras vidas.

El desierto financiero es una situación que genera inestabilidad, inseguridad, caos económico y mala calidad de vida.

Quien atraviesa por un desierto financiero tiene compromisos y no puede afrontarlos, tiene deudas y necesita pedir prestado nuevamente, llega a tener ingresos extraordinarios, pero no sabe cómo destinarlos de una manera eficiente. En el desierto financiero aparecen espejismos que hacen que uno se ilusione con que van a desaparecer

PASAR POR UN DESIERTO FINANCIERO ES PELIGROSO, HABRÁ VIEJOS HÁBITOS Y PATRONES CON RESPECTO AL DINERO QUE NOS SABOTEAN, HABRÁ MUCHOS RIESGOS DEBIDO A LA FALTA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.

todas sus deudas. Pero son simples ilusiones que pueden deteriorar más la situación.

Pasar por un desierto financiero es peligroso, habrá viejos hábitos y patrones con respecto al dinero que nos sabotean, habrá muchos riesgos debido a la falta de educación financiera. Y ante la falta de controles, nuevos hábitos de consumo y ahorro, ante la falta de disciplina financiera, corremos el riesgo de seguir tomando malas decisiones financieras que impactarán en nuestra calidad de vida, el de nuestras familias y de nuestras siguientes generaciones.

Una alternativa para enfrentar o evitar los desiertos financieros,

es a través de la Educación Financiera que te permitirá tomar mejores decisiones informadas con tu dinero.

En el curso de Inteligencia Financiera, los participantes aprenden a establecer acciones concretas que les permita ordenar su vida financiera, a corto y largo plazo, transformando su manera de pensar, producir, administrar e invertir su dinero, aplicando principios de la Inteligencia Financiera.

Para mayores informes sobre el curso entra a [nuestra página web](#).



¿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.

