

# LIDER ES

REVISTA DE NEGOCIOS

Año 3. Núm. 13  
Oaxaca, México

Distribución gratuita  
Noviembre - diciembre 2019

*Branding*  
emocional

*Sharing economy,*  
una nueva fuerza  
disruptiva

A professional portrait of Jairo García, a man with dark hair, wearing a dark blue suit, a white shirt, and a striped tie. He is sitting at a desk with his hands clasped in front of him. In the background, there is a computer monitor and a desk with some office equipment.

**JAIRO  
GARCÍA**

**UN VISIONARIO SIN LÍMITES**

BANDA

METAL

HIP HOP

RAP

PROMOTORA

DEL

NORTE

ROCK

REGGETON

SA DE CV

DISCO

NORTEÑO



SALSA

TRIN

JAZZ

POP

CONTRATACIÓN  
DE ARTISTAS  
LOCALES  
Y NACIONALES

Promotora del norte  
 /PromotoraDelNorteOax  
 [www.PromotoraDelNorte.com](http://www.PromotoraDelNorte.com)

Av. M Hidalgo #1514 esquina  
Leandro Valle, Col. Centro. Oax.  
 [delnortepromotora@gmail.com](mailto:delnortepromotora@gmail.com)  
 Tel: 01 (951) 427 77 75

# LIDER ES

REVISTA DE NEGOCIOS



Empresa Operada por  
**Beanstalk**<sup>®</sup>  
Centro de Negocios

 / Revista LÍDER ES  
 / Revista Lider Es

CONTÁCTANOS AL:  
427-77-75 / 427-77-86

# LÍDER ES

REVISTA DE NEGOCIOS

**FUNDADOR Y DIRECTOR GENERAL**  
LEVI M. SÁNCHEZ SANTIAGO

**RELACIONES PÚBLICAS**  
ARELI Y. ROMERO CONTRERAS

**JEFA DE REDACCIÓN**  
DANIELA EKDESMAN LEVI

**MULTIMEDIA**  
RAYMUNDO JOSYMAR LÓPEZ PADILLA

**FOTOGRAFÍA**  
RAYMUNDO JOSYMAR LÓPEZ PADILLA  
GONZALO GONHER

**MAQUILLAJE**  
FRANCO CLÍNICA DE BELLEZA

**COLUMNISTAS**  
JORGE OROPEZA  
LALO LARA

## COLABORADORES DE ESTA EDICIÓN

ELOÍSA CRUZ DÍAZ  
CHRISTIAN MEDINA  
MARIANA VALERIANO  
ELIZABETH ZURITA  
OMAR ESCOBAR  
ALEJANDRO VALDÉS PEÑA  
IGNACIO MEJÍA  
SANTIAGO SÁNCHEZ

**MAQUETACIÓN**  
**Factorsiete**  
Diseño Publicitario

## LÍDER ES.

Marca con registro en trámite (Año 3, número 13) Fecha de publicación (11 de noviembre de 2019). Revista bimestral de circulación nacional, editada y publicada por BEANSTALK. CENTRO DE NEGOCIOS. Jazmines 410, colonia Reforma. C.P. 68050. Oaxaca, México. Impresa en: Docuprint Digital Center. S.A. de C.V. Insurgentes #121, colonia Lomas del Santo, San Agustín de las Juntas. C.P. 71238, Oaxaca, México.

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, es un gusto poder saludarte y presentarte esta décimo tercera edición, que sin duda aportará conocimientos y experiencias a tu vida empresarial y personal.

A la fecha, comparto con mucha satisfacción, que **Líder Es** ha colaborado con diferentes personalidades que colectivamente impulsan la economía del estado.

Por ello, te hemos puesto en contacto con deportistas, artesanos, músicos, emprendedores y empresarios, que son agentes de cambio y nos han demostrado que podemos vivir de lo que nos gusta y ser exitosos.

En esta última edición del 2019, qué mejor que ver metas cumplidas que nos cargan de energía para poder ofrecerte mejores contenidos el próximo año, para que estés motivado y logres todo lo que te propongas.

Finalmente, espero que lo pases de lo mejor en estas festividades decembrinas, al lado de tus seres queridos, disfrutando de lo alcanzado y siguiendo en el camino para ser el líder que deseas.

¡Seguimos creciendo y vamos por más!



