

LIDER ES

REVISTA NEGOCIOS

Año 1. No. 1

Oaxaca, Oax.

Julio, 2017

LAS AUDITORÍAS ELECTRÓNICAS

y su impacto en las Empresas.

Guelaguetza

Como semillero de
oportunidades económicas

LA IMAGEN

Como Herramienta De Ventas

CENTRO DE NEGOCIOS

Beanstalk®

LA MEJOR OPCIÓN PARA LOS EMPRENDEDORES

C.P. ROBERTO C. LÓPEZ MEDERO

EJEMPLAR DE OBSEQUIO

DIRECTOR GENERAL

LEVI M. SANCHEZ SANTIAGO*Mtro. en Mercadotecnia*

JEFA DE REDACCION

PAOLA DEL CARMEN PACHECO DIAZ*Lic. en Ciencias de la Comunicación*

DISEÑO Y MULTIMEDIA

RAYMUNDO JOSYMAR LOPEZ PADILLA*Lic. en Ciencias y Técnicas de la Comunicación*

FOTOGRAFIA

EDUARDO DE JESUS**CARAVANTES CASTAÑEDA***Lic. en Ciencias y Técnicas de la Comunicación*

COLABORADORES

ELOISA CRUZ DIAZ*Lic. en Diseño y Asesoría de Imagen***CHRISTIAN ARTURO CRUZ MEDINA***Lic. en Diseño y Asesoría de Imagen***ARELI YAZMIN ROMERO CONTRERAS***Lic. en Administración de Empresas*

MAQUETACIÓN

Factorsiete
Diseño Publicitario

CARTA AL LECTOR

¡Hola! para empezar aprovecho para enviarte un cordial saludo y darte las gracias por tener esta revista en tus manos; en la cual hablaremos de negocios. El propósito es reafirmar el tema empresarial a personas como tú, talentosas y con buenas ideas que sin duda tienen todo el potencial de crecer y tener éxito; lo que significaría un punto más a tu favor, así como también a todas las empresas que generan bienestar social.

Esta revista que ahora es tuya, es la suma de esfuerzos de un equipo que ha invertido tiempo, trabajo, conocimientos y sobre todo sueños, los cuáles se materializan en el número que ahora posees, es importante decirte esto porque tú eres la pieza que le falta a este sueño; tu interés nos fortalece y nos hace crecer, por lo que estaremos agradecidos que formes parte de este proyecto dándonos la oportunidad de conocernos.

Para nosotros tu crecimiento es importante, sabemos que tus resultados han sido fruto de un largo trabajo y esfuerzo, por ello queremos aportar nuestro granito de arena a tu proyecto, para que de esta forma generemos esa sinergia tan importante en el mundo de los negocios, propiciando una mejora continua, la cual lleva el ingrediente de la innovación en cada uno de nuestros artículos que podrás disfrutar.

Permite que sumemos información necesaria para que poco a poco te familiarices con éste ámbito y te enteres de todas las oportunidades de crecimiento económico que se tienen alrededor; queremos mostrarte ejemplos de éxito y darte las herramientas que te hagan ver que tus ideas nunca han estado perdidas. Será agradable que nos acompañes en esta aventura para que juntos descubramos todas las riquezas que nos ofrece el país y las aprovechemos al máximo.

Recuerda que también estamos para ti en nuestras redes sociales, donde podrás observar nuestros contenidos y darnos tu opinión sobre la revista así como demás temas que te gustaría conocer, vamos a estar muy agradecidos con tu participación, de hecho, ya lo estamos ¡Gracias por todo!

**PROMOTORA
DEL
NORTE
SA DE CV**

OFICINA OAXACA Calle. Alianza No. 205 Int. B Altos, Col. Jolotlaco, Oaxaca De Juárez, Oaxaca, C.P. 68080.	MATRIZ Calle La Patera. Edificio 124 Int. 402, La Patera Vallejo, Del. Gustavo A. Madero, Mexico D.F. C.P. 07710
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

promotoradelnorte.com

 Revista
LIDER ES

Levi M. Sánchez Santiago
Director General revista Líder Es

PRODUCTOS OAXAQUEÑOS

UNA MINA DE ORO AÚN SIN EXPLOTAR

L.C.C. CARMEN DÍAZ.



Oaxaca es uno de los estados con mayor diversidad cultural en el país, la producción artesanal de sus 570 municipios nos brinda una gama de colores y formas revestidas de toda la historia y tradición de los diferentes poblados; en material textil, cerámica, orfebre y demás, nuestra riqueza cultural se convierte en una mina de oro aún sin explotar.

Una de nuestras facetas más ricas es la gastronomía, que durante generaciones ha encantado a miles de visitantes; no sólo es un placer al paladar sino que representa toda una institución culinaria ante chefs internacionales, nos dota de prestigio creativo y de constante transformación que lejos de estancarse sorprende con propuestas innovadoras, de ahí que sea un reflejo muy preciso de toda la producción artística que poseemos, es además una fuente de ingresos que suma y fortalece a la economía; en resumen funge como una plataforma de éxito, que en los últimos años ha sido la llave

que da apertura al reconocimiento de todas las expresiones artísticas, a final de cuentas la variedad es algo que en Oaxaca sobra, entender esto y saber encauzarlo para conseguir resultados de impacto es lo que depende de nosotros.

Nos enfrentamos entonces, a un panorama donde todas las oportunidades de éxito están a nuestro alcance pero no sabemos explotarlas por ciertos factores, entre los cuales, según la experta Elsy Pacheco, destaca la apatía social y es que la información existe pero no nos acercamos, aunado a ello está el miedo que sentimos al imaginarnos envueltos en la burocracia y todo lo que ésta implica; sin embargo el avance tecnológico acelera y eficienta los trámites que antes tardaban incluso meses; es decir, contamos con todos los mecanismos necesarios para permear en el campo económico mundial.

A continuación te presentamos algunos puntos que tienes que saber para lograr tus objetivos.

CLAVES PARA EXPORTAR

Infórmate. Tienes que tener en cuenta tres claves de vital importancia al momento de exportar:

- Certificado de Origen. Es la prueba documental de que un producto es originario de México, además es el mecanismo oficial para el aprovechamiento real de los Tratados de Libre Comercio.
- Reglas de Origen. Los requisitos de transformación o elaboración que debe

cumplir, tiene mucho que ver con los envases, empaques y demás materiales con que se elabora el producto. Cabe destacar que las reglas de origen varían de acuerdo al país que desees exportar y determinan muchas veces las preferencias arancelarias.

- Preferencias Arancelarias. Son las cuotas que se establecen con objeto de controlar la entrada o salida de las mercancías de comercio exterior. Existen tres tipos de aranceles: Ad valorem, Específico, Mixto, Arancel cupo y Estacional.

Consulta a un experto.