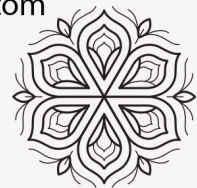
Youtube: Gabriela Ochoa Padilla

serintegral.gabrielaocchoa@gmail.com

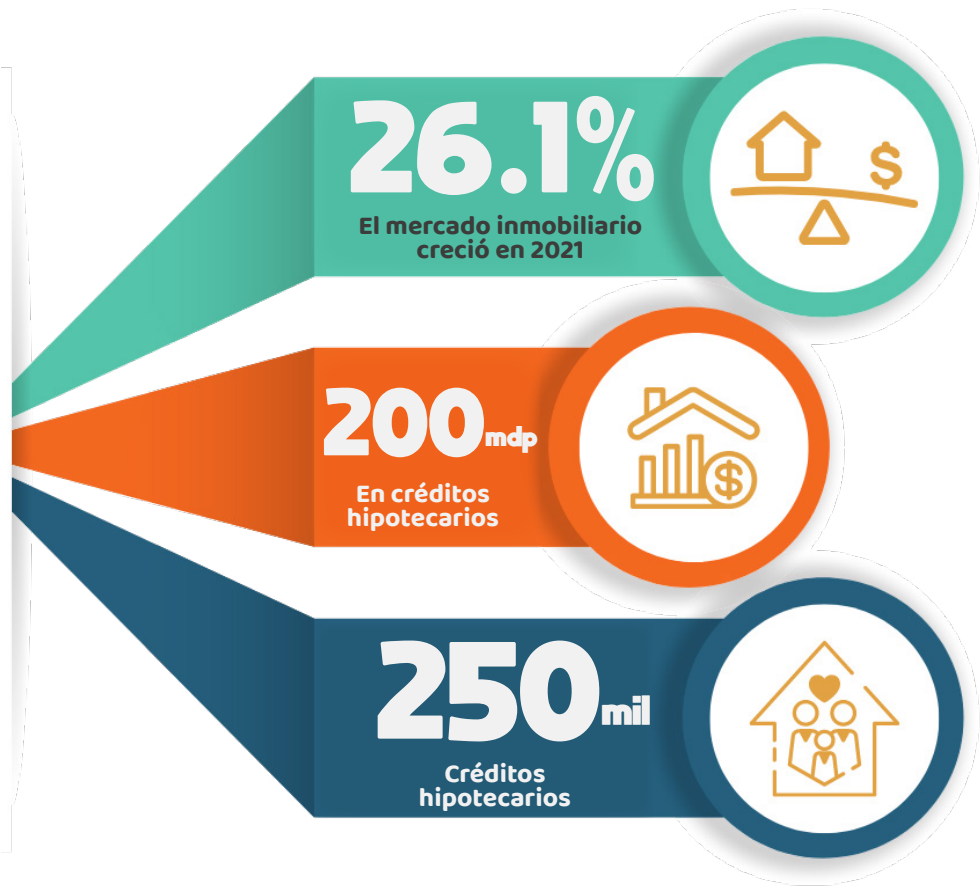
INFORMES

Teléfonos: (55)8311-4426

(55)3668-5704



SER INTEGRAL®



LEASING INMOBILIARIO

Imperio ejecutivo

PARA COMPRAR LO QUE RENTAS

El término leasing es más usual escucharlo en temas de arrendamiento de autos, sin embargo, es una modalidad muy usada en Estados Unidos y Europa y ahora tiene algún tiempo que llegó a México como una opción más para adquirir una propiedad residencial e inclusive, comercial o industrial.

Hassan Mansur González, ejecutivo del banco BBVA en Monterrey, menciona que a mitad del 2021, el mercado inmobiliario creció 26.1% y se otorgaron más de 200 mil millones de pesos en créditos hipotecarios a través de más de 250 mil créditos, sin embargo, el leasing inmobiliario es una excelente alternativa que incentiva al mismo mercado hipotecario, ya que permite financiar la

adquisición de un activo fijo.

El leasing inmobiliario es también conocido como la renta con opción a compra y es una modalidad en la cual se maneja un plazo que se puede estipular en el contrato de arrendamiento siempre y cuando no exceda los 10 años para terminar de pagar el bien inmueble, por lo que se pueden generar montos más

altos de renta en este período, con la ventaja de que no se tiene que desembolsar de inicio el anticipo que se pide en una transacción de compraventa.

Es ideal para aquellas generaciones que aún no han generado el suficiente historial crediticio, para los inquilinos que no cuentan con un aval y no pueden comprobar

año, la tentativa latente de que pasen varios meses sin que se rente el inmueble, perder tiempo en el trámite de investigación cada vez que llega un inquilino, así como salir de un apuro que pueda tener y sea una solución ideal de forma programada a sus necesidades, así como deslindar temas de mantenimiento al comprador-arrendatario si así lo determinan.

como quizá para ese entonces, puedas ya tener otras circunstancias que favorezcan el que solicites el monto restante, a través de una institución financiera.

Lo interesante de este esquema, es que puede apoyar a ambas partes de la transacción, ya que tanto el inquilino puede gozar de este beneficio y dejar de sentir que no le conduce a nada el pagar simplemente su renta, así como el propietario que a su vez pudiera replicar la transacción con otro propietario, para adquirir poco a poco otro inmueble en otra ubicación o con las características más acordes a lo que ahora requiere, sin tener que pagar intereses a su vez.

Lo que siempre será de suma importancia, es revisar que sea un inmueble con todos los documentos en regla para poder adquirir, así como estipular desde el principio el precio al que se va a adquirir la propiedad, para que se tenga contemplado desde un inicio, los montos de pago mensuales y el final, recordando que siempre hay más de una opción para lograr la meta de adquirir la casa de tus sueños o comenzar a invertir en bienes raíces.



SIEMPRE HAY MÁS DE UNA OPCIÓN PARA LOGRAR LA META DE ADQUIRIR LA CASA DE TUS SUEÑOS O COMENZAR A INVERTIR EN BIENES RAÍCES.

los ingresos suficientes para ser acreedores a un crédito hipotecario que tienen plazos de 15 a 20 años, o de 30 años como en el caso de alguna institución de gobierno como un crédito Infonavit o Fovissste, o para aquel profesionalista que trabaja de freelance y le piden muchos requisitos las instituciones bancarias.

Una de las ventajas para los arrendadores (propietarios), es que les genera un ingreso seguro y constante durante el plazo, ya que no tiene cada

Otra buena noticia para el arrendatario, es que al no requerir de un apalancamiento como tal, no se genera deuda por no contar con intereses como los que manejan los créditos hipotecarios, a la vez que tiene varios beneficios fiscales porque los impuestos los puede ir deduciendo el arrendatario (inquilino), de forma prorrateada a lo largo del plazo.