Revista  
**LÍDER ES**

**Levi M. Sánchez Santiago**  
Director General revista Líder Es

## PUNTOS DE DISTRIBUCIÓN



## OFICINAS CORPORATIVAS

Avenida Miguel Hidalgo, núm. 1514, Colonia Centro. C.P. 68000. Oaxaca, México.  
**lideresrevistamx@gmail.com (951) 427 77 75**

# CONTENIDO

## EXPLORANDO OAXACA

Soñar despierto: San Felipe Usila .....	6
--	---

## TRASCENDIENDO

Mismo juego, nuevas reglas .....	8
----------------------------------	---

## NEGOCIOS

7 pasos para planear tu semana y aumentar tu productividad .....	10
--	----

¿Cómo mejorar las ventas este cierre de año? .....	12
---	----

Cómo calcular tu aguinaldo y cómo usarlo .....	13
---	----

Branding emocional .....	14
--------------------------	----

## EN LA ACTUALIDAD

El binomio de las redes sociales.....	20
---------------------------------------	----

“Sharing economy” una nueva fuerza disruptiva .....	21
--	----

## CONOCIENDO A:



PLATAFORMA  
**LATINOAMERICANA**  
ECONÓMICA Y SOCIAL

Plataforma Latinoamericana Económica y Social .....	22
--	----

## EN PORTADA

**JAIRO GARCÍA  
SÁNCHEZ**



Fotografía: Gonzalo GonHer

Un visionario sin límites .....	16
------------------------------------	----

## DE INTERÉS

Celebraciones navideñas: saber ser y saber estar.....	24
---	----

Recomendación Líder Es .....	26
---------------------------------	----



# SOÑAR DESPIERTO: SAN FELIPE USILA

**LALO LARA**

*Director de REVELANTE y consultor de marketing turístico.*



Los viajes siempre serán el mejor medicamento para quienes han perdido la pasión y el sentido de la vida. Viajar en este país es un privilegio, ya que aun siendo un derecho estipulado, no todos los mexicanos tienen la posibilidad de ejercerlo, mucho menos en Oaxaca, en donde la desigualdad se vive todos los días.

Yo soy un bendecido, pues mi trabajo como académico y profesional en mercadotecnia turística, me ha permitido recorrer casi 200 de 570 municipios, casi siempre para cumplir con mis deberes profesionales. Muy pocas veces he viajado por “placer”, aunque hacerlo por cualquier razón, ya causa sonrisas y sentimientos encontrados.

En esta ocasión, les relataré mi viaje más reciente a San Felipe Usila, una comunidad a la que hasta hace algunas décadas solamente era posible llegar en avioneta, pues las vías carreteras estaban en construcción.

“Medio día fue subir, medio día fue bajar” entonan los tuxtepecanos antes de ejecutar Flor de Piña, y miren que es puritita verdad, pues para llegar desde la ciudad de Oaxaca, se hace una eternidad: ocho horas -más o menos- de la cuales cuatro, el dramamine te hace un especial efecto de relajación luego de tanta curva.

Al salir de la ciudad de Oaxaca uno debe programarse para usar suéter únicamente una vez durante todo el camino a Usila. Cerro Machín y la Cascada de Niebla obligan a cubrirse, pero al bajar, el cambio drástico de vegetación y el ambiente tropical, hacen que el suéter se vuelva a quitar.

Viajar por La Cuenca del Papaloapan se vuelve una maravilla desde que Valle Nacional te recibe con olor a café. El viaje a Usila a partir de ahí, es como soñar despierto.

Aproximadamente tres horas se convierten en múltiples orgasmos visuales, similares a ver una gran locación del Señor de Los Anillos o a imaginar que has descubierto El Edén.

La Puerta del Cielo -la parada antes de llegar a San Felipe Usila- te da la bienvenida con un retrato de altura en el que nubes y rayos de sol salen entre ellas. Si al observar se te sale una lágrima como a mí, es señal de que estás listo para llegar a Usila.

San Felipe Usila tiene múltiples platillos exóticos, claro, para la visión de los extraños, pero todo un tesoro para quienes los han conservado por generaciones.

En mi visita degusté la “asadura”, platillo que, de acuerdo con las cocineras tradicionales, se sirve cuando alguien se casa o durante las fiestas patronales. Es una exquisitez, pues se realiza con menudencias y costillas de cerdo que se fríen para luego ser sazonadas con una salsa de chiles secos de la región.


Finalicé mi visita refrescándome en el río, mientras veía cómo pasaban en una “panga” una camioneta de trabajo con al menos una decena de campesinos que seguro cultivan, entre otras cosas, la deliciosa vainilla que caracteriza a la comunidad.


Sugerencias de viaje: ropa para climas calurosos, gorra, repelente de mosquitos y mucho amor, pues es necesario compartirlo con quienes te reciben.