Al emprender un proyecto o comenzar a exportar tu producto, es natural que surjan mil dudas al respecto, por ello es conveniente que consultes a un experto en la materia que pueda aconsejarte sobre la forma más eficaz de llevar a cabo tus proyectos y evitar problemas que se puedan generar en un futuro; recuerda que tienes que tener muy claros los procesos que vas a realizar y un experto te puede ayudar a diseñar la estrategia comercial; una en donde se efficienten las ganancias y se disminuyan riesgos; las formas de pago que fomenten una relación de confianza entre tus clientes y tú; las regulaciones y requisitos para la exportación, los programas de fomento a las exportaciones que te faciliten realizar dichas operaciones y finalmente; que te brinde asesoría respecto a la logística de transporte. Acércate a las instancias correspondientes Hay muchas instancias que te pueden brindar asesoría completa, algunas de ellas son:

- Instituto Nacional De Emprendedores



(INADEM). Es un organismo público que apoya a los emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas.

- La Secretaría de Economía. Es la dependencia responsable de preparar proyectos.
- La Comisión de Comercio Exterior: se encarga de la coordinación de proyectos.
- SAT. El Servicio de Administración Tributaria tiene la responsabilidad de aplicar la legislación fiscal y aduanera; generan y proporcionan la información necesaria para el diseño y la evaluación de la política tributaria.
- La Organización Mundial Aduanas (OMA): es el organismo internacional que expide el sistema armonizado y está dedicada a estudiar mercancías, desarrollar técnicas aduaneras y otros asuntos arancelarios.

Lo más importante: ¡participa, atrévete!

Quizá aún te queden dudas sobre el potencial de nuestros productos, sin embargo tienes que saber que esa bendita geografía accidentada y esa variedad de climas, hacen que la materia prima de nuestras artesanías sean de primera calidad; es precisamente la pureza y originalidad de la misma lo que hace que países como Londres, Arabia Saudita, Estados Unidos, Australia, entre otros, se sumen a la creciente demanda de productos como el mezcal, semillas (maíz, chiles secos, frijol), molinos, capacitación para recrear comida oaxaqueña y mole, que son por mucho, representativos de nuestro estado. Además de ello, en la corriente textil los huipiles y demás trajes típicos de las ocho regiones tienen un boom que diversas marcas han sabido aprovechar y que en los últimos años, están recibiendo gran prestigio por todo el trabajo de sus bordados y la exquisitez de los detalles que vuelven únicas las prendas. Podemos seguir enumerando ejemplos de productos oaxaqueños exitosos, pero el punto verdaderamente importante es que seas tú quien siga acrecentando la lista de negocios y proyectos exitosos en el estado.

LAS AUDITORIAS ELECTRÓNICAS

Y SU IMPACTO EN LAS EMPRESAS.



C.P.C., E.F. Y M.D.F. JOSÉ C. HERNÁNDEZ MUNGUÍA

*Socio Director Consultoría Fiscal
Contadores Públicos y Auditores, S.C.
Socio Director de SMS Latinoamérica.*

Para comenzar, vamos a conocer el significado de la palabra “Auditoría”; conforme al Diccionario de la Real Academia Española, el término “auditoría”, significa: “Revisión y verificación de las cuentas y de la situación económica de una empresa o Entidad”.

“La Auditoría Fiscal” consiste en la aplicación de un proceso por una autoridad fiscal para verificar el correcto y oportuno pago de los diferentes impuestos y obligaciones fiscales a cargo de un contribuyente.

El Servicio de Administración Tributaria (SAT), señala que las “Revisiones Electrónicas”, son procesos de auditoría que consisten, en revisar conceptos o rubros específicos a través de medios electrónicos desde la notificación hasta la conclusión.

Por lo tanto, podemos concluir, que la expresión: “auditorías electrónicas” y “revisiones electrónicas”, son lo mismo.

A partir de la reforma fiscal para 2014, se adicionó la fracción IX al artículo 42 del Código Fiscal de la Federación, mediante la cual se estableció “la revisión electrónica” a los contribuyentes, responsables solidarios o terceros con ellos relacionados, basada en el análisis de la información y documentación que obre en poder de la autoridad, sobre uno o más rubros o conceptos específicos de una o varias contribuciones. (Publicada en el D.O.F. el 23-12-2013).

La autoridad tendrá acceso a la información y documentación de los contribuyentes por medio del buzón tributario en la página de internet del Servicio de Administración Tributaria, instaurado con la finalidad de

obtener información y respuesta pronta entre el contribuyente y la autoridad fiscalizadora.

El buzón tributario tiene como objetivo, que el contribuyente pueda recibir notificaciones vía electrónica sin que haya el riesgo de notificaciones falsas, es un procedimiento electrónico validado con la firma electrónica avanzada del funcionario emisor, lo cual garantiza la certeza jurídica del acto administrativo y la publicidad de cualquier requerimiento de información o resolución de manera oportuna.

En la exposición de motivos de la reforma analizada se planteó que las revisiones de escritorio son un proceso de fiscalización complejo por el volumen de la documentación comprobatoria que el contribuyente tiene que aportar a la autoridad y la duración de la revisión, la cual puede tardar hasta un año en concluirse.

Consecuentemente se propuso este nuevo esquema de fiscalización electrónica en el que las notificaciones, requerimientos y envío de documentación e información se realizan por medio de buzón tributario, así las revisiones electrónicas tendrían una duración máxima de tres meses.

La finalidad de la revisión electrónica es verificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de los contribuyentes, a partir de la información y documentación proporcionada por ellos por medio del buzón tributario mensualmente.

Las revisiones electrónicas entonces, debemos entenderlas como el procedimiento desarrollado íntegramente por vía electrónica, los cuáles inician con las notificaciones, mediante el buzón tributario de los contribuyentes, de los hechos u omisiones identificados por la autoridad a partir de la información que obre en su base de datos. Las revisiones electrónicas, invariablemente iniciarán con la notificación mediante buzón tributario al contribuyente revisado respecto del inicio de las facultades de comprobación y otorgando el plazo de 15 días hábiles previsto en el artículo 53-B del Código Fiscal de la Federación para la autocorrección o la aportación de argumentos y pruebas para desvirtuar la irregularidad.

Cabe aclarar que la revisión electrónica no sustituye las visitas domiciliarias y revisiones de escritorio o gabinete como se conocen, es decir las tradicionales, pues estas continúan vigentes bajo las reglas previstas por el Código Fiscal de la Federación y desarrollándose conforme a las especificaciones formales del mismo, en otras palabras, una vez que se obtenga la liquidación se podrán impugnar como usualmente se hace. Cabe mencionar, que el plan de acción digital que el Gobierno de la República implementará durante los próximos dos años para fomentar la adopción y el desarrollo las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), conocido como “México Digital”, y contenido en el Decreto de noviembre de 2013 “Estrategia Digital Nacional”, la autoridad fiscal (SAT) lo está aplicando, con el uso de los medios electrónicos, reportando los beneficios siguientes:

- Se reducen los plazos para concluir las auditorías.

- Se disminuyen los costos para la autoridad y contribuyente en la realización de una auditoría.
- Se detonaran actos de fiscalización sobre rubros específicos haciendo más ágil la revisión.
- Se amplía el universo de contribuyentes fiscalizados.
- La comunicación se vuelve más eficiente y el proceso más transparente
- La autoridad fiscal actúa siendo menos invasiva con el contribuyente.