Al finalizar el plazo de los 10 años del contrato de arrendamiento, se debe protocolizar ante Notario Público, así

Impeño *ejecutivo*

GENERA SOLIDEZ PATRIMONIAL

APRENDE DE LAS MEJORES ESTRATEGÍAS DE INVERSIÓN.

SUSCRÍBETE

15 USD

ANUALES





APRENDE A VENDER MÁS QUE TUS COMPETIDORES (PARTE 2)

En el número pasado hablábamos acerca de cómo establecer una estrategia competitiva, es decir, crear una gran brecha entre lo que los clientes están dispuestos a pagar y los costos en los que incurre.

¿Por qué es importante?

Imagina esta situación: tienes tu estado de resultados, todos los ingresos son un pastel, cada costo y gasto quita una porción de ese pastel, la última rebanada es para tí. Siempre resulta tentador:

Querer reducir las rebanadas que repartes,

haciéndolas más delgadas para que la tuya sea más grande (revisión de costos para su reducción).

Reducir el precio (haciendo el pastel más pequeño, reducir las rebanadas de los participantes, incluyendo la tuya). Este diferenciador es necesario pero no es ni el único ni es sustentable a lo largo del tiempo, ya que los competidores por naturaleza buscan imitar esa estrategia mediante la revisión de sus costos y negociaciones con sus proveedores.

Hacer el pastel más grande: después de todo,

si cada uno de los que reciben una porción de ingresos incluyéndote a tí, es un final feliz para todos.

Para esto, tenemos que aprender a diferenciarnos de la competencia, un diferenciador sustentable a través del tiempo: crear una ventaja competitiva (hacer el pastel más grande, y/o incluso reducir las rebanadas de los participantes también).

En el número anterior vimos el revisar la misión, visión y objetivos. Vamos a darte unos tips para los puntos restantes:

ANÁLISIS FODA.

La clásica revisión de nuestras fortalezas, áreas de oportunidad (debilidades) así como todo lo que nos ofrecen los factores externos, tanto bueno como malo (oportunidades y amenazas). El conocimiento financiero es una fortaleza, dicho sea de paso, ya que el conocimiento financiero es una herramienta poderosa que nos ayuda a tomar decisiones fundamentadas, no solo por corazonada.

Imagínate que tu producto es competitivo, pero una decisión como un préstamo que no necesitas o caro te podría orillar a incrementar tus precios para poder soportar el pago de los intereses. Esto sería una desventaja con respecto a tu competencia.

Una vez determinadas tus debilidades, establece un plan de acción para las 3 principales.

Recuerda: una vez que trabajas en tus debilidades, éstas se convierten en fortalezas. Te recomiendo fuertemente que tus finanzas sean una de ellas.

Si quieres utilizar el modelo de Porter es necesario que visualices y reconozcas el poder que tienen:

- Los proveedores, tanto actuales y los que vayan apareciendo (Blockbuster pudo bien seguir los pasos de Netflix recién comenzaba)

- Los productos sustitutos (Kodak, con sus geniales cámaras fotográficas, jamás pensó que un teléfono llegaría a desestabilizar su posición en el mercado)

- El poder de compra de los consumidores (las grandes compañías de cine lo saben, por eso la tendencia de "castigar" a todos aquellos actores que no gozan de una buena reputación, ya que el consumidor puede fácilmente optar por no ver

Este tema es bastante amplio, pero un último consejo es el de identificar tu propuesta de valor. Este análisis es ácido. Es una mirada hacia el interior para reconocer qué es lo que te distingue de la competencia, por qué tus clientes te compran. Si no lo sabes ¡pregúntales a ellos! Y recuerda: Tanto tu razón de ser como tus actos tienen que ser congruentes, recuerda que el consumidor cada vez investiga más y es más crítico.

Si tienes alguna duda o inquietud, no dudes en contactarnos a través de nuestras [redes sociales](#): o en nuestro fanpage en Facebook, así tu duda ayuda a más personas.

SOMOS Imperio *ejecutivo*



“Tu capacidad de ganar dinero esta directamente relacionada con tu capacidad de hablar en publico”.

