

LIDER **ES**

REVISTA DE NEGOCIOS

Año 4. Núm. 16
Oaxaca, México

Edición digital
Mayo - junio 2020



EL PODER DE LA **RESILIENCIA** EN LOS **NEGOCIOS**

E-COMMERCE

¿CÓMO FORTALECER LA CULTURA
ORGANIZACIONAL EN TU EMPRESA?

ACTITUDES PARA UNA
VIDA MÁS PLENA


[PRONORT]


Consultoría de *Marketing*

Registro de marca
Estudios de mercado
Posicionamiento de marca
Campañas publicitarias



 **ProNort Consultoria
de Marketing**

 **(951) 427 77 75**

 **Av. M. Hidalgo 1514,
Col. Centro, Oaxaca
de Juárez, Oax.**

LÍDER ES

REVISTA DE NEGOCIOS



¡ANÚNCIATE CON NOSOTROS!

 /Revista LÍDER ES
 /Revista Líder Es

CONTÁCTANOS AL:
427 77 75 / 427 77 86

FUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL
LEVI M. SÁNCHEZ SANTIAGO

RELACIONES PÚBLICAS
ARELI Y. ROMERO CONTRERAS

JEFA DE REDACCIÓN
DANIELA EKDES MAN LEVI

MULTIMEDIA
RAYMUNDO JOSYMAR LÓPEZ PADILLA

FOTOGRAFÍA
CARLOS VILLALOBOS

MAQUILLAJE
FRANCO CLÍNICA DE BELLEZA

COLUMNISTAS
LALO LARA
JORGE OROPEZA

COLABORADORES DE ESTA EDICIÓN
JORGE CRUZ CRUZ
FRANCISCO PUGA COLMENARES
OMAR ESCOBAR
MAYRA ROMERO

MAQUETACIÓN

Factorsiete
Diseño Publicitario

LÍDER ES.

Marca con registro en trámite (Año 4, número 16). Fecha de publicación digital (junio 2020). Revista bimestral de circulación nacional, editada y publicada por Beanstalk. Centro de Negocios. Jazmines 410, colonia Reforma. C.P. 68050. Oaxaca, México. Sin impresión ni tiraje.

El contenido de los artículos y de la publicidad es responsabilidad de los autores y de los anunciantes. Queda prohibida su reproducción parcial o total.

CARTA AL LECTOR

Estimado lector:

Espero que ante esta situación tú y los tuyos se encuentren muy bien, y que este momento te permita analizar y aprender de tus acciones para tomar nuevas decisiones que te posibiliten un cambio positivo en todos los aspectos de tu vida.

Si bien la filosofía de la Revista es proponer, en esta ocasión quisimos dirigir el contenido para enfrentar esta situación y generar en ti ese ¡sí se puede! y hacerte saber que todo problema tiene una solución.

Por otro lado, agradezco a nuestras plumas por su aportación, poniéndose en el lugar de cada empresario, brindando propuestas para hacerle frente a esta nueva realidad.

Finalmente, no me queda más que darte las gracias por confiar en nosotros y en lo que hemos aportado a la sociedad. Por ello, a nombre de todos los que hacemos Líder Es, te envío un abrazo a la distancia y te invito a seguirnos en nuestras plataformas digitales, donde encontrarás diversos temas relacionados al desarrollo empresarial.



Revista
LÍDER ES

Levi M. Sánchez Santiago
Director General revista Líder Es

PUNTOS DE DISTRIBUCIÓN



MEZCALINA
BARRA FLUOR

FR&CO
CLÍNICA DE BELLEZA

CITY CENTRO

OFICINAS CORPORATIVAS

Avenida Miguel Hidalgo, núm. 1514,
colonia Centro. C.P. 68000. Oaxaca, México.

lideresrevista.com

lideresrevistamx@gmail.com (951) 427 77 75



CONTENIDO

EXPLORANDO OAXACA

- 6 No estábamos preparados

NEGOCIOS

- 8 Plan de *Marketing*
- 10 Una historia de emprendimiento
- 12 La seguridad social, la obligación de los patrones de inscribir a sus trabajadores
- 18 Cultura organizacional

EN PORTADA

- 16 El poder de la resiliencia en los negocios

Fotografía: Carlos Villalobos
Locación: Andador turístico, Centro Histórico.



EN LA ACTUALIDAD

- 17 Columna: Negocios y Comunicación
Crisis y vocería
- 19 *E-commerce*
- 20 La antifragilidad del emprendedor

DE INTERÉS

- 22 Actitudes para una vida más plena



- 25 Reconocimiento al personal de salud



NO ESTÁBAMOS PREPARADOS

LALO LARA

Director de REVELANTE, consultor de marketing turístico y fundador de Jaguar Yuú Café



Cuando inicias tu vida como emprendedor muchas voces de expertos te indican que todas las rutas que traces deben estar diseñadas para momentos de crisis porque solo así estarás listo para sobrevivir múltiples circunstancias.

En Oaxaca lo hemos hecho ante los constantes bloqueos, también lo hemos logrado cuando nos sobrepasa la multitud de viajeros que nos visitan y ante la presencia de nuevos negocios más innovadores. Hemos respirado y organizado la mente para no perder nuestros emprendimientos, pero esta vez el COVID-19 nos tomó por sorpresa y reparamos que nadie estaba preparado.

Los días han sido largos y difíciles. Iniciamos con la esperanza de que pasaría pronto y que todo volvería a la normalidad. Teníamos la experiencia del H1N1 y sí, sucedió rápido y no fue tan devastador. Era una primera llamada de atención para diseñar planes ante futuras pandemias, sin embargo, la ignoramos.

Durante la Fase 1, algunos mantuvimos a nuestros colaboradores por algunas semanas, pero con el dolor similar al que sienten padres y madres al pedirle a sus hijos que tomen sus rumbos, tuvimos que sostener una charla con ellos para pedirles solidaridad ante un escenario catastrófico. El objetivo era reducir la nómina y pensar juntos nuevas alternativas. Las opciones

resultaron tristísimas desde cualquier ángulo: seleccionar a los más esenciales, descanso temporal sin goce de sueldo a los más nuevos o una invitación formal para velar y despedir por siempre al café Jaguar Yuú, que hasta ahora ha sido la casa y el sustento de muchos. Las decisiones fueron tremendas y con consecuencias emocionales que muchos vivimos al despertar todos los días.