Como podemos advertir, estamos completamente vigilados por la autoridad fiscal (SAT), basta con saber que cuando emitimos una factura electrónica (CDFI); se genera un archivo electrónico denominado xml, uno se va al cliente y otro simultáneamente al SAT, mediante el cual dicha autoridad ejerce el control sobre nuestras ventas; de la misma forma sucede cuando pagamos a un proveedor de bienes o servicios, se genera un archivo electrónico xml, uno lo recibimos amparando el pago y otro simultáneamente al SAT, mediante el cual ejerce el control de mis compras, gastos e inversiones, y cuando pagamos la nómina, sucede lo mismo, al emitir el recibo de nómina y timbrarlo, se genera un archivo electrónico xml que va directo al SAT.

Y eso no es todo, el SAT recibe información de todos los movimientos de entradas y salidas de dinero, contenidos en nuestros estados de cuenta bancarios de todas las cuentas abiertas en cualquier institución del Sistema Financiero Mexicano; asimismo, el SAT recibe información de parte de los fedatarios públicos, mediante el uso del programa “Declaranot”, el cual contiene la información de quienes realizan operaciones de compra venta de bienes inmuebles (casas y terrenos), constitución de sociedades, fusiones y escisiones de sociedades, aportaciones de capital, compra venta de acciones, etc.

Por lo todo lo expuesto, compartimos con ustedes las recomendaciones siguientes:

- Revisar que la contabilidad que están enviando los contribuyentes al SAT, tenga los saldos en las cuentas bien integradas.
- Revisar los cálculos de impuestos y retenciones estén bien conciliadas.
- Revisar que los CFDI emitidos estén debidamente registrados en contabilidad.
- Conciliar la cuenta de sueldos y salarios y prestaciones laborales, estén debidamente conciliadas contra los concentrados de nómina.
- Revisar que los saldos en impuestos por pagar, estén debidamente conciliados con los pagos de impuestos
- Realizar un diagnóstico de la situación fiscal del contribuyente, para detectar las áreas de riesgo: valuación y control de inventarios, soporte documental de todas las operaciones, revisión y/o elaboración de contratos de préstamos, de prestación de servicios, de compra venta, de comodato, etc.
- Una auditoría electrónica, debe ser atendida con la asesoraría de especialistas en la materia.

Guelaguetza

COMO SEMILLERO DE OPORTUNIDADES ECONÓMICAS

L.C.C. CARMEN DÍAZ

Hablando sobre las múltiples oportunidades de crecimiento económico con las que cuenta el estado, el turismo aparece como uno de sus brazos más fuertes; el periodo vacacional de la Guelaguetza incrementa grandemente la demanda de productos y servicios; sobre todo en el sector hotelero y restaurantero, sin embargo, muchos otros campos se ven beneficiados; incluso el comercio informal, lo cual nos muestra el nutrido escenario para el desarrollo de nuevas actividades que abonen a nuestro fortalecimiento económico.

Se estima que para éste 2017 se tendrá una derrama económica de 310 millones de pesos

En el mes de Julio, tiene lugar una de las principales celebraciones folclóricas del país; es una fiesta en donde el colorido y la variedad son un placer que deleita los sentidos, así que tanto instituciones y organismos, aprovechan para impulsar el crecimiento; por ello, este año la Secretaría de Turismo, Cultura y de Economía están a

cargo de la realización de la Guelaguetza y es que el gobierno estatal, estima que para éste 2017 se tendrá una derrama económica de 310 millones de pesos, en contraste con la inversión de todos los eventos que asciende a 22.5 millones de pesos.

La estadística esperada de visitantes es de 130 mil turistas para los días 17 y 24 de julio, días en los que tendrá lugar el lunes del Cerro y la Octava. Dicha estimación nos permite visualizar las oportunidades de consumo que se abren brecha en el estado y es que Juan Carlos Rivera Castellanos, titular de la Secretaría de Turismo, expresó que hay un fuerte interés por parte de turistas y visitantes de acudir a esta festividad, ya que hasta el momento tienen previsto una ocupación hotelera del 85 por ciento, asimismo, informó que hasta la fecha hay una venta del 70 por ciento del boletaje para el evento, con lo cual se tienen previstos entradas de 17 a 18 millones de pesos. Aunado a lo anterior, la política turística ha implementado que, aunque formalmente la Guelaguetza sólo será los días 17 y 24 de julio, a lo largo del mes habrá 104 eventos culturales paralelos, que completarán todo el cuadro multicolor de la celebración; entre los cuales destacan el certamen de la diosa Centeotl, recitales y 21 conciertos gratuitos en el Auditorio Guelaguetza.

En general, la logística que el gobierno ha desplegado, asegura un ambiente adecuado para aquellas personas que deseen realizar actividades económicas y emprender estrategias de comercialización, con el fin de ofrecer productos y servicios de calidad

al turismo que tendrá gran afluencia durante este periodo. Hay que tener en cuenta que aprovechar adecuadamente los atractivos turísticos del estado fortalece la cohesión social y la economía de la misma.

La esencia de la Guelaguetza ha sido desde sus inicios el vivo deseo de compartir los recursos oaxaqueños y convivir en un ambiente de tolerancia en donde locales y extranjeros puedan disfrutar de toda la variedad que ofrece el estado; y qué mejor oportunidad para generar ingresos extras, recuerda que la modernidad no está peleada con las tradiciones, al contrario, tienen la maravillosa característica de potencializar y difundir las costumbres que nos brindan identidad y arraigo, aprovecha todos los beneficios que esta fiesta nos ofrece para que juntos fortalezcamos a nuestro estado.

La estadística esperada de visitantes es de 130 mil turistas para los días 17 y 24 de julio



EL COMIENZO DE UNA MARCA PERSONAL PODEROSA

Julio, 2017

CHRISTIAN MEDINA

Consultor de imagen estratégica

Si el conocimiento es poder
¿Cuánto poder tienes sobre tí?

Hay que tener en cuenta que quien se conoce, sabe lo que quiere y por lo tanto sabe lo que tiene que hacer, entonces ¿Qué pasa? ¿Por qué muchas veces tomar decisiones se vuelve una tarea compleja al igual que definir objetivos? Ahora dimensiona al momento de actuar para dar el siguiente paso en tu desarrollo profesional o el de tu empresa.

Sin duda la causa principal de tal complicación es la falta de autoconocimiento, que irrefutablemente es la base para descubrir tu marca personal y convertirte en la opción preferida entre varias posibilidades.

En la actualidad existen valiosas herramientas que podemos utilizar para llegar a nuestras metas sin perdernos en el camino, una de ellas es el Personal Branding, que nos ayuda a desarrollar una marca personal poderosa de forma eficaz.

A continuación te comparto tres preguntas fundamentales que te ayudarán a definirte y arrancar el proceso de tu branding personal: ¿Quién eres?