**TRANSPORTES CARGA  
EN GENERAL Y MAQUINARIA**



 Pedro Moreno No. 213, Col, Vicente Guerrero,  
Villa de Zaachila, Oax. C.P. 71250

 951 196 29 01 y 951 110 28 69

# MISMO JUEGO, NUEVAS REGLAS

**ELIZABETH ZURITA**

*Directora del departamento contable de Beanstalk Centro de Negocios*

Este 2019 trajo grandes cambios a la economía mexicana, y de acuerdo a las siguientes publicaciones: Perspectivas Económicas -de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)- y Perspectivas Económicas: Las Américas -del Fondo Monetario Internacional (FMI)- el crecimiento económico del país se ha desacelerado bruscamente.

Por otro lado, las cifras dadas a conocer por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía el 19 de septiembre con base en la primera mitad del año, exhibieron una economía estancada. Si bien técnicamente no se habló de una recesión, los datos están lejos del crecimiento meta del gobierno federal: un promedio del 4 por ciento anual, según estimaciones del presidente Andrés Manuel López Obrador.

El cierre de este año ha empezado a sonar para muchos empresarios, pues los cambios propuestos en la Miscelánea Fiscal 2020, han sido calificados como terrorismo fiscal pese a que los funcionarios rechazan tal afirmación, aseverando que los cambios propuestos van

orientados a disminuir la evasión fiscal y a hacer más eficiente el trabajo de las autoridades.

Si bien las ideas propuestas por Ejecutivo en el Paquete Económico pueden parecer nuevas, no lo son, puesto que derivan del Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (BEPS), creado para combatir la aplicación de estrategias fiscales que erosionan la base impositiva de una jurisdicción, sin beneficiar a otra, moviendo las utilidades generadas por un grupo multinacional de empresas a una jurisdicción de baja o nula tributación. Los efectos de éste en la Tributación Mexicana ya se habían hecho notorios con el aumento en la tasa de ISR a 35% en personas físicas o el establecimiento en el impuesto a los dividendos.

Recordemos que en este mundo globalizado, las contribuciones y sus regulaciones son analizadas desde el punto de vista internacional, y las autoridades a cargo de nuestra nación deben tomar en cuenta las observaciones

que dichas instituciones hagan sobre la economía, la política y la legislación que nos rigen.

Además, las últimas noticias que han acontecido a nuestro país, entre ellas: las invitaciones masivas que a través del buzón tributario del Servicio de Administración Tributaria (SAT) llegan a contadores públicos, abogados, arquitectos y otros profesionistas; las cartas invitación para inscribirse al padrón de personas que realizan actividades vulnerables del Sistema del Portal de Prevención de Lavado de Dinero, encendieron las alarmas en aquellos que desconocen la Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (Ley Anti-Lavado), que advierte que de no hacerlo, podrían ser sancionados; la ley anti-factureras, y la reforma al CFF en cuanto a los esquemas Reportables. Todos estos cambios vienen a afectar a los empresarios que no necesariamente realizan actividades de simulación, sino que tienen planeaciones fiscales en beneficio de su economía, pero que ahora, para el fisco, podrían considerarse parte del crimen organizado.

En palabras del licenciado y contador público, Guillermo Narváz Lora: “lo que hoy es válido, legal y, por tanto, constitucional al respetar principios casi místicos de igualdad, equidad, proporcionalidad, no discriminación y legalidad, entre otros, ha empezado a ser rechazado con contundencia...”

Nuevo año, nuevas reglas. El juego es el mismo, el tiempo dirá si la planeación fiscal se acaba o como el ave fénix, renace de sus cenizas. No olvides que planeación fiscal no es lo mismo que elusión fiscal, y a pesar de que lo que pretenda el fisco, asesórate con expertos en la materia.



Jazmines 410, Col. Reforma, Oaxaca.



Beanstalk Centro de Negocios



951 205 09 21



*Mi* Solución en limpieza.