Han pasado casi dos meses desde que numerosos establecimientos recibimos la notificación legal de cerrar nuestras puertas. Por primera vez en años veíamos que Oaxaca se paralizaba en todos los sentidos y rápidamente nos organizamos para la venta a domicilio, apoyándonos en emprendimientos locales en ese rubro que ya estaban aquí antes de que las transnacionales llegaran y en aplicaciones como Voixty. Fue una grata noticia saber que había aliados en casa, así que decidimos trabajar con ellos bajo la campaña "No nos olvides", creada por Revelante Mercadotecnia Turística.

En el camino de reinventarnos aparecieron nuevos y honestos liderazgos como Emiliano López Carlton, Adriana Aguilar y Luis Felipe Sigüenza, quienes organizaron a casi 200 restauranteros en un grupo de Whats App y crearon un colectivo temporal llamado #EsPorOaxaca en donde se han tomado decisiones y hecho análisis en conjunto para el bien de todos.

Hoy, a pesar de los esfuerzos de vender a domicilio no llegamos a los números para cubrir salarios, seguros sociales, rentas, servicios, insumos y los gastos propios de nuestros hogares como alimentos, colegiaturas, gastos médicos, entre otros. No nos está dando la vida, pero seguimos respirando con el aire que tenemos.

El lado positivo del confinamiento es que nos ayudó a detectar todas nuestras fallas. Ahora hacemos planes y arrastramos la pluma: ponemos atención y cuidado en los costeos; analizamos si nuestra oferta es innovadora en el entorno, hacemos inventarios de todos nuestros recursos, ponemos orden a nuestros documentos, permisos y licencias, pero sobre todo planteamos un programa de distribución de clientes en nuestros espacios para cuando abramos nuevamente porque el virus seguirá entre nosotros hasta que el mundo tenga una vacuna para hacerle frente. Si eres empresario y no has hecho nada de esto, aún estás a tiempo.

El reto en el empresariado está en entendernos como colectivo, en jalar parejo sin sentimientos negativos y en continuar con nuestra principal función como restauranteros: servir, crear experiencias y ser fuente de empleo para muchos.

Hoy pedimos ante el universo, como buen Jedi en Star Wars: Que la fuerza nos acompañe.



Ordena a domicilio

Paquetes desde \$120

Comida + Bebida

¡Descarga la app!

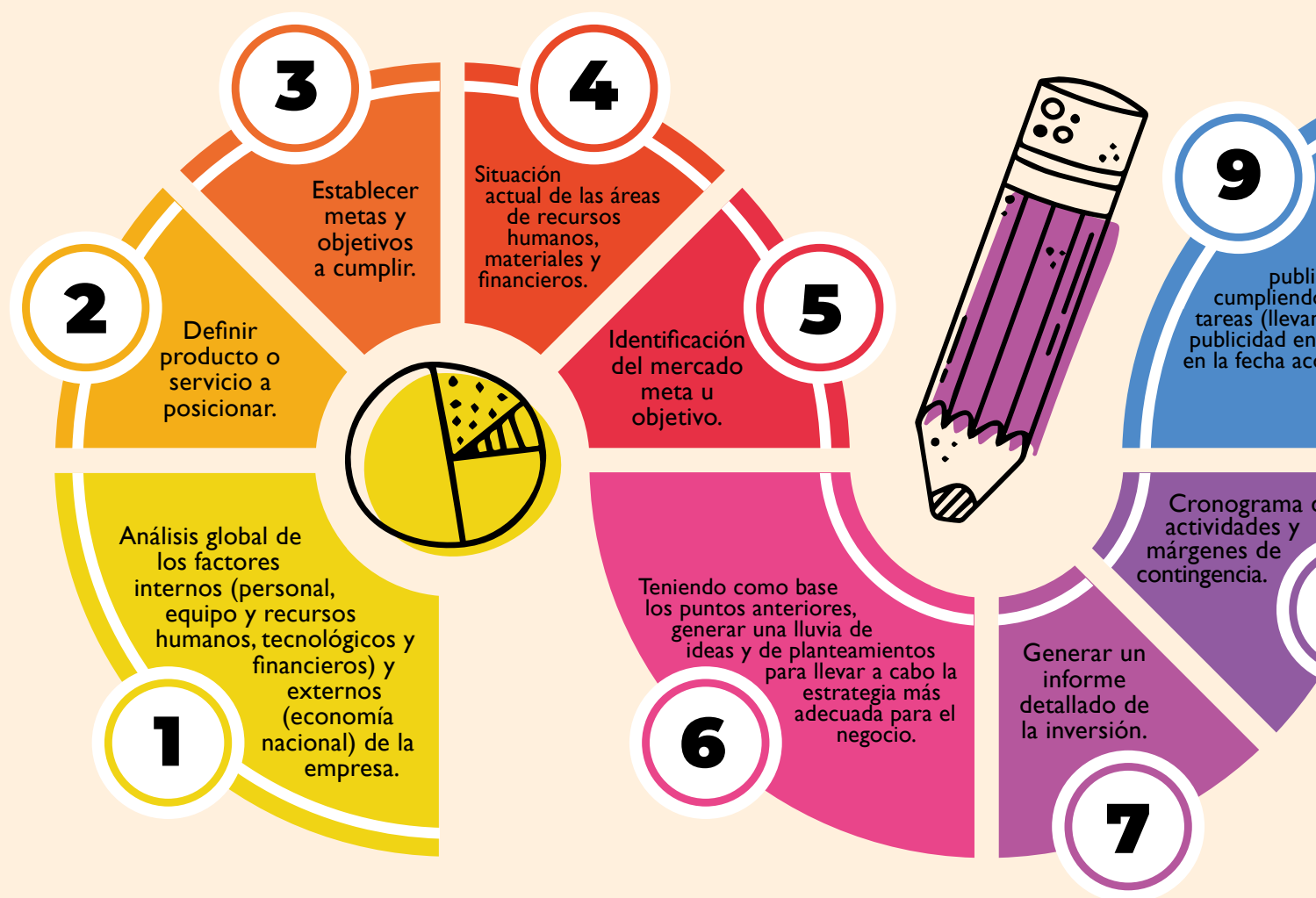


#ElCaféNosUne

PLAN DE MARKETING

PARA EL LANZAMIENTO O
POSICIONAMIENTO DE UN
PRODUCTO O SERVICIO

Revista **LÍDER ES**





ISTMO&VALLE
S.A. DE C.V.