Es increíble, pero si le preguntas a la gente esto, la mayoría no sabe responder. Algunos sólo dirán su nombre, su profesión y su edad. Otros más, quizá le agreguen un pasatiempo favorito o cuán importante es su trabajo y su familia.

Sabes, es difícil responder, porque casi nunca nos ponemos al día con nosotros mismos, piénsalo; ¿Cuándo fue la última vez que te preguntaste cómo te has sentido? ¿Qué te gusta o qué te disgusta de tu vida? ¿Eres consciente de tus temores, de los valores que practicas, de lo que te provoca felicidad o de lo que te irrita? ¿Sabes cuáles son tus debilidades y fortalezas reales? ¿Eres consciente de las emociones que predominan en tu día o cuáles son tus hábitos?

Si no destinas tiempo para conocerte, nada de lo que hagas te asegurará satisfacción verdadera. Es un ejercicio que vale la pena, tómate tu tiempo y descubre la persona que eres hoy.

Una vez que tienes claro el punto anterior debes definir ¿Qué es lo que quieres ser?

Esta pregunta la debes responder sin miedo a ser criticado por los demás, y con una dosis de egoísmo, porque debes olvidarte de lo que espera tu familia, tus amigos, las personas de tu trabajo, etc. Es momento de ser totalmente sincero porque tu felicidad depende de ello.

Es sorprendente la cantidad de veces que las personas dicen querer algo solo para darle gusto a sus seres queridos, o para no “defraudar” las expectativas en su mundo laboral. No dejes que te pase, sé auténtico, mentir en esta pregunta solo será un autosabotaje.

Finalmente es importante que seas objetivo sobre ¿Qué es lo que sabes hacer?

Definitivamente el propósito del branding personal es ayudar a los profesionales a ocupar un lugar preferente en la mente de otras personas, pretende identificar y comunicar aquello que te hace valioso, útil y fiable para que te perciban como una persona profesional con quien vale la pena estar o trabajar.

Entonces debemos dejar claro que el branding personal no oculta la incompetencia y que tu marca personal solo será poderosa si aportas valor a la gente que te rodea. Por eso es importante que definas en qué eres bueno, cuál es tu fuerte y empezar a sobresalir por ello. Recuerda esto: No importa cómo estés, siempre puedes estar mejor. La clave para sentirte satisfecho con tu vida es ser auténtico.



Alianza No. 205 Int. B Altos,
Col. Jalatlaco, Oaxaca de Juárez,
Oaxaca. C.P.: 68080



CENTRO DE NEGOCIOS

Beanstalk®

LA MEJOR OPCIÓN PARA LOS
EMPREENDEDORES

Cuando alguien decide emprender un negocio, se enfrenta a diferentes obstáculos que dificultan el avance del mismo; entonces ¿de qué manera poder impulsar nuestros planes si no contamos con el suficiente material humano y financiero?

Ante esta problemática, el Centro de Negocios Beanstalk surge como una plataforma que impulsa a los emprendedores para que puedan concretar y desarrollar sus proyectos de manera eficaz y estratégica.

Roberto Medero, Director del Centro de Negocios Beanstalk, ha desarrollado un proyecto que cubre las necesidades de los empresarios primerizos, aportando su experiencia en la materia y sobre todo: brindando las herramientas que se necesitan para creer en nosotros mismos.

¿CÓMO SURGE LA IDEA DE CONFORMAR UN CENTRO DE NEGOCIOS?

Hace 8 años decidimos incursionar en un programa emprendedor que dio origen a una microempresa dedicada al desarrollo de aplicaciones de cómputo; entre otros servicios, incluía el soporte técnico básico a pequeños negocios, surgidos en medio del boom del internet en

México y la implementación de nuevos sistemas en las empresas. De ese modo surgió la necesidad de adentrarse en la organización y administración de recursos de la misma, para que los proyectos tuvieran éxito y tuvieran crecimiento.

PERO ¿QUÉ ES UN CENTRO DE NEGOCIOS?

Es el resultado de una combinación de recursos materiales y humanos, con el fin de lograr el máximo desarrollo de la actividad empresarial de los clientes; es decir, en un centro de negocios los usuarios encontrarán un espacio en común que ofrece diferentes servicios de alojamiento a empresas: desde espacios físicos de trabajo y sala de reuniones, como formación a oficinas virtuales, gracias al uso de nuevas tecnologías de la información.

Además tenemos un servicio completo para los clientes que incluye: recepción, secretariado, salas de impresión, escáner, copiado, servicio administrativo, contable, financiero

y más. Y para nuestros socios integradores: creamos sinergia de negocios con empresas del mismo centro, publicidad en conjunto, recomendación directa de los productores y servicios que ofrecen. En pocas palabras ofrecemos un crecimiento colectivo.

¿CUÁL ES LA TRAYECTORIA DEL CENTRO DE NEGOCIOS?

Estamos por cumplir tres años de trabajo constante para diferentes negocios; con base en conocimientos técnicos y profesionales de quienes integramos el centro, hemos desarrollado e implementado soluciones y estrategias financieras, contables, y tecnológicas para el desarrollo de nuestros clientes y asociados; echamos mano de la colaboración de gente con iniciativa para desarrollar ideas que fortalezcan la estructura empresarial que tienen en mente. Somos un grupo de importantes empresas de todos los sectores, que ofrecemos soluciones integrales.

¿CUÁL ES LA POSTURA INSTITUCIONAL DEL CENTRO DE NEGOCIOS?

La relación directiva del Centro de Negocios, es reconocer y valorar el trabajo de cada integrante, porque en toda organización, cada elemento juega un papel importante en el resultado del trabajo. Nuestros conocimientos, así como los recursos materiales y financieros son accesibles para otras empresas porque es importante tener en mente que la posición del líder está constantemente amenazada por sus competidores, sin embargo; para obtener buenos resultados, la gestión de los recursos debe estar dirigida al aprovechamiento de oportunidades, más que a la detección de problemas. Para nosotros es muy importante hacer las cosas bien, sin embargo, resulta



vital determinar o elegir bien lo que hay que hacer y dedicar a ello la mayor cantidad de recursos. Los buenos resultados no dependen de la competencia, más bien del liderazgo y ésta es la postura organizacional hacia el Centro de Negocios.

SEGÚN TU EXPERIENCIA ¿A QUÉ LE ATRIBUYES EL ÉXITO O FRACASO DE MUCHOS PROYECTOS DE NEGOCIOS?

Hay varios factores a tener en cuenta: hay que conocer los estados de opinión existentes, identificar los nuevos

problemas que requieren atención, ejercer una influencia directa sobre los promotores de primera línea, promover entusiasmo y motivación, generar iniciativas, resolver conflictos, alinear a la gente para que su cooperación sea comunicada verbalmente y sobre todo con hechos, de manera que influya en la creación de equipos y coaliciones que entiendan la visión y estrategia del negocio; lo más importante es que hay que mantener una actitud motivadora: infundir vigor a las personas con iniciativas de negocios con el fin de vencer los obstáculos políticos, burocráticos y económicos.