## SERVICIOS DE LIMPIEZA

### SERVICIOS:

- Mantenimiento y conservación de limpieza
- Limpieza en obras en terminación gruesa y fina
- Lavado y pulido de pisos
- Electricidad
- Plomería
- Jardinería
- Tapicería fina

### LAVADO DE:

- Salas
- Vestiduras de autos
- Alfombras
- Sillas

**Tel. 951 393 50 41**

Concepción 3-B, Tlalixtac de Cabrera, Oaxaca  
limpieza.limi@gmail.com

# 7 PASOS PARA PLANEAR TU SEMANA Y AUMENTAR TU PRODUCTIVIDAD

ALEJANDRO VALDÉS PEÑA  
*Director General de Innovarte*

*“La mejor manera de predecir el futuro es creándolo” - Peter Drucker*

Aprender a planear nos permite organizarnos y proyectarnos hacia el futuro, por ello, es una de las habilidades más importantes que podemos desarrollar en nuestra vida. Este proceso debe de estar en concordancia con nuestros anhelos y necesidades. En *management* hay una frase que dice que “por cada minuto dedicado a planear ahorramos 10 minutos en ejecución”, y es verdad. Cuando ponemos esto en práctica tenemos más posibilidades de comprender qué queremos lograr y cómo, facilitando así nuestros objetivos.

Los grandes líderes y las personas altamente efectivas

poseen una gran productividad personal y pueden hacer muchas cosas. Si bien todos contamos con la misma cantidad de horas al día, ellos han encontrado una estrategia que les permite organizarse para planear adecuadamente sus actividades semanales.

Llevo cerca de 4 años trabajando de esta manera, y me ha traído enormes resultados, por eso que quiero compartirte cómo lo he logrado:

7 pasos (basados en el programa “Time of Your Life” de Tony Robbins. Si no lo has escuchado, te recomiendo ampliamente que lo hagas):

1.

*Haz el tiempo, genera un ritual para hacerlo.*

Cada lunes, antes de iniciar tus actividades cotidianas, tómate entre 30 y 45 minutos para alejarte de todo aquello que pueda distraerte (celulares, computadoras, etcétera), escucha música que te dé paz y tranquilidad para llenarte de energía positiva y reflexiva que mejore tanto tu día como tu semana.

2.

*Visualiza y conéctate con las emociones asociadas a tus metas.*

**2 - 5 minutos.**  
 Cierra tus ojos, toma tres respiraciones profundas y enfócate en tus metas de vida: ¿Cuál es tu sueño? ¿Cuáles son tus aspiraciones? ¿Qué quieres lograr en los próximos 2, 5 y 10 años o en los siguientes 6 meses en aspectos como salud, pareja, trabajo y finanzas?

3.

*Escribe los momentos mágicos de la semana pasada.*

**5 - 10 minutos.**  
 Anota aquellas experiencias que hicieron que esos siete días hayan valido la pena: situaciones alegres, divertidas o románticas. Soy de la idea de que lo que realmente importa en la vida es cultivar momentos que sean memorables, ya que como decía el escritor Ernesto Sabato, **“vivir no es otra cosa que construir nuevas memorias”**. Entonces, dediquémonos a atesorarlas.

4.

*Escribe los logros más grandes de esta semana.*

**5 - 10 minutos.**

Apunta todo lo que conseguiste en las diferentes áreas de tu vida, así como las actividades que te permitieron obtener los resultados deseados. **Tomar conciencia de tus logros de la semana pasada te pondrá en un estado poderoso para prepararte para la siguiente.**

5.

*Escribe aquellas cosas que no pudiste conquistar la semana pasada.*

**5 minutos.**

Redacta todo lo que te faltó alcanzar. Esto te dará la oportunidad de volver a enfocarte, de saber en qué aspectos debes mejorar para cumplir tus metas.

6.

*Escribe las lecciones de la semana.*

**5 - 10 minutos.**

La vida es rica en experiencias y nuestra labor es aprender de ellas para desarrollar nuestra conciencia. Así que no pierdas tiempo y registra todo lo que hasta ahora, sí sabes.

7.

*Escribe lo que quieres lograr en la siguiente semana.*

**5 - 10 minutos.**

Enlista 6 o 7 objetivos prioritarios (personales o laborales) para esa semana, comprométete a cumplirlos y define cuándo y cómo los llevarás a cabo.

Si realizas por completo este proceso, te aseguro que tus semanas serán más productivas tanto a nivel personal como empresarial. **¡Expandiendo tu libertad emprendedora!**



[www.innovarte.mx](http://www.innovarte.mx)



[alejandro.valdes@innovarte.mx](mailto:alejandro.valdes@innovarte.mx)

LIDER ES

EMPRESA  
**100%**  
OAXAQUEÑA



**FÁBRICA DE MUEBLES**

AV. SIMBOLOS 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



# ¿Cómo mejorar LAS VENTAS este cierre de año?

SANTIAGO SÁNCHEZ  
*Maestro en Mercadotecnia*

Sentirte único y bien atendido, tener oportunidades de comprar productos a un excelente precio y consentirte al igual que a los tuyos, eso es diciembre. Para los consumidores, es un mes de nostalgia, en donde la necesidad de compartir con la familia y amigos se hace presente, preparándote de manera emotiva para recibir un nuevo comienzo.