Warren Buffet

LA IMPORTANCIA DE HABLAR EN PÚBLICO



Y

¿Quién soy yo para contradecir al oráculo de Omaha?

Hace unos años, me registré como miembro de la Cámara Internacional de Conferencistas. Entré porque una persona muy cercana me lo propuso y me pareció buena idea.

En aquél entonces, yo sabía muy poco de hablar en público, tan solo tenía mi experiencia como instructor de pilotos y azafatas en la empresa en la que trabajaba.

Me acuerdo que ella siempre me decía, Rafa, tu historia tiene que ser contada, para que motives a muchas personas. La idea me parecía muy atractiva, pero por un motivo u otro nunca daba el paso. Había algo que me impedía hablar en un evento y no sabía qué era ese algo. Yo me decía que no era miedo, porque yo, Rafa Barreto, nunca ha tenido miedo. No podía estar más equivocado.

Yo pensaba que hablar en público era como cuando daba clases, y me parecía sencillo. No fue hasta que hice los cursos de la Cámara que entendí cuál era el proceso.

Pasé por un proceso de desarrollo personal, y fue cuando me decidí. Me acuerdo que fue un

evento de negocios, donde hablé sobre la gestión del tiempo. Empecé con los nervios, esperando y oyendo a los que me precedieron, ver la energía que habían proyectado, las palabras de una persona infectada por Covid, y llegó mi turno, el último, de mí dependía de que me recordaran o se aburrieran.

Cuando empecé a hablar, recordé sistemáticamente todo lo aprendido, y sobre todo pude controlar mi estado emocional, el corazón latía a 1000 por hora.

A partir de ese momento no he parado de dar charlas internacionales, apariciones en radios de Panamá, México y en programas de televisión en Bolivia, incluso, ahora mismo tengo mi propio programa televisivo. Y no solo eso, sino que también he conseguido logros personales más allá de lo que mi mente nunca pudo pensar, como ser presidente de la Cámara Internacional de Conferencista en Asia.

¿Se imaginan el potencial que tiene esto a la hora de visibilidad para una marca personal?

Mi historia es como una cualquiera. Decidí tomar acción con lo aprendido y subirme a todos los trenes que se me pasaran por delante.

Esta es la manera en la que consigo lo que me merezco.

PODCAST



SÍGUEME POR SPOTIFY

DINERO EN CONTROL

WWW.INTELIGENCIAFINANCIERAGSP.COM



i Cómo se puede asegurar la calidad de construcción de un proyecto? Esto es una de las preguntas más frecuentes al iniciar un proyecto inmobiliario y continuando con nuestro recorrido por la metodología para lograr proyectos exitosos, esto puede ser atendido en una de las más importantes etapas, la de Diseño Técnico, en la cual requieres que el proyecto cuente con toda la información de diseño requerida para

la manufactura y construcción del proyecto, en tiempo y forma.

La Matriz de Responsabilidades define quién se hará cargo de que, durante la producción del Diseño Técnico del proyecto el cual será utilizado por el constructor para construir de forma satisfactoria el proyecto, de acuerdo con el Programa de Requerimientos y el Programa de Diseño establecidos. Esto es algo que generalmente no se lleva a cabo de forma adecuada,

resultando en malentendidos entre los principales interesados en el proyecto.

Es por ello, que es de suma importancia el documentar continua y adecuadamente, las propuestas, decisiones y acuerdos a los que el equipo de proyecto llega en cada etapa de desarrollo del proyecto. Esto aplica tanto a procesos internos como externos, ya que en esta etapa es recomendable realizar una revisión preliminar de permisos y cumplimientos de normas

técnicas de construcción para evitar "sorpresas" una vez iniciada la construcción formal del proyecto.

En este sentido, la tecnología en la Industria de la Arquitectura, Ingeniería y Construcción ha avanzado de forma importante en los últimos años y es posible llevar a cabo este Diseño Técnico utilizando avanzadas metodologías como lo es BIM (Building Information Modeling) en donde en un modelo digital del edificio, se incorpora información sobre estructura, arquitectura y hasta de costo, resultando en un construir (digitalmente) antes de construir (físicamente) el proyecto.