¿CUÁL ES TU PERSPECTIVA RESPECTO A LA ECONOMÍA ESTATAL?

Oaxaca es considerado uno de los estados más pobres del país, mi opinión difiere: es uno de los más ricos, nuestro deber como oaxaqueños es desarrollar, crear y redirigir nuestra visión para que se genere una rentabilidad económica con base en la explotación de los recursos que tenemos al alcance, abriéndonos oportunidades de negocios, mejorar el servicio y calidad de atención de empresas foráneas y locales como el sector restaurantero, hotelero y de servicios. Somos poseedores de una gran infraestructura natural, productos como el mezcal y demás están al alza en el mercado internacional.

En ese sentido el Centro de Negocios

Beanstalk, está creado para que sea una plataforma de primer nivel donde se puedan desarrollar las ideas de los emprendedores, con base en estrategias de administración y de personalidades jurídicas ya existentes en diferentes actividades económicas.

¿QUÉ PAPEL JUEGA LA JUVENTUD EN LA ECONOMÍA DEL ESTADO?

El más importante, los jóvenes siempre son entusiastas, innovadores, motivados a pertenecer al sector que les interesa, siempre soñadores, con iniciativas y propuestas de mejora; todo con un solo objetivo: crecer para alcanzar una mejor rentabilidad económica en su vida. Sólo se necesita creer, creer y crear.

¿TIENES CONSEJOS PARA LOS EMPRENDEDORES?

Sí, en cualquier ámbito siempre será mejor la calidad que la cantidad, hay que elegir lo trascendental, con entusiasmo. No hay otra forma de vivir, hay que buscar que nuestro trabajo sea la mayor satisfacción de nuestra vida y claro que nunca dejen de crecer.

¿CÓMO TE VES EN 10 AÑOS?

Como estoy en este momento, firme y renovando acciones de mejora, cada vez con mayor responsabilidad y claro con un mayor número de clientes y asociados.

PARA ROBERTO MEDERO ¿UN LÍDER ES?

Es la influencia sobre la conducta humana, con el fin de lograr objetivos determinados y con ello aumentar el desempeño de una organización.

LA IMAGEN COMO HERRAMIENTA DE VENTAS

ELOÍSA CRUZ

Consultora de imagen estratégica

En la actualidad la imagen pública ha cobrado una gran importancia en todos los aspectos de nuestra vida, es inevitable decidir favorable o negativamente respecto a algo o alguien dependiendo de la percepción que nos cause, por ello es natural que adquiera un sentido más relevante en el ámbito empresarial, donde las ventas son vitales para la supervivencia y el desarrollo.

La imagen del vendedor (tomando en cuenta que todos vendemos algo) es un factor determinante en el éxito de una venta o negociación; es decir con base en la primera impresión, el cliente juzgará y se creará una expectativa del producto o servicio, así como de su calidad. El principio radica entonces en que "si te vendes tú primero, podrás vender lo que quieras" y para ello es

necesario que tu imagen comunique cuatro cosas: credibilidad, confianza, calidad y profesionalismo.

Para conseguirlo empieza dando respuesta a estas tres preguntas: ¿Cuál es el producto, servicio o idea que quiero vender? ¿A quién se lo voy a vender? y ¿Qué necesito proyectar para lograr mi objetivo? Si tienes claro esto, el resultado es una cuarta pregunta ¿Qué imagen se adecúa mejor a ello? Tomando en cuenta claro, que imagen no solo se refiere a la apariencia física, sino que abarca el comportamiento que debes desarrollar y tu manera de comunicarte con palabras y sin ellas.

En seguida te presento algunos puntos clave que potencian el éxito en las ventas y te ayudarán a proyectar una imagen asertiva:

La puntualidad es el alma de la cortesía, se traduce en orden, disciplina, respeto y responsabilidad. Es tu primera oportunidad para ser bien recibido y proyectar formalidad. Nunca llegues tarde.

Una apariencia física adecuada resulta vital debido a que estudios demuestran que el 55% del impacto, ya sea positivo o negativo que un vendedor provoca en el cliente, lo determina su arreglo y vestimenta. Así que debes vestirti estratégicamente utilizando tu ropa como código de comunicación no verbal, recuerda que como te ven te tratan y no puedes lograr el éxito si te vistes de fracaso.

Un saludo poderoso; en primer lugar, en los negocios sin excepción de género, el saludo profesional siempre es de mano, no hay más. Segundo, cuando saludamos a una persona, podemos sentir su seguridad y su interés, cuida que tu apretón de mano sea firme pero amistoso, seguro pero no intimidante.

Una actitud positiva es fundamental; todo lo malo que te haya sucedido antes de la cita hazlo a un lado, si quieres concretar la venta más vale que muestres una sonrisa amistosa, una actitud amable y de servicio.

Llamar al cliente por su nombre vuelve el trato más personal y cercano, incluso es la llave para abrir los canales de la confianza. Tu comunicación no verbal importa más de lo que crees, recuerda que el cuerpo grita lo que la boca calla, en general, caminar o sentarte erguido demuestra energía y seguridad en ti mismo, mantener contacto visual te hará confiable y proyectarás honestidad, cuida de no cruzar los brazos y piernas, esto puede comunicar una actitud de desinterés o desafío.

Comunicación verbal de impacto: El 33% de la confianza del cliente depende de la manera de hablar y el tono de voz del vendedor. Además un buen pitch es indispensable, debes conocer a fondo lo que pretendes vender, prepárate para responder asertivamente cualquier pregunta, evita los rodeos y enfócate en mostrar los beneficios de lo que ofreces.

Habla claro, igualar el volumen de voz de tu interlocutor facilita la comunicación, ya que si hablas más fuerte que él, se puede sentir agredido y por el contrario si tu volumen es muy bajo, puedes llegar a aburrirlo y perder su interés.

No olvides que tener la seguridad de que concretarás esa venta o negociación es esencial, si dudas, todo lo que hagas proyectará tu inseguridad. Pero lo más importante es recordar que nadie puede vender algo en lo que no cree, así que cree en ti y en lo que vendes.





LA PASIÓN

COMO

NEGOCIO

“Necesitamos más locos con ideas claras”

Cuando pensamos en tener un trabajo, muchas veces lo relacionamos con cuestiones tediosas o impositivas; para Rodolfo Méndez Pacheco no es el caso, se desempeña como Director General de la Escuela Club Lince Basquetbol Oaxaca y se define como un apasionado del basquetbol, además de sentir una profunda responsabilidad social por

las personas que están a su alrededor, el “Profe Fito” (como le gusta que lo llamen) ha luchado toda su vida por impulsar el sano desarrollo del deporte y brindarle así una plataforma a los jóvenes que forman parte de su club y a la sociedad oaxaqueña.

¿CÓMO SURGE EL EQUIPO DE BASQUETBOL?