¡Empresario, emprendedor! Esto representa una excelente oportunidad de ventas, el repunte si la situación en el transcurso del año no fue la mejor. Para lograrlo, la puesta en marcha debe ser estratégica, aprovechando al máximo las fortalezas que tenemos.

Si bien ya expusimos las necesidades del cliente, ahora es necesario analizar cómo satisfacerlas: en primera instancia, brindaremos un ambiente cálido en nuestras instalaciones, decorado, en este caso, de acuerdo a las fechas decembrinas; además, la amabilidad y el conocimiento total de los productos y de las promociones por parte de nuestro personal, es indispensable, ya que éste es nuestro contacto directo con el público y podrá brindarle una atención personalizada, que lo lleve a recomendarnos y a sentir que el tiempo y dinero invertido en nosotros, sí valió la pena.

Las ofertas deben ser cuidadosas, no representar pérdidas para nuestro negocio y dar salida a precio de costo, a ciertos artículos, generando un ingreso y una oportunidad de compra. Por lo tanto, la publicidad (colores, formas, audios y lugares) tiene que enfocarse en lo mencionado con anterioridad, llegando a nuestro mercado meta, asegurando que éste compre lo que le ofrecemos y vuelva con regularidad.

Sin duda alguna, diciembre es una oportunidad para posicionarnos, estar presentes en la mente del consumidor y de futuros clientes.



# CÓMO CALCULAR TU AGUINALDO Y CÓMO USARLO

**ELIZABETH ZURITA**  
*Maestra en impuestos*

La palabra “aguinaldo” proviene del latín *strenna* o *strena* que hoy en día significa “estrenar...”<sup>1</sup> “... y es una costumbre celta, conocida como *equinand* que tenía como fin dar un obsequio de año nuevo”<sup>2</sup>.

No se sabe exactamente cuándo comenzó esta tradición, pero podemos ver sus primeros orígenes con los romanos<sup>3</sup>, quienes solían repartir verbena entre familiares y amigos con motivo del fin de año, así como dinero a sus sirvientes para ayudarlos.

En México, el aguinaldo era una gratificación voluntaria que el patrón entregaba a los trabajadores en las fiestas decembrinas; sin embargo, no fue hasta 1970 que se volvió un derecho laboral fundamentado en el artículo 87 de la Ley Federal del Trabajo.

Si eres trabajador, ahora que se acerca diciembre, toma en cuenta lo siguiente:

- El aguinaldo es un derecho, no un regalo ni un bono. Es el resultado de tu esfuerzo y trabajo, y debe ser entregado antes del día 20 de diciembre.

- Si trabajaste el año completo te corresponderán 15 días de salario; en caso de no haber trabajado el año completo, haber tenido faltas injustificadas o ausencias por enfermedad, se calculará conforme a la proporción de días laborados en el año.

- El aguinaldo solo está exento del pago de impuestos por un valor de 30 umas<sup>4</sup>.

- Si eres comisionista, también te corresponde aguinaldo. Éste se calculará con tu sueldo promedio diario de las percepciones del último año y multiplicando por los 15 días que nos marca la ley.

- No olvides exigirlo. Es tu derecho, y si por alguna razón no te lo pagaron, tienes un año para pelearlo ante las autoridades.

Ahora que ya repasamos estos puntos, y que has hecho tus cuentas, te proporciono una lista de recomendaciones para que lo utilices responsablemente:

1. No caigas en tentaciones, en estas épocas las ofertas y promociones están al orden del día, evita comprar cosas innecesarias, por más baratas que estén.

2. Si no tienes deudas, no te compliques, es mejor empezar el año con tus finanzas sanas.

3. Evita las compras compulsivas, adquiere solo lo necesario.

4. No gastes todo en compras navideñas, no eres *Santa Claus*. Administra tus finanzas para no gastarte todo en regalos.

5. Evita el abuso de tarjetas de crédito, los meses sin intereses pueden a la larga ser un truco para embaucarte.

6. Planea tus gastos, evita los gastos hormiga que de gota en gota el agua se agota... y tu dinero también.

7. Cuídate de la gente que se aprovecha en pedir dinero prestado, recuerda: “el dinero que prestas es dinero que regalas”.

8. Una buena forma de gastar tu aguinaldo es invirtiéndolo y guardando una parte como fondo de emergencia.

Disfruta estas épocas manteniendo lo mejor posible tus finanzas y empezando el año con tranquilidad económica, estabilidad y balance.