Aunque esto requiere de una inversión inicial, esta metodología ofrece grandes beneficios para el cliente y el equipo de diseño ya que es posible revisar y dar seguimiento en tiempo real el diseño, desarrollo y coordinación del proyecto, y así obtener ahorros en tiempo, dinero y esfuerzo. De igual manera, en esta etapa se desarrollan en más detalle los aspectos de planeación, ingeniería, seguridad, accesibilidad, sostenibilidad, entre otros para que todo se encuentre adecuadamente integrado en un modelo coordinado.



“EL DISEÑO NO ES COMO ALGO SE VE Y CÓMO SE SIENTE. EL DISEÑO ES COMO ALGO FUNCIONA”

- STEVE JOBS

Y aunque esto parezca ser un proceso complicado, nuestro equipo de diseño ha aplicado esta metodología en proyectos de diferente tipo y escala, desde aquellos de casa-habitación hasta proyectos de mayor complejidad y escala, resultando en mayor certeza para los interesados en el proyecto. Es así como nuestros clientes pueden visualizar, en un modelo tridimensional, las formas, espacios y materiales de su proyecto, y poder así comprobar que sus requerimientos sean atendidos.

Gradualmente, se han ido desarrollando nuevas plataformas para representar la experiencia de un espacio como las de recorridos de realidad virtual, impresiones tridimensionales y más recientemente, el metaverso, lo cual está llevando a nuestra industria a nuevos niveles de desarrollo que últimamente

se traduce en importantes beneficios para inversionistas, clientes y usuarios finales de los proyectos inmobiliarios. Es así como el futuro está más cerca de lo que pensamos.

Y retomando analogías previas para con otros tipos de proyectos, ya sean personales o profesionales, es también importante considerar un diseño técnico robusto de los procesos y herramientas que

permitirán llevar a cabo los objetivos de esos proyectos. Es así que es posible modelar o detallar, aquellos aspectos en los cuales nos queramos enfocar más, afortunadamente en la actualidad nos encontramos con gran variedad de plataformas que apoyan nuestro desarrollo.

En los próximos artículos completaremos estos importantes pasos, pero si de momento enfrentas incertidumbre y dudas sobre el desarrollo de tu proyecto, haz una cita conmigo para ayudarte con posibles soluciones. No pospongas el proyecto para el cual has trabajado tanto, y por tanto tiempo, para disfrutar un buen retorno en tu inversión. Esto te permitirá pasar de esta etapa de incertidumbre en la que vivimos a una de certidumbre y éxito con tus proyectos.

APRENDE A HABLAR EN PÚBLICO



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL **INTERNATIONAL MASTER SPEAKER**

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



5-8, 13 Y 16
AGOSTO

REGISTRO E INSCRIPCIONES

☎ 55 1649 7733 | Joel Bravo

WWW.INTELIGENCIAFINANCIERAGSP.COM



GABY SÁNCHEZ
MASTER SPEAKER INTERNACIONAL



Cámara Internacional de
Conferencistas



TE INVITA A SU
CURSO ONLINE

INTELIGENCIA FINANCIERA

Aprende a: Generar más dinero, modelo para pagar tus
deudas en tiempo record, aprende a invertir y
multiplicar tu patrimonio.

110 USD

9 HORAS DE ENTRENAMIENTO Y 6 MESES DE SEGUIMIENTO

1 Y 2 DE JULIO

Registros e Inscripciones

☎ 55 1649 7733
🌐 www.inteligenciafinancieragsp.com
👤 Joel Bravo | Director Comercial



GABY SÁNCHEZ
ASESOR EN ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN
(AMIB) MATRICULA: 8036

INNOVACIÓN

Y METODOLOGÍAS DE MEJORAMIENTO

EMPRESA & EMPRESARIOS | Por. Xavi Herrera



Cuando hablamos de perfeccionamiento pensamos en una red compleja de procesos y creamos imágenes de redes o sistemas complejos en operación, acostumbramos a pensar de esta manera porque no logramos romper el paradigma de que la complejidad es la solución para mantener en funcionamiento un todo en un espacio controlado, no te atormentes al escuchar mis palabras complejas, porque las estarás escuchando todo el tiempo, mi propósito es hacerte entender que las soluciones se encuentran a través del raciocinio consciente de la simplificación, te aseguro que vas a entender esto.