El equipo de Basquetbol Semiprofesional de Lince surge principalmente por la escuela, el Club fue creado hace 4 años en mayo y básicamente está enfocado a la cuestión de entrenamientos, clínicas y todo lo

que tenga que ver con el desarrollo del básquet infantil, se creó con la firme necesidad de hacer que los talentos oaxaqueños de basquetbol puedan ser impulsados a buenas universidades de la República, donde ellos puedan alcanzar sus metas como profesionistas mediante una beca de basquetbol y que el gasto de sus padres sea menor, al generarse ellos por medio del basquet una beca deportiva. Así que hace 4 años, en Oaxaca aparece una liga que se llama Circuito de Basquetbol Semiprofesional del Sureste (CIBASSUR) y nos unimos a la liga, es así como nace éste proyecto.

¿CUÁL ES SU POSTURA AL FRENTE DE ÉSTE PROYECTO?

Soy un apasionado del deporte, soy capaz de hacer que el buen básquetbol fluya en Oaxaca y en el Club, soy muy humanista, comprometido y responsable.

¿POR QUÉ APOSTARLE A UN EQUIPO DE BASQUETBOL?

Esa pregunta es muy fácil: porque me gusta, no hay otro deporte que me apasione tanto como el básquet y bueno aparte porque en todos los pueblos los niños juegan basquetbol; en cualquier comunidad vas a encontrar una cancha, medio votan y tiran porque es lo que tienen al alcance y eso hace que desde temprana edad jueguen y tengan la posibilidad de desarrollar su talento.

¿CUÁLES SON LAS ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR UN DEPORTE CON Poca DEMANDA EN EL ESTADO?

Las personas creen que el basquet no tiene demanda, pero la tiene y en gran medida, es un deporte muy fuerte en todas las comunidades; mínimo tienen que tener un buen torneo anual, quizá

la percepción no sea de mucha demanda porque no existen instalaciones adecuadas o difusión al respecto, pero hay mucho dinero en el basquetbol porque hay mucho talento. Ahora, para hacer crecer este proyecto contamos con una matriz, pero pensamos en abrir otros centros de atención en diferentes puntos del estado, buscamos patrocinadores que quieran apoyar al equipo, también es importante canalizar entrenadores de calidad y desde hace dos años siempre hemos contado con al menos un jugador extranjero en la cancha, lo cual motiva mucho a los chicos y abona al espectáculo del juego, que sirve para recaudar dinero por medio de las entradas.

¿CUÁLES SON LOS OBSTÁCULOS CON LOS QUE HA TENIDO QUE LIDIAR EN SU PROYECTO?

Mira, está muy difícil el panorama para los basquetbolistas oaxaqueños, no tenemos una cancha propia, rentamos la de la UABJO; y otra cosa que si nos ha pegado mucho es un conflicto entre la Federación Mexicana de Basquetbol y la Asociación Mexicana de Basquetbol; gracias a eso el gobierno nos ha quitado recursos para que los muchachos vayan a pequeñas olimpiadas en donde se juntaba mucho talento y varios chicos se fueron a otros países, pero con el problema el gobierno recortó el apoyo. Otra cuestión es que si tu Club participa en un evento organizado por la Asociación por ejemplo, entonces la Federación te excluye, es decir: bloqueo y penalización. Por todos estos detalles es que Linces y CIBASSUR no pertenecemos a ninguna de las dos, somos una corriente de basquetbol independiente, incluso otros estados están tomando esta postura independiente y están haciendo mejor basquetbol que la Federación y la Asociación y así no nos bloqueamos.

¿CÓMO ES SU POSTURA PARA ENFRENTAR ESOS OBSTÁCULOS?

Hay que atreverse, arriesgarse, la única manera que tenemos para vivir es disfrutar lo que haces, tienes que salir y atreverte, tener consciencia de que te puede ir bien o mal pero que también tienes la capacidad de salir de eso, de seguir adelante, trabajando, lo más importante es que nada te detenga, no puedes quedarte con un sueño en tu cabeza porque te va a matar, tienes que hacerlo crecer, tenemos que hacer que haya muchos locos con ideas claras y con la decisión de querer aterrizarlas, creo que para la sociedad es importante pero para las personas que tienen sueños es más importante.

¿CÓMO VE SU PROYECTO A FUTURO?

Veo al equipo competitivo, siempre peleando los primeros lugares del juego y como empresa firme, con dos o tres franquicias, dentro o fuera del estado y también me veo disfrutando de lo sembrando. Espero vivir lo suficiente para ver cristalizados mis sueños.

PARA RODOLFO PACHEGO ¿UN LÍDER ES?

Un hombre sencillo, con la capacidad suficiente para poder darse cuenta que las personas a su alrededor son lo principal, debe ser fuerte para aceptar que puede ser rebasado, para levantar a los que se quieren quedar en el camino y para tomar las decisiones correctas, es el que cede la estafeta porque un buen líder no puede ser eterno.



L.C.C. CARMEN DÍAZ.

El mezcal es una bebida espirituosa; quienes lo han probado pueden dar fe de ese trago de fuego que sin quemar calienta la garganta y el cuerpo, es considerado además una de las bebidas alcohólicas más aptas para su consumo, debido al meticuloso proceso de elaboración por el que tiene que pasar. En el estado de Oaxaca su proceso es mayormente artesanal, lo que quiere decir que guarda muchas propiedades de la tierra y demás elementos que están presentes a lo largo del crecimiento del maguey; pero vámonos por partes, lo primero es conocer su magnífica producción y todo el esfuerzo de las manos artesanas que lo elaboran para que llegue a nuestra mesa y seamos partícipes de su sabor.

La bebida se obtiene del agave mejor conocido como maguey, el cual tarda entre seis y 10 años en crecer y llega a pesar más de 40 kilos; la primera fase de la producción es la recolección del maguey que debe observar una coloración verde-amarillenta en la base y parda en el resto. Una vez que se ha recolectado, el segundo paso es la cocción del mismo, la cual se lleva a cabo en hornos de forma cónica que comúnmente son de piedra, se recubre de tierra para que actúe durante tres o cuatro días y se absorba el sabor de la tierra, la madera y el humo. Pasado este tiempo, la mezcla se tritura o se machaca con una piedra de molino circular tirada por un caballo, una vez molido se deja en toneles para su fermentación. Durante la fermentación se le agrega agua para ayudar a terminar el proceso que da paso al destilado del mezcal. El procedimiento termina con el reposo en barricas de roble blanco y se puede prolongar hasta por 12 años, en el caso de que se quiera obtener un mezcal añejo.

Popularmente el mezcal se obtiene del maguey espadín; sin embargo, también destacan los tipos de mezcal de gusano, tobalá, pechuga, minero, cedrón y de alacrán. Existen también una amplia gama de cremas de mezcal que dulcifican el sabor generalmente fuerte del producto.

Es necesario que sepas que desde 2014 la demanda de mezcal se ha elevado un 140 por ciento, sobre todo en países como Inglaterra y Estados Unidos; no obstante, debido a las dificultades arancelarias, la producción artesanal de esta bebida se ha frenado en gran medida, por ello es necesario que los productores se preparen para demandar mejoras en las políticas de exportación y elaboración ya que la correcta comercialización del mezcal es una pieza clave para elevar la economía oaxaqueña. ¿Lo has probado? ¿eres productor? ¿te interesa este sector? Si tu respuesta fue sí en alguna de las preguntas, entonces comprendes perfectamente la calidad de la bebida y por ello te invitamos a que participes y sumes tu experiencia para que Oaxaca siga siendo uno de los estados con mayor producción mezcalera del país.