EXTENSO SURTIDO DE MATERIAL PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERIA



- CEMENTO
- VARILLA
- MORTERO
- CLAVOS
- PEGA AZULEJO
- YESO
- ARENA
- TABIQUES
- ALAMBRÓN
- Y TODO DE FERRETERÍA



Cel. 951 427 42 36 / 951 222 88 86

Soconusco 313 C, Col. Volcanes

HORARIO DE ATENCIÓN:
LUNES A VIERNES DE 8:30 A 18:00 HRS Y SÁBADOS DE 9:00 A 15:00



UNA HISTORIA DE EMPRENDIMIENTO

JORGE CRUZ CRUZ
Contador Público

“Una buena idea viene acompañada de más buenas ideas”

Antes de esta pandemia, que ha cambiado la rutina de nuestras vidas, se decía que las empresas tenían que innovar de acuerdo y en conjunto con la evolución tecnológica, y que muchas de ellas estaban destinadas a desaparecer si no lo hacían. Aun así, algunas se resistían al cambio. Pero ahora, frente a la situación mundial actual, los emprendedores y los negocios tradicionales estamos obligados a potencializar nuestra creatividad y a echar mano de las herramientas tecnológicas que tengamos, no solo para poder sobrevivir, sino para que nuestros proyectos sean exitosos.

Encontramos cantidad de propuestas empresariales excelentes, sin embargo, la mayoría de ellas terminan en un borrador, en el trámite ante una dependencia de gobierno o solo como la solicitud de crédito ante una institución financiera. Ante esta situación,

propongo, con el objetivo de eficientar recursos en la implementación de cada uno de los procesos de planeación, soluciones integrales para nuevos modelos de negocio tanto a emprendedores como a comercios ya existentes.

Por ello, nace la inquietud de transmitir mi experiencia hacia todos aquellos que han pasado o están pasando por este proceso, ofreciéndoles las herramientas necesarias para crear sus proyectos (desde la idea, la estrategia, el plan de negocio y la puesta en marcha de la empresa), acompañándolos en cada momento, teniendo presente la formalización (tipo de institución, régimen fiscal, permisos, etcétera), evitando así su conformación dentro de un régimen fiscal estándar alejado del giro al que pertenece.

Iniciemos por la idea de negocio o producto. Cuando emprendemos

sentimos que somos los primeros a quienes se nos ha ocurrido esta propuesta. Sin embargo, es necesario preguntarnos si realmente es así; para saberlo debemos investigar al respecto. De este modo, encontraremos casos que se quedaron en la primera etapa, es decir, en la idea. Esta debe estar encaminada a convertirse en un proyecto ganador, y por eso hay que validar o identificar si será bien recibido o no por el consumidor.

Continuemos con la etapa de producción. ¿En dónde está proyectado nuestro mercado?, ¿por qué tenemos pocas ventas en comparación a las que habíamos proyectado?, ¿qué debemos hacer?, ¿necesitamos un batallón de vendedores? Recordemos que nuestro negocio tiene que estar fluyendo junto con la tecnología y las tendencias comerciales. Esta es la etapa en la que tenemos que hacer un plan de trabajo integral

de promoción: desde escaleras de valor hasta el posicionamiento de nuestro producto o marca.

Lo estamos logrando, nos hemos posicionado y contamos con un potencial de ventas. Estamos en nuestro mejor momento porque tenemos solicitud de pedidos y ventas por contrato, pero necesitamos capital de trabajo, por lo que recurrimos a financieras y a proveedores para que nos ayuden a seguir apalancando nuestra compañía.

Cuando ya estamos produciendo normalmente nos volvemos todólogos, al principio no está mal, pero cuando ya tenemos un nivel elevado de operaciones, tenemos que delegar y uno de nuestros problemas es la contratación de personal. Si profesionalizamos en

cada una de nuestras áreas descubriremos que contratar profesionales no está en nuestro presupuesto; sin embargo, las alianzas institucionales y los convenios estratégicos nos permitirán hacerlo sin quedar en bancarota.

Como verán, lo que he expuesto no es un tema de superación o una guía con tecnicismos, sino experiencias que he ido aprendiendo a lo largo de mi carrera profesional y empresarial.

Anteriormente he tenido consultorías administrativas, negocios de cómputo y comercializadoras; he sido asesor de empresas y he sentido en carne propia lo que significa ser emprendedor (esas incansables subidas y bajadas económicas y emocionales). No obstante, pienso

que no todos tienen que vivir lo mismo y que se puede acelerar el proceso de crecimiento de un proyecto nuevo.

Actualmente soy director general del *Corporativo Plataforma Latinoamericana, S.A. de C.V.*; estoy diseñando una financiera, *Proinvercapital Plataforma México, S.A.P.I. de C.V.*, y estoy emprendiendo en al menos otras cinco empresas más.

De aquí en adelante les deseo el mayor de los éxitos. Mientras tanto, seguiré colaborando para más proyectos y dando noticias siempre que se pueda, esforzándome como hasta hora y agradeciendo siempre a todos, en especial a la revista **LÍDER ES** por apoyar a empresarios con sus servicios.

FR&CO[®]
CLÍNICA DE BELLEZA


 Franco Clínica de Belleza


 Huerto Framboyanes 100-A
 Fracc. Trinidad de las Huertas


 01 (951) 51 473 54

LA SEGURIDAD SOCIAL

Y LA OBLIGACIÓN DE LOS PATRONES DE INSCRIBIR A SUS TRABAJADORES

FRANCISCO RAÚL PUGA COLMENARES CABALLERO
Licenciado en Derecho

En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, específicamente, en el artículo 123, se garantiza la seguridad social de los trabajadores, así como los distintos instrumentos internacionales de los cuales

México forma parte y que contemplan el derecho a la seguridad social, como la Declaración Universal de los Derechos Humanos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.