<sup>1, 2 y 3</sup> Juan José Salazar. (S/a). El Aguinaldo y su origen. 24 de octubre de 2019, de SomosArenas. Sitio web: <https://www.somosarena.com/blog/deduci%C3%B3n/2016/12/19/208>

<sup>4</sup> La Unidad de Medida y Actualización (UMA) es la referencia económica en pesos para determinar la cuantía del pago de las obligaciones y supuestos previstos en las leyes federales, de las entidades federativas, así como en las disposiciones jurídicas que emanen de todas las anteriores. Disponible en: <https://www.inegi.org.mx/temas/uma/> y consultado el 17 de octubre de 2019.

# BRANDING EMOCIONAL

*“Un producto o un servicio sólo pueden considerarse marcas cuando suscitan un diálogo emocional con el consumidor” - Joel Desgrippes*

**MARIANA VALERIANO**  
*Psicoterapeuta Humanista*

En esta ocasión quiero compartir un fenómeno actual en la mercadotecnia que ha estado presente desde siempre y que ahora es conocido como *branding emocional*.

Este concepto ve al consumidor como persona y pone especial atención en las emociones (estudiadas por medio de investigaciones de mercado y que responden a preguntas como: ¿cómo se siente comprar o usar determinado

producto?) que inconscientemente nos enamoran para comprar bienes o servicios, desencadenando así, el deseo o apego a una marca. Asimismo, la experiencia de compra es el incentivo más importante para volver o no a ese negocio.

Actualmente, en la mayoría de los contextos económicos y sociales es imperativo reconocer el efecto de las emociones en la toma de decisiones, por ello, el *marketing* -como estrategia de venta y crecimiento para las

organizaciones- las ha puesto sobre la mesa como una herramienta para llegar a más personas y convencerlas de que su producto o servicio es una parte valiosa de su vida.

Cuando el consumidor tiene una conexión especial con nuestra marca, siente emociones agradables que lo invitan a serle fiel, comprando más de una vez sin caer en las tentaciones que la competencia puede ofrecerle, como promociones o regalos.

¿Quieres convertirte en una marca? Sigue los siguientes pasos:

1

**DE CONSUMIDORES A PERSONAS**

Los consumidores son personas que como todos tienen lenguaje, necesidades, aspiraciones y deseos. Descúbrelos, para ello te servirá una encuesta dirigida por un conocedor de *marketing* o puedes generarla con ayuda de internet.

2

**DE PRODUCTO A EXPERIENCIA**

Los productos satisfacen necesidades, las experiencias satisfacen deseos, y éstas se quedan en la memoria.

3

**DE LA HONESTIDAD A LA CONFIANZA**

La honestidad se da por sentada, la confianza se gana y es uno de los valores más importantes de una marca. La marca y el cliente se vuelven amigos.

4

**DE LA CALIDAD A LA PREFERENCIA**

Nada puede parar a una marca cuando es preferida, porque es tu conexión con el éxito en ventas. Las personas prefieren buscar la marca y la colocarla sobre los productos.

5

**DE LA NOTORIEDAD A LA ASPIRACIÓN**

Es lo que tu marca significa a nivel emocional, es lo que tú vas a provocar que otros no, y por eso las personas aspiran a tener tu marca y harán todo lo posible para conseguirla y mostrarla ante los otros. Por ello muchas personas se toman fotos con las prendas de su marca favorita.

6

### DE LA IDENTIDAD A LA PERSONALIDAD

Que tu marca tenga características especiales: origen y quiénes la conforman. Últimamente las marcas de uso personal utilizan este punto para provocar una respuesta emocional en sus consumidores.

7

### DEL SERVICIO A LA RELACIÓN

Intenta entender y valorar a tus consumidores, ellos se sentirán relacionados con tu marca y procurarán tener relación e invitar a otros a consumirla. Por qué ¿quién no quiere compartir cosas importantes con sus seres queridos?

Las emociones son universales, y mientras sean agradables y despierten interés en otros, habrá interés en tu marca, por eso, cuando pones en marcha el *branding emocional* en tu empresa, rescatas todos los elementos importantes para tu marca, personal y consumidores.

A todos nos gusta tener historias, y las marcas, al ser parte de nuestra vida, nos permiten contarlas. Por ejemplo: los pañales, la papilla y

todos aquellos productos que usan nuestros hijos; nuestro primer auto, el lugar donde comemos con la familia y nos regalan un pastel, etcétera.