PRODUCCIÓN

MEZCAL ERA EN OAXACA

Luláa y Juchitán

Thayudas Garnachas Molotes

**DESAYUNOS Y COMIDAS
TÍPICAS OAXAQUEÑAS**



**ESPECIALIDADES:
GARNACHAS
POLLO GARNACHERO
MOLOTES DE PLATANO
TLAYUDAS**

HORARIO 8AM.-5PM



**CONSTITUCIÓN #206
COL. CENTRO OAXACA, OAX.
951 2018745 Y (951) 51 4 32 68**



IXPIA
INTELIGENCIA, ESTRATEGIA
Y PLANEACIÓN EN SEGURIDAD PRIVADA



**Calle. Alianza No. 205 L-A Int. 5
Col. Jalatlaco, Oaxaca de Juárez,
Oaxaca, C.P. 68080**

www.ixpiaseguridad.com



**ESPACIOS Y DISEÑOS
DE OAXACA**

**CALLE ALIANZA NO. 216 INT. A COL. JALATLACO
OAXACA DE JUÁREZ, OAX., CP/68080**

edoax.com



ABASTECEDORA DE BIENES Y PRODUCTOS DEL SUR

**Calle. Ermita De San Bernardo No. 4-A
Col. La Luz, Oaxaca De Juárez, Oax., Co. 68040**

abpsur.com

¿GASTAS MÁS DE LO QUE DECLARAS? ¡ESTÁS EN

DISCREPANCIA FISCAL!

C.P. JORGE MUÑOZ LÓPEZ

Consultoría Fiscal Contadores Públicos y Auditores, S.C.

Para comenzar te pido dar respuesta a las siguientes preguntas:

1. ¿Eres dueño de bienes muebles e inmuebles, y no estas inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)?
2. ¿Tienes abierta alguna cuenta bancaria con dinero, en cualquier institución del Sistema Financiero Mexicano y no estás inscrito en el RFC?
3. ¿Manejas alguna cuenta bancaria con ingresos no declarados denominada: "personal"?
4. ¿Utilizas tarjetas de crédito bancarias o departamentales y las pagas con dinero no declarado?
5. ¿Compraste o vendiste alguna propiedad y no la declaraste ante el SAT?
6. ¿Revisaste tu declaración anual del ejercicio fiscal 2016, en el portal del SAT?

Si la respuesta es afirmativa a alguna o a todas las preguntas, puedes ser sujeto de un procedimiento de discrepancia fiscal por parte del Servicio de Administración Tributaria (SAT), y a la vez, convertirte en un defraudador fiscal.

La discrepancia fiscal de conformidad con artículo 91 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se configura cuando el monto de las erogaciones en un año de calendario de una persona física, sea superior a sus ingresos declarados, o bien a los que le hubiere correspondido declarar.

El SAT determinará la discrepancia fiscal, considerando todas las erogaciones, aun cuando no cumplan requisitos fiscales y estén o no declaradas, pues no se trata de validar las deducciones fiscales, sino de determinar el monto total de las erogaciones realizadas por una persona física dentro

de un ejercicio fiscal, con el fin de conocer su capacidad económica.

Así mismo, el Tribunal Federal de Justicia Administrativa, resuelve que en la celebración de un contrato de mutuo, el importe que una persona física entrega a otra en calidad de préstamo, también se debe considerar como una erogación para efectos de determinar una discrepancia fiscal.

El SAT también tiene la facultad de considerar como ingresos presuntos y omitidos, los siguientes:

A) Serán ingresos presuntos, las erogaciones cuando:

1. Se trate de personas físicas que no estén inscritas en el RFC.
2. Las personas inscritas en el RFC, no presenten las declaraciones a las que se encuentren obligados.
3. Se presente la declaración, pero se declaren ingresos menores a las erogaciones.

B) Serán ingresos omitidos cuando:

1. Las personas físicas reciban préstamos y donativos, siempre que estos, en lo individual o en su conjunto excedan de \$600,000.00., y no lo informen en su declaración del ejercicio.

DELITO DE DEFRAUDACIÓN FISCAL

Aquella persona física que perciba ingresos acumulables, cuando realice en un ejercicio fiscal erogaciones superiores a los ingresos declarados en el propio ejercicio y no compruebe a la autoridad fiscal el origen de la discrepancia fiscal en los plazos y conforme al procedimiento establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta, será

sancionado con las mismas penas del delito de defraudación fiscal. (Fracción I del Art. 109 del CFF).

Una persona física comete el delito de defraudación fiscal, cuando existan ingresos o recursos que provengan de operaciones con recursos de procedencia ilícita. El delito de defraudación fiscal se sancionará con las penas siguientes:

- I. Con prisión de tres meses a dos años, cuando el monto de lo defraudado no exceda de \$1,540,350.00.
- II. Con prisión de dos años a cinco años cuando el monto de lo defraudado exceda de \$1,540,350.00 pero no de \$2,310,520.00.
- III. Con prisión de tres años a nueve años cuando el monto de lo defraudado fuere mayor de \$2,310,520.00.

Cuando no se pueda determinar la cuantía de lo que se defraudó, la pena será de tres meses a seis años de prisión.

RECOMENDACIONES:

- Llevar un buen control de sus gastos del negocio y personales, evitando que no sean superiores a sus ingresos.
- No realizar pagos de tarjetas bancarias o departamentales, con dinero no declarado al SAT.
- En caso de recibir un préstamo, realizar un contrato de mutuo ratificado ante fedatario público.
- Corregir su situación fiscal lo más pronto posible, evite problemas fiscales y/o penales.
- La discrepancia fiscal debe ser atendida, de manera preventiva y con la asesoraría de especialistas en la materia.



LA JUVENTUD

COMO AGENTE DE CAMBIO Y DESARROLLO ECONÓMICO

Abrirse camino en el campo laboral representa un reto muy grande para la juventud oaxaqueña, cada día se abren más opciones para emprender o integrarse al sector público o privado, sin embargo, en palabras de Jorge Castellanos Aquino, Gerente de la Cámara Nacional de la Industria Transformadora (CANACINTRA) Oaxaca, la participación juvenil es de vital importancia para generar un crecimiento económico en el estado de Oaxaca.

NOS PUEDES HABLAR DE TU FORMACIÓN Y EXPERIENCIA ACADÉMICA

Estudí administración en el Instituto Tecnológico de Oaxaca, porque era una carrera con mucha amplitud en el campo laboral, además tuve la oportunidad de pertenecer a los grupos representativos de mi escuela y me di cuenta del poder que tiene la gestión y lo que se puede realizar a través de eso, claro siempre con vistas a generar un bienestar para la comunidad.

¿CUÁL ES TU POSTURA FRENTE AL CARGO QUE DESEMPEÑAS ACTUALMENTE?