La organización Internacional del Trabajo (OIT) define a la seguridad social como “la protección que una sociedad proporciona a los individuos y los hogares para asegurar el acceso a la asistencia médica y garantizar la seguridad del ingreso, en particular en caso de vejez, desempleo, enfermedad, invalidez, accidentes del trabajo, maternidad o pérdida del sostén de la familia”.¹

En México, las instituciones más importantes en materia de seguridad social, son: Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSFAM), Instituto de Seguridad Social de PEMEX e Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Este último, en el

artículo 12 de la Ley del Seguro Social, menciona que son sujetos de aseguramiento del régimen obligatorio los siguientes:

“I. Las personas que de conformidad con los artículos 20 y 21 de la Ley Federal del Trabajo, presten, en forma permanente o eventual, a otras de carácter físico o moral o a unidades económicas sin personalidad jurídica, un servicio remunerado, personal y subordinado, cualquiera que sea el acto que le dé origen y cualquiera que sea la personalidad jurídica o la naturaleza económica del patrón aun cuando éste, en virtud de alguna ley especial, esté exento del pago de contribuciones;

II. Los socios de sociedades cooperativas;

III. Las personas que determine el Ejecutivo Federal a través del Decreto respectivo, bajo los términos y condiciones que señala esta Ley y los reglamentos correspondientes, y

IV. Las personas trabajadoras del hogar.”

Esta última fracción se contempla



desde julio de dos mil diecinueve, y ha sido una importante y gran reforma que garantiza el derecho a la seguridad social a este grupo de personas.

Mientras que el Artículo 13 (de la Ley del Seguro Social). Voluntariamente podrán ser sujetos de aseguramiento al régimen obligatorio:

“I. Los trabajadores en industrias familiares y los independientes, como profesionales, comerciantes en pequeño, artesanos y demás trabajadores no asalariados; III. Los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios; IV. Los patronos personas físicas con trabajadores asegurados a su servicio, y V. Los trabajadores al servicio de las administraciones públicas de la Federación, entidades federativas y municipios que estén excluidas

o no comprendidas en otras leyes o decretos como sujetos de seguridad social.”²

Es de resaltar que el patrón tiene un plazo no mayor a 15 días hábiles para dar de alta a su trabajador; así como modificaciones de salario, bajas y demás datos correspondientes. De igual modo, el patrón está obligado a llevar registros de nóminas y listas de raya en las que se asiente invariablemente el número de días trabajados y los salarios percibidos por sus trabajadores, junto con información adicional que exija la presente Ley y sus reglamentos. Es obligatorio conservar estos registros durante los cinco años siguientes al de su fecha de inscripción; así como lo expresa el artículo 15 de la Ley del Seguro Social.

El no registrarse como patrón ante el IMSS o hacerlo de forma

extemporánea, no inscribir a tus trabajadores ante el Instituto o hacerlo en forma extemporánea, genera una multa de veinte a trescientos cincuenta veces el salario mínimo diario general, de acuerdo a lo establecido por el artículo 304, inciso B, de la Ley del Seguro Social. En ciertos casos, pueden ser acreedores de una responsabilidad penal.

La base trabajadora se ve muy beneficiada al estar inscrita en un régimen de seguridad social porque obtiene un seguro por: enfermedad maternidad o ambos, invalidez y vida, cesantía y vejez; riesgos de trabajo; así como acceso a guarderías y otros servicios.

¹ Disponible en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_067592.pdf y consultado el 10 de marzo de 2020.
² Fracción derogada. Diario Oficial de la Federación (DOF) 02 de julio de 2019.



franciscopuga54@gmail.com



EMPRESA
100%
OAXAQUEÑA



FÁBRICA DE MUEBLES

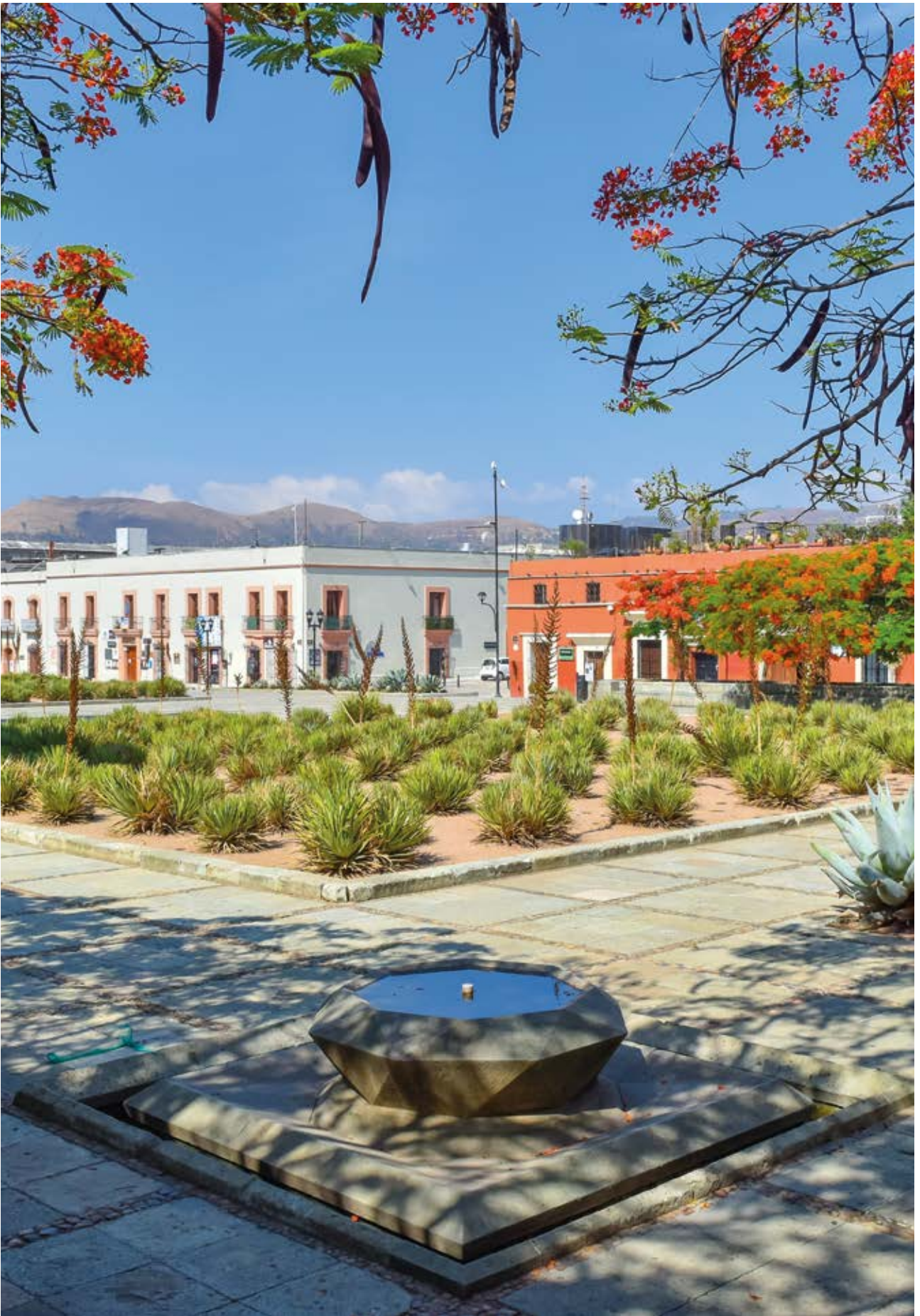
AV. SÍMBOLOS PATRIOS 116 SAN ANTONIO DE LA CAL
AV. MONTE ALBÁN 100 SAN MARTÍN MEXICAPAN
CARRETERA INTERNACIONAL 1612 SANTA ROSA