Marcas que utilizan el *branding emocional*:

- **Dove y la “belleza real”**: su campaña acerca de la autoestima no solo logró el objetivo de difundir su plataforma digital, sino también,

lo viralizó.

- **Nescafé y el “disfrutar del momento”**: la campaña de *branding* de la empresa, busca instalarse en esos sentimientos que se comparten con una taza cálida de café en las manos.

- **Mercado Libre, “nunca dejes de buscar”**: en los últimos años, la plataforma líder en comercio online decidió redefinir el *branding* a través de una estrategia emocional y acercarse a sus clientes con “historias reales”.

#### REFERENCIA:

Marc Gobé. (2005). Branding emocional: el nuevo paradigma para conectar emocionalmente con las personas. Barcelona: Divine Egg Publicaciones.

**Bufetito**  
Deleita tu paladar

Desayuno, comida y cena.

**BUFFET \$49.90**

f Bufetito  
📍 Las Rosas #403, Col. Reforma



*Originario de Los Limones, San Miguel Chimalapa, Istmo; Oaxaca. A sus 37 años y cursando su cuarta maestría, se ha convertido en un empresario exitoso, pero, sobre todo, en una persona entusiasta, determinada, en constante aprendizaje y con el firme pensamiento de que los límites no existen.*

# Jairo

## GARCÍA SÁNCHEZ UN VISIONARIO SIN LÍMITES

*Licenciado en: Informática, y Administración de Empresas*

*Egresado de las maestrías en: Tecnologías de la Información, Mercadotecnia y Recursos Humanos*

**IGNACIO MEJÍA**

*Licenciado en Ciencias y Técnicas de la Comunicación*

Desde que recuerda, siempre ha tratado de dar lo mejor de sí en todos los ámbitos de su vida, por ello, se comprometió totalmente y se esforzó para dar el extra en cada una de las empresas de las que fue parte, mismas que le permitieron desarrollar nuevas habilidades como: trabajar en equipo y bajo objetivos, y liderar personal; llegando a ocupar puestos gerenciales en compañías importantes.

Una de las motivaciones principales que ha tenido, es poder retribuir a sus padres todo lo que le dieron cuando joven. Sin embargo, tuvo que

replantear su futuro cuando se preguntó: ¿en dónde quiero estar en 10 años?, y se dio cuenta que, aunque tenía un empleo soñado por muchos y que socialmente podía considerarse seguro y estable, sus ingresos no le permitían cubrir sus gastos personales ni los de su familia. En ese momento supo que como especialista en informática, podía dedicarse a arreglar computadoras, cobrando menos que un negocio formal, garantizando así que lo recomendaran y que poco a poco, aumentarían su cartera de clientes y sus ganancias, descubriendo así, su nuevo potencial.

Debido a lo anterior, y a que se percató del desempleo existente en la región, renunció a su nómina, y tomó la decisión que cambiaría su destino: crear fuentes de trabajo y emprender, aun con la incertidumbre de no saber si resultaría. Afortunadamente, su número de compradores y ventas, se había incrementado; permitiéndole así, posicionarse como un buen prestador de servicios, dándole la oportunidad de fundar una corporación de tecnología y sistemas de seguridad, y otra de servicios de limpieza empresariales.

Uno de los mayores retos que ha enfrentado en el mundo de los negocios, ha sido la capacidad para encontrar el balance entre lo personal y lo laboral. Al inicio no fue fácil, pues tuvo que sacrificar algunos momentos, como el no estar presente para familiares y amigos.

*“Normalmente la gente solo ve el éxito, pero no ven todo lo que hay detrás. En muchas ocasiones las puertas se te cierran, pero si una puerta se te cierra, toca 10 más, y si se te cierran, toca 15 más. Yo siempre he dicho: me voy a detener el día en que mi corazón lo haga, antes no...”*



Conoce la responsabilidad que implica que más de 200 personas colaboren con él y está consciente del compromiso que tiene con ellos. *“Trato de que no me vean como el jefe, ni como su patrón. Quiero ser la persona que los provee de sustento y que está agradecido porque gracias a ellos, nosotros estamos aquí”.*

Para Jairo, la principal clave de su éxito ha sido persistir, pero, principalmente, poner siempre a Dios por encima y delante de todo. *“A mí me gusta darle gracias a Dios y hacer lo que él espera de nosotros: honrar a nuestros padres, ayudar al prójimo... y eso trato de hacerlo siempre, porque he visto muchas bendiciones de su parte”.*

*“Nunca pierdo de vista de dónde vengo: una familia muy humilde, de personas que han buscado cómo ganarse la vida, y que me formaron trabajando. No quiero perder esa esencia”.*

Sus principales proyectos a futuro son hacer un doctorado en investigación o administración; internacionalizar sus empresas, que actualmente tienen presencia en 15 estados de la república, y escribir un libro.