Siempre la primera impresión cuenta, si te ven complejo, tus modelos serán difíciles de entender pero si te ven innovador, tus modelos serán aceptados con facilidad, en muchas oportunidades me han enseñado modelos contruidos con el afán de dar cumplimiento a una variedad de requisitos olvidando la esencia propia del lugar donde fueron creados, ¿A que nos lleva esto?, al olvido completo

del modelo por obsolescencia ya que no se ajusta a las necesidades reales y particulares del lugar donde fue aplicado, es como si compraras una Ford Ranger para transitar por diferentes autopistas todo el tiempo, al pasar el tiempo vas a verte algo exagerado y salido del contexto, llegarás a cambiarla por algo como un Audi utilitario Sedan, que se ajuste realmente a las necesidades del entorno.

Cuando estés en tu trabajo y te enfrentes a la

aplicación de un modelo complejo, lo primero que debes hacer es entender el porqué lo desarrollaron de esa manera, luego analiza cuál fue el propósito de su creación y finalmente evalúa si la aplicación es coherente con el desarrollo inicial, solo cuando logres conceptualizar y generes datos podrás tomar decisiones basadas en hechos, para una aplicación real debes entender la diferencia entre innovación y mejora, cuando tratas de mejorar no siempre tienes que aportar una

nueva idea pero si quieres innovar la idea tiene que estar inherente, llegamos al punto en el que me gusta cuestionarte: ¿Qué quieres hacer, innovar o mejorar?

Ya que he logrado captar tu atención piensa en esto: si quieres innovar podrás hacerlo de forma incremental o en forma disruptiva, es decir que si quieres innovar en la prestación del servicio en forma incremental te centrarás en la base de datos de clientes consolidados en tu empresa, si quieres innovar en la prestación del servicio en forma disruptiva te centrarás en los clientes que no tienes para llevar soluciones a un segmento del mercado en el que no estás trabajando, esto siempre con la base de una nueva idea, ahora si quieres mejorar tendrás que hacerlo en forma progresiva para perfeccionar algo que ya existente, si quieres mejorar en la prestación del servicio busca una nueva manera de hacer esta actividad como agregar la entrega a domicilio en tus operaciones, no requieres una nueva idea ya que con todos los miembros de tu empresa desarrollarás una estrate-

SIEMPRE LA PRIMERA IMPRESIÓN CUENTA, SI TE VEN COMPLEJO, TUS MODELOS SERÁN DIFÍCILES DE ENTENDER PERO, SI TE VEN INNOVADOR, TUS MODELOS SERÁN ACEPTADOS CON FACILIDAD

gia destinada a mejorar de manera continua los niveles de prestación del servicio.

Finalmente, piensa en cómo vas a aportar valor a tu empresa en los modelos que vas estudiando y que vas a proponer: innovación o mejora continua, define entonces tu marco de trabajo ya que si no tienes una idea estructurada puedes apoyarte en tu equipo para analizar, evaluar, poner en marcha, buscar nuevas soluciones y planear el futuro mediante la mejora manteniendo siempre una buena comunicación con los miembros del equipo y así llegar a identificar el modelo de negocio ideal que quieres obtener.

Si quieres aprender cómo innovar en tus operaciones o mejorar en tus procesos puedes encontrarme en redes como @soyxaviherrera o por correo j.herrera@empresarioswbs.com, seguro podremos encontrar la solución que estás buscando para que tu empresa ¡funcione mejor!.

Imperio

ejecutivo



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



Andrea Clemente Carranza

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

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



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



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



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



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



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.



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.



Lilia Rames Acosta

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

Lilia.ramales@gmail.com



Lorena Lerda

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

@lorenalerdamentorcoach
info@lorenalerdamentorcoach.com



Rafa Barreto

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

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

rafabarretoplasencia@gmail.com



Martha Susana Lara Aguilar

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

Staff



PODCAST

SÍGUEME POR SPOTIFY

DINERO EN CONTROL

WWW.INTELIGENCIAFINANCIERAGSP.COM

Imperio *ejecutivo*

INTELIGENCIA

FINANCIERA

////////



☎ 5516497733 www.inteligenciafinancieragsp.com