MUEBLES JUAREZ



951 115 09 57



EL PODER DE LA RESILIENCIA EN LOS NEGOCIOS

ARELI ROMERO CONTRERAS
Licenciada en Administración

El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal: lo que realmente cuenta es el valor para continuar.

Winston Churchill

Hacer crecer una empresa o negocio no solo implica invertir dinero, sino también tiempo, esfuerzo y dedicación; por ello, verla alcanzar el éxito representa un sueño para muchos emprendedores y empresarios que desearían nunca pasar por momentos de incertidumbre como lo han sido estas últimas semanas, en las que han ocurrido hechos que tan solo unos meses atrás no nos hubiéramos imaginado, pero esa es la magia de la vida, que nos presenta cambios y nos reta a superarlos.

La historia nos ha demostrado que las grandes compañías han nacido porque sus fundadores supieron aprovechar las oportunidades que se les presentaban, y aún estando en situaciones difíciles tuvieron visión, confiaron en sus ideas, conocimientos y habilidades, pero sobre todo, en ellos mismos; logrando sobreponerse ante las circunstancias o limitaciones con las que se enfrentaban, encarándolas con creatividad e innovación para transformar esa dificultad en un acierto.

La resiliencia se trata de eso, de reconstruirse en las adversidades, de salir fortalecido y con un nuevo aprendizaje. Implica estar conscientes y aceptar que el cambio es parte de la vida. Ser resiliente pareciera complicado porque la mayoría de veces que nos enfrentamos a un problema aparecen la preocupación, el estrés y la angustia, y nos impiden ver las cosas con claridad. Sin embargo, nosotros tenemos el control de nuestros pensamientos y emociones.

Una actitud positiva permitirá dirigir de mejor manera a los colaboradores, por ello, debemos darles tranquilidad ante los contratiempos empresariales, recordando que nuestros sentimientos y nuestras emociones y actitudes son proyectados hacia el exterior. Por lo tanto, un mensaje de unión, ánimo y esperanza propiciará un mejor ambiente laboral y hará que puedan surgir nuevas ideas.

Adaptarse a las circunstancias es indispensable si quieres que tu

empresa prevalezca. Los cambios implican enfrentar nuevos retos, realizar las cosas de forma distinta y desafiar nuestras capacidades y las de nuestros trabajadores sin que se pierdan los valores organizacionales implantados ni la esencia del negocio, puesto que son la base para construir nuevos cimientos, por lo tanto, es importante que todos los que laboran en ella los conozcan y vivan como propios. Así, cada uno dará lo mejor de sí, asumirá con responsabilidad sus funciones y se sentirá comprometido para trabajar en conjunto, buscando alternativas de solución en caso necesario.

¿Recuerdas con qué propósito fundaste tu compañía?, ¿cómo fueron tus inicios como emprendedor o empresario?, ¿cómo atendías a tus primeros clientes o qué sentiste cuando tuviste tus primeras ventas?

Regresar a la nueva normalidad implicará una oportunidad para reinventarse a través de ideas innovadoras para descubrir y definir qué ajustes te gustaría hacer, qué quisieras mejorar; para ello, tendrás