Mi misión principal es atender todas las necesidades que tienen las empresas: desde problemas con trámites hasta inquietudes sobre crecimiento empresarial, tenemos una Comisión de Emprendedores, nuestro Titular es el Lic. Luis Manuel Rodríguez Marrón, que ya inició con los trabajos y nuestra meta es a final de año generar por lo menos 50 proyectos de emprendedores que ya estén en práctica.

¿CUÁL ES LA POSTURA INSTITUCIONAL SOBRE LA ECONOMÍA DEL ESTADO?

La Cámara abona al desarrollo económico de nuestro estado, nosotros manejamos un proyecto desde hace dos años que se llama Reconciliación Social y Económica por Oaxaca; donde se aborda el tema social porque no puede existir un correcto sistema económico sin buenas condiciones sociales para generar crecimiento; es decir, en nuestro estado necesitamos reconstruir el tejido social, para que



CENTRO DE NEGOCIOS
BEANS
SAPI DE CV



Calle. Trujano No. 606 Int. Loc. 2
Col. Centro Oaxaca de Juárez Oaxaca, C.P. 68000

las condiciones óptimas puedan generar nuevas actividades económicas y rescatar las que ya existen.

¿CUÁL ES EL PAPEL DE LA JUVENTUD EN LA ECONOMÍA ESTATAL?

La juventud es un agente de cambio, que debe empezar a movilizarse porque va a ser el motor de la economía, de hecho ya lo es y no hay alza de participación, si hay algunos proyectos de emprendedores que han sido muy exitosos pero creo que se requiere de mayor participación porque existen las herramientas, hay procesos como los del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), que dan muchas facilidades, pero no es la única opción también hay foros, talleres, capacitaciones que permiten generar nuevas estrategias de trabajo para que se comience a impulsar la creación de empresas dentro de la comunidad juvenil.

PARA TI ¿CUÁL ES EL CONTEXTO ECONÓMICO DE OAXACA?

En el tema de transformación estamos un poco rezagados, necesitamos empezar a generar ese valor en nuestros productos mediante estudios nutrimentales, un mejor embalaje, una mejor presentación, quizá fortalecer las vías de distribución y comercialización que tenemos. También está el tema de las zonas económicas especiales, no es un proyecto que beneficie de forma inmediata pero a mediano y largo plazo, si todo va de acuerdo a lo planeado va a duplicar el ingreso per cápita de los oaxaqueños; en el estado contamos con las condiciones climáticas, geográficas y las alianzas internacionales suficientes para poder despegar estas zonas, de hecho ya iniciaron, con una inversión de 2 mil millones de pesos y para finales del 2018 se pretende que ya estén en marcha diferentes proyectos

que surgieron con una inversión inicial de 13 mil doscientos millones de pesos en mayor participación de la inversión privada y es ahí donde está la gran tarea de CANACINTRA, servir como impulsor de proyectos ancla en el estado.

PARA JORGE CASTELLANOS ¿UN LÍDER ES?

Es una persona que encamina a la sociedad hacia un bien común.

EL INTERNET Y LAS REDES SOCIALES: CATAPULTA PARA TU NEGOCIO

L.C.C. ADRIANA GUZMÁN MENDEZ

Basta con echar un vistazo a Facebook para darse cuenta que la publicidad en este medio esta por todas partes y es que ahora empresas grandes y pequeñas se anuncian y venden a través de las redes sociales. Hasta hace unos años era casi impensable que alguien pudiera ganar dinero a través del internet y era menos creíble que las redes sociales serían una poderosa maquinaria capaz de impulsar a los negocios de tal manera que desbancarían a otros medios.

Y te preguntarás ¿cómo es posible que a

través de tu página de Facebook miles de empresas y organizaciones estén generando dinero minuto a minuto? Si recapacitas y observas tu red social favorita te darás cuenta que desde los pequeños negocios hasta marcas como Coca Cola y L'oreal han convertido a las redes en su nicho de mercado favorito, no sólo por la gran cantidad de usuarios que posee, también por la diversidad de públicos, ya que cada día Facebook, Twitter y YouTube suman adeptos quienes sin pensarlo se convierten en potenciales compradores.

Definitivamente la forma de vender y comercializar ha evolucionado. Los anuncios

acartonados de hace unos años comienzan a pasar de moda, ahora las marcas prefieren dar credibilidad a las audiencias. También es cierto que ante la gran cantidad de información los usuarios se vuelven más selectivos, ya que antes de comprar un producto pueden buscar cuál es la mejor opción a través de su ordenador.

Hoy en día las empresas recurren a todas las formas posibles de publicidad para atrapar el mayor número de usuarios a través de vídeos, spots, banners (banderolas informativas que se insertan en las páginas) e inclusive las páginas

utilizan cookies (pequeña información enviada al sitio web) para así después promocionarse.

Hoy en día las grandes empresas también recurren a YouTube, una plataforma en la que los usuarios son productores de contenido y miles de personas consumen los videos. Una de las formas más socorridas para anunciarse a través de esta plataforma es colocar un pequeño spot antes de que inicie el video o bien algunos más ingeniosos envían sus productos a los youtubers (personas que publican videos) para que los prueben y cuenten a quienes los ven que tan bueno es el producto.

La mirada de las audiencias se ha transformado y la gran cantidad de contenido que existe permite a los hombres de negocios y mercadólogos saber quiénes podrían comprar sus productos, es por eso que según la edad, el nivel socioeconómico y el género los usuarios pueden observar publicidad de diferentes productos y servicios.

Quizá estás pensando que como pequeño empresario no tienes cabida en las grandes ligas del internet, pero estás equivocado; si algo tiene la red de redes es que puedes acceder de manera gratuita, sólo tienes que saber cómo y para eso la plataforma Facebook ha creado contenidos especializados que muestran cómo obtener el mayor beneficio de este medio.

Entrar a las redes en un principio te será complejo, sobre todo si eres nuevo usando las tecnologías, pero bastarán uno o dos días para que comiences a familiarizarte con el medio. Decenas de pequeñas empresas a nivel nacional e internacional han conquistado a sus públicos a través de internet. Los negocios evolucionan y con ello la forma de las empresas que ahora son virtuales, es decir, no poseen espacio en una plaza o en un mercado, hoy en día solo es necesario un poco de ingenio y muchas ganas para hacer que tu negocio crezca a través de internet.



OPTICAS



LUXOR

Av. Escuela Naval Militar
No. 402 Col. Reforma,
Oaxaca De Juárez,
Oax. C.P. 68050



Beanstalk[®]

Centro de Negocios

- **CONTABILIDAD A PERSONAS FISICAS Y MORALES**
 - **CONTABILIDAD MUNICIPAL**
 - **PLANEACION FINANCIERA**
 - **MANEJO DE NOMINA**
 - **DEFENSA FISCAL LEGAL**
 - **ESTRATEGIA Y PLANEACIÓN FISCAL**

www.beanstalk.com

Alianza 205-B, Int. Altos, Jalatlaco, Oax.
205 09 21