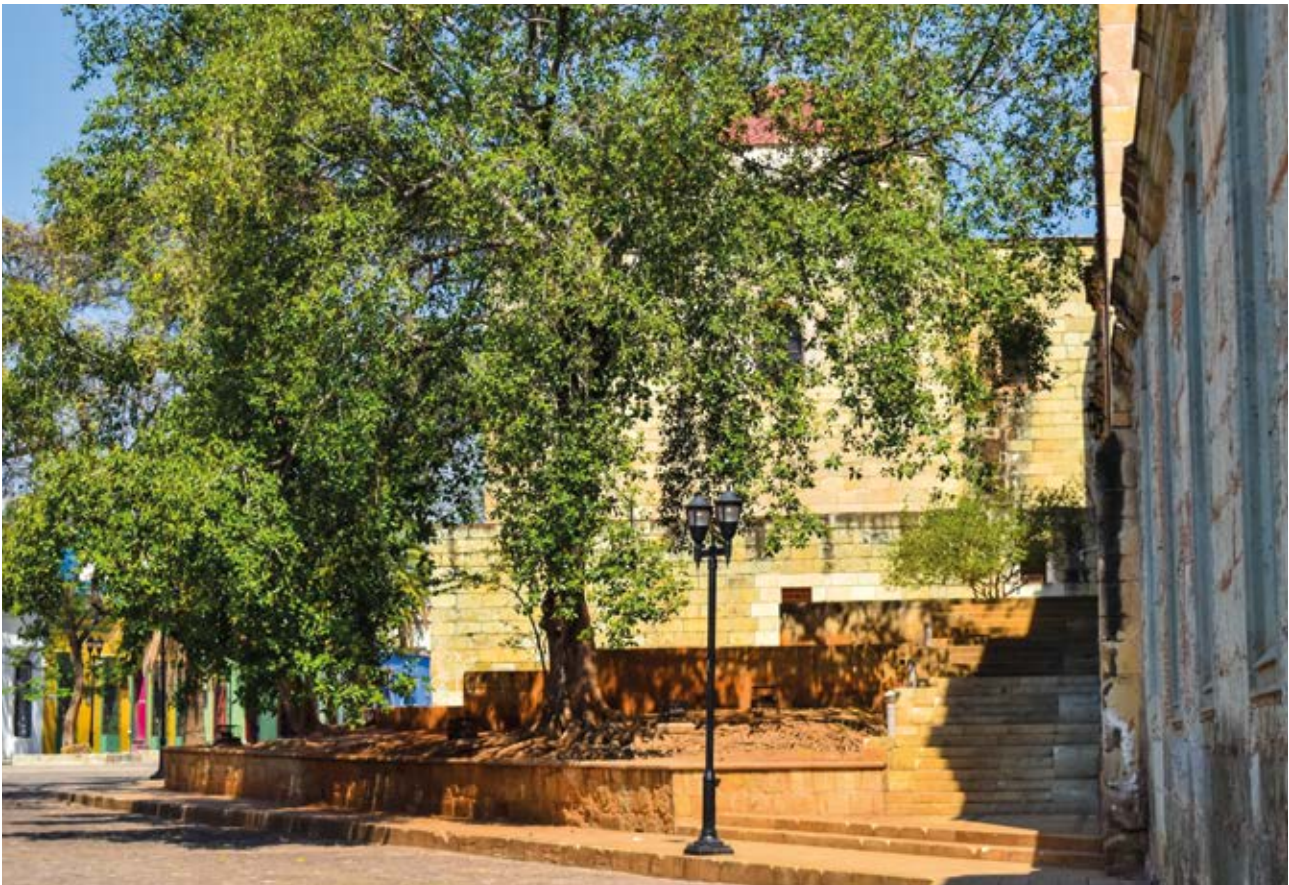
que analizar las tendencias y plantearte nuevos retos. Esto te permitirá rediseñar la visión y el espacio físico de la organización, cambiar el eslogan, implementar nuevos servicios, entre otros.

No olvides que tus clientes son los que hacen que el negocio tenga sentido, presta atención a sus necesidades, preocúpate por ellos, sorpréndelos, hazles saber que son importantes, trátalos de la mejor manera, sé amable y cordial. Propicia que tu compañía realice acciones empáticas con la sociedad para que sea percibida como una organización cercana y preocupada por el bienestar común.

Ser resiliente implica confiar en nuestro potencial, vivir plenamente en el presente y asumir las dificultades como una ocasión para aprender, así que no te enfoques en el problema sino en las posibilidades que puedan surgir.

No permitas que el miedo te intimide; deja salir tu espíritu emprendedor y da la mejor versión de ti. Eres más fuerte de lo que puedes imaginar y tu empresa también lo será si asumes riesgos y tomas una dirección clara y con estrategias que la hagan crecer.

Las dificultades son una prueba, y superarlas hará que tu equipo se fortalezca y se vuelva más competente porque incluso en momentos de crisis tu negocio puede prosperar.



Fotografía: Carlos Villalobos | Locación: Andador turístico, Centro Histórico.



CRISIS Y VOCERÍA

JORGE OROPEZA
Consultor General en Grupo CREA



Toda crisis interna o externa provoca que las grandes empresas públicas o privadas unifiquen su discurso y alineen sus estrategias para manejar la información. Esta es una manera efectiva de buscar estabilidad y gobernanza ante el bombardeo de noticias y el inevitable caos. Para lograrlo, la vocería adquiere una altísima relevancia puesto que es la figura que una organización le otorga a una persona para que posea la facultad de hablar en nombre de la institución.

En la práctica, existen cuatro tipos de vocerías:

Vocería titular. Corresponde en automático y de forma natural a la

persona que encabeza los esfuerzos de la institución y no requiere nombramiento especial de ningún tipo. Por ejemplo, cuando habla un *CEO*, evidentemente lo hace en nombre de la empresa.

Vocería general. Es representada por los titulares de las áreas de comunicación social, por lo tanto, es aquella persona a la que bajo nombramiento o instrucción específica, la empresa le otorga atribuciones para proponer, estructurar, reforzar y ser el canal autorizado para difundir los mensajes de la organización. Muchas veces este personaje cuenta con el respaldo de un equipo técnico que produce materiales en distintos formatos basados en las líneas discursivas estratégicas.

Vocería eventual. Recae en una sola persona, a la que por sus competencias o posición, se le habilita exclusivamente para un suceso imprevisto, por lo que se vuelve la voz impuesta para emitir los mensajes oficiales. Este es el caso de ciertas figuras que en la

actual contingencia sanitaria cumplen una función política, como el doctor Hugo López-Gatell, en México. Sin embargo, estas pueden o no tener capacidades técnicas específicas para abordar la situación debido a que su labor principal es llenar los vacíos informativos con versiones únicas y genéricas.

Vocería técnica. Está conformada por personas expertas en temas específicos de la institución y que han sido habilitadas por la vocería titular o general para que en cualquier momento y sin la necesidad de que ocurra un suceso extraordinario, expongan situaciones concretas de forma interna o externa a la organización con el mayor detalle posible.

Una organización que conoce sus posibilidades comunicacionales para informar con claridad y con versiones únicas los conflictos habilita una o varias vocerías de acuerdo con sus objetivos, en función de los distintos momentos de estabilidad que requiere la empresa.

¿Cómo fortalecer la CULTURA ORGANIZACIONAL en tu empresa?

Revista **LÍDER ES**

La cultura organizacional se trata del conjunto de valores, creencias, hábitos, conductas y tradiciones que existen en una institución, influyen en la percepción que el consumidor tiene sobre esta y se ven reflejados en cómo actúan los que en ella colaboran. Por ello, es importante fortalecerla, y para hacerlo te compartimos los siguientes puntos:



ESTABLECE UNA IDENTIDAD

Definir la misión, la visión, los valores, los objetivos y las estrategias es fundamental, sin ellos no habrá una dirección clara y el personal no estará en la misma sintonía.



MANTÉN UNA COMUNICACIÓN FLUIDA

Cuando todos los que la laboran en la organización conocen y comprenden cómo funciona la empresa será más fácil que trabajen bajo el mismo objetivo. Para lograrlo te recomendamos que realices reuniones informativas, productivas y flexibles en las que se fomente la participación de los presentes para que se sientan involucrados.



DETENTE A ESCUCHAR

Como directivo es importante que analices si en tu organización los colaboradores se sienten con la confianza para expresar ideas, inquietudes o aportaciones porque saben que serán escuchados y tomados en cuenta; esto aumentará su sentido de pertenencia y responsabilidad empresarial.



MOTIVA

Reconoce el buen desempeño de tu equipo para que se sienta motivado. Esto lo hará sentir orgulloso de su labor y de formar parte de la empresa, por lo tanto, es importante que propicies actividades que fomenten el compañerismo y el respeto, generando así un ambiente laboral agradable y con sanas relaciones entre profesionales.

E-COMMERCE

Revista **LÍDER ES**

1 Idea de negocio del producto o servicio que se quiere anunciar.

2 Diferenciación del producto en cuanto a calidad, imagen, portabilidad, duración y costo.

3 Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de nuestro producto o servicio.

4 Estrategias para captar clientes y realizar ventas.

5 Generar identidad en redes sociales a través de un logotipo y del uso de un manual de imagen corporativa.

6 Formas de pago, depósitos y transferencias a través de tiendas de autoservicio, instituciones bancarias o aplicaciones digitales.

7 Control de pedidos para saber qué productos tenemos disponibles y si podemos surtirlos o no. Para lograrlo, debemos llevar un control del almacén (stock) de nuestra empresa y supervisar que la mercancía haya llegado al comprador en la fecha acordada y bajo los estándares de calidad prometidos.

8 Controlar y supervisar que la mercancía se entregue adecuadamente.

9 Post venta. Calificación del servicio por parte del cliente.



LA ANTIFRAGILIDAD DEL EMPRENDEDOR

OMAR ESCOBAR CASTELLANOS
Fundador de Goberna

Lo único constante es el cambio, adaptarse es tal vez la habilidad más importante que debe tener tu negocio. “*Be water my friend*” es una frase de Bruce Lee y nos dejó un gran aprendizaje: un peleador que no usaba posturas fijas, era práctico y flexible en su técnica de combate lograba adaptarse a cualquier circunstancia.

En los inicios del año 2020, comenzó en el mundo una pandemia con un impacto inimaginable que puso a tambalear a los gobiernos de varios países, y en consecuencia, a las empresas, debido a que fue necesario tomar medidas como el cierre de negocios, y la cuarentena, para contener la enfermedad producida por el virus COVID-19. La economía como la conocemos no volverá a ser la misma, y por ello, deberemos transformar nuestras empresas. Nassim Nicholas Taleb escribió un libro llamado “Antifrágil” en el cual describe esta habilidad como una cualidad de las cosas que se benefician o mejoran con el desorden, el caos, la poca estabilidad, la volatilidad y, finalmente, resurgen fortalecidos.

El autor plantea la diferencia entre productos propios de la naturaleza y los creados por el ser humano, los primeros son antifrágiles porque mejoran con el paso del tiempo, evolucionan; mientras que los segundos son frágiles porque se desvanecen en el entorno. La educación en negocios nos ha dicho que para hacer un cambio en nuestra empresa, la teoría y la investigación son los primeros elementos para poder desarrollar un negocio. Sin embargo, el mundo avanza tan rápido que hacerlo de esa manera nos llevaría mucho tiempo y recursos —por eso dicen que las aves no aprendieron a volar leyendo, sino experimentando— así como la naturaleza, como emprendedores debemos generar pequeños experimentos para ver qué nos funciona mejor. Para saber más, podemos consultar el libro *Lean Start Up* de Eric Rises.

La tecnología y algunas otras tendencias siguen el ritmo de la naturaleza porque se desenvuelven con el tiempo, por lo que nuestro negocio debe ver hacia adelante e identificar: ¿Cuáles van a ser las

nuevas tendencias que cambiarán mi mercado? Para estar constantemente alineándose a ellas. Esto me ayudará a estar lo más informado posible en caso de que mi industria cambie radicalmente de un día para otro.

El declive de muchas empresas, aparte de su falta de adaptabilidad, se debe en gran medida a la jerarquía de su organización interna, de sus procesos y controles que se niegan a cambiar, facilitando que en las etapas de incertidumbre sean las primeras en desaparecer. Por eso es importante canjear los procesos por los datos, porque estos se dirigen al mercado y a lo que el cliente quiere en cada momento. Prestarle atención al mercado meta aumentará mi adaptabilidad y contar con una base de datos de mis clientes evitará que sufra por la incertidumbre.

Es cierto que las dudas nos harán sentir temerosos. No obstante, estar en primera fila y subirnos a la ola de cambios nos permitirá emprender y conocer de primera mano un área laboral apasionante que todos alguna vez en la vida deberíamos de intentar.



Ángela Aguilar



♀ Escuela Naval Militar
402 Altos, Colonia
Reforma C.P. 68050



Oroarte de Oaxaca
oroartedeoaxaca.com

Beanstalk



FIERO



CASA ABUELA MARIA HOTEL BOUTIQUE
Morelos # 400. Centro Histórico, Oaxaca, Oax.

FIERO BISTRO
Violetas # 401 Int. 13. Col. Reforma, Pabellón Violetas.

MARIALICIA SUITES
Av. Hidalgo # 1504. Centro Histórico, Oaxaca, Oax.

RESTAURANTE LA PALAPA DE RAÚL
Carretera Internacional al Istmo, km 11, Tlaxiáctac de Cabrera, Oax. Belisario Domínguez # 221. Col. Reforma, Oax.

RESTAURANTE EL TECO
Nueva carretera a Monte Albán # 407. Plaza La Ribera. Oaxaca de Juárez.

XÓCHILT MATUS
Calle Belisario Domínguez # 606-2. Col. Reforma.

SANTO DOMINGO TEXTILES
5 mayo # 402, Macedonio Alcalá # 503-2. Centro, Oaxaca.

BEANSTALK CENTRO DE NEGOCIOS
Jazmines # 410. Col. Reforma.

Vive en el presente

Es lo que nos ha tocado vivir, es el regalo que nos ofrece la vida aun en situaciones difíciles. A pesar de ello, debes darte cuenta que la felicidad está llena de momentos de sencillez.

Mantén contacto con tu mundo interior

Siente tu cuerpo, observa tus pensamientos e identifica tus emociones; al hacerlo responderás de manera consciente y tranquila ante las diversas situaciones que se te presenten.

Ánclate en tu respiración

Al practicarla conscientemente oxigenas el cerebro, relajas el cuerpo y la mente, reduces los niveles de ansiedad y los pensamientos negativos.

Te recomiendo la respiración abdominal, aflojando y sintiendo cómo entra y sale el aire por la nariz. Puedes realizar ciclos de 10, 30, 40 o más respiraciones hasta que te encuentres en mayor calma. (Cada inspiración y espiración se cuenta como un ciclo).

*Apóyate en la aromaterapia utilizando esencias de lavanda, manzanilla, jasmín, sándalo.

Actitudes para una

Vida más Plena

MAYRA ROMERO CONTRERAS
Licenciada en Pedagogía • Certificada en Mindfulness



Tener nuestra atención en el momento presente, sin juzgar, es fundamental para vivir con mayor calma y consciencia, por ello te invito a practicar y cultivar estas actitudes.



51 4 73 30



Centro de Apoyo
Psicológico y
Pedagógico



Huerto Los Ciruelos
#203. Fracc. Trinidad
de las huertas

Actitud de agradecimiento

Despierta valorando lo que tienes y continúa con esta actitud. De este modo, activarás zonas del cerebro que te harán sentir más saludable y feliz.

Cuida de ti mismo

Date momentos para hacer lo que te gusta, descansa, aprende a parar y a alimentarte sanamente.



Acepta que el cambio es parte de la vida

Acepta lo que hay y como viene, no lo que "te gustaría que fuera". Acoge el presente sin evitarlo ni huir de él, solo de esta manera podrás fluir.

Medita

Los ejercicios de relajación reducen la activación de la amígdala cerebral relacionada con la agresión y la violencia, al llevarlo a cabo experimentarás tranquilidad, mejorarás tu estado de ánimo y serás más tolerante a la adversidad.



Ejercita la amabilidad, la empatía y la compasión

Hará que te sientas bien e influirá en que el entorno en que te desenvuelvas sea más agradable.

¡Decídetes a vivirlas!

Cultiva la calma y paciencia

Vive cada momento sin apresurar que llegue el siguiente instante. Querer cambiar las cosas en vez de aceptarlas tal y como son es una señal de impaciencia.

Desarrolla la confianza

en ti mismo para superar los desafíos y confía en los cambios de la vida.

Aprende a soltar

Aferrarte a las cosas, a las personas, a las situaciones... es una ilusión, todo es temporal. El apego es el origen del sufrimiento, por tanto, es necesario que te entrenes para dejar ir preocupaciones, expectativas, deseos, dolencias.

Actívate

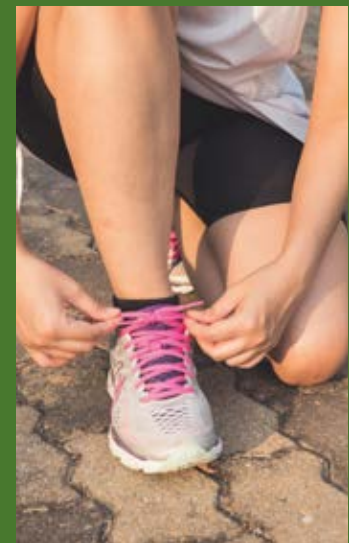
Practicar un deporte oxigena tu cerebro, incrementa endorfinas y dopamina, aumentando tu felicidad, mejorando tu atención, memoria, aprendizaje, autoestima y salud mental.

Vincúlate

Rodéate de gente y mantén contacto con personas que te hagan sentir bien, que te nutren y aportan energía positiva y buenas experiencias.

Ríete más

La risa favorece tu salud, mejora la calidad del sueño, la relajación y la atención al presente.



LIDER ES
REVISTA DE NEGOCIOS



Esther Merino
ZAPATERÍA



LUIS ADRIÁN
TENOR DE ANTEQUERA



MÓNICA GAI
SALUD FÍSICA Y EMOCIONAL



ETERNA
Centro de Estética y Estetocosmética

La Finestra de Arcuneggia

MEZCALEROS
DE OAXACA

mujeres



Asociación de Hoteles y Moteles de la Verde Antequera A.C.



SOCIALMENTE
CULTURA, POLÍTICA Y MÁS



MALINALI



RECONOCIMIENTO AL PERSONAL DE SALUD



*En Revista **LÍDER ES** reconocemos a todo el personal médico y extendemos nuestra gratitud por la gran labor que han realizado ante la contingencia presentada. Su vocación nos inspira a trabajar con pasión para alcanzar nuestros objetivos.*

FARMA-



LUXOR

ÓPTICOS

PRODUCTOS FARMACÉUTICOS



Av. Escuela Naval Militar 402. Col. Reforma, Oaxaca de Juárez.



www.edoax.com 

espaciosoaxaca@gmail.com 

205 09 21 

- Administración y supervisión de construcción de inmuebles comerciales, institucionales y de servicios.
- Construcción de obras para el tratamiento, distribución y suministro de agua y drenaje.
- Construcción de ingeniería u obra pesada.
- Servicios de ingeniería.



Calle Jazmines. No.410. Col. Reforma