*“Quiero jubilarme a los 50 años de edad o antes, y poder decir: he logrado lo que me propuse y quizás seguir administrando alguna compañía, pero ya más tranquilo. Si mis hijos quieren seguir en este camino, adelante, y si no, enseñarles desde ahora cómo se hacen las cosas, para que se vayan formando”.*

Otra de las actividades que Jairo disfruta, es impartir clases en universidades como el ITESM, el IESIT, por mencionar algunas; así como dar conferencias sobre emprendimiento, motivación y superación personal.

*“Uno de los principales consejos que les doy a los jóvenes es que salgan de la universidad, se gradúen, busquen un trabajo, que tomen a alguien de ejemplo y a los 25 años emprendan algo. Si no les funciona, a los 30 años pueden regresar al ruedo y aún están a tiempo de jubilarse a los 65 años; pero que prueben, porque si no... nunca van a saber de qué son capaces”.*

Además de todo lo que hace cotidianamente, entrena y compite -desde hace tres años- como corredor en pruebas de fondo. Hasta ahora ha participado en 15 medios maratonés y en 3 completos; y el 10 de noviembre de este año, irá a La Habana, Cuba, por el cuarto. *“Mientras otros duermen, yo salgo a correr. Cada que cruzo la meta es un logro para mí”.*

A lo largo de su trayectoria, ha descubierto que sin importar el éxito obtenido, debemos recordar nuestros orígenes, tener los pies sobre la tierra y no trabajar únicamente por fines monetarios, pues es un error. Por ello, sugiere que con persistencia, entusiasmo, dedicación y objetivos fijos, nos dediquemos a lo que nos gusta y apasiona, obteniendo así, la felicidad, la libertad y el éxito que tanto deseamos.

Locación: Hotel Casa de Sierra Azul  
Av. Higo 1002, Centro, Oaxaca  
Vestuario: Xóchitl Matus  
Fotografía: Gonzalo GonHer



Por consiguiente, para Jairo García, un **LÍDER ES** alguien que siempre está al frente y da la cara por las personas que lo siguen; es aquella persona que hace las cosas antes que tú, que te explica cómo hacerlas, para que después, tú las hagas.

# FR&CO<sup>®</sup>

CLÍNICA DE BELLEZA



Huerto Framboyanes 100-A  
Fracc. Trinidad de las Huertas.



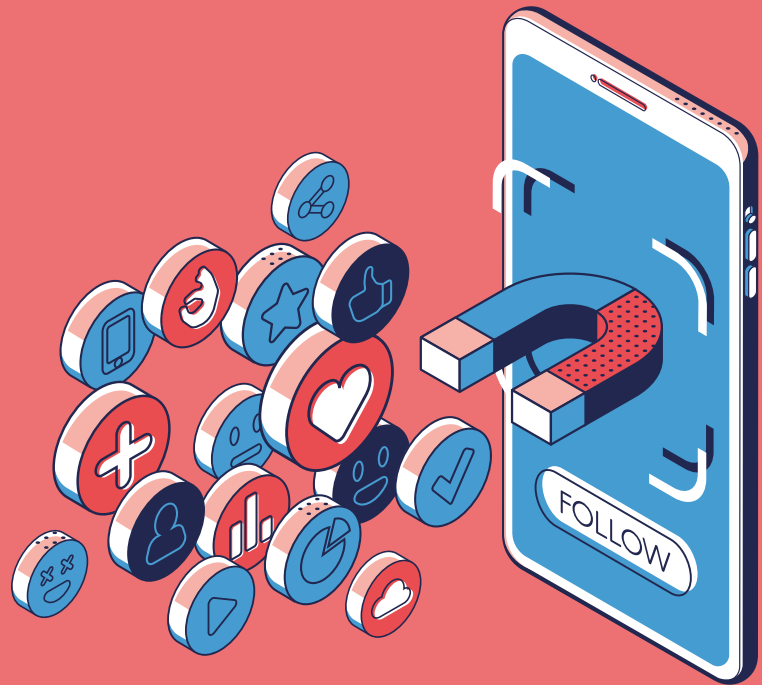
01 (951)  
51 4 73 54



Franco  
Clínica de Belleza



# EL BINOMIO DE LAS REDES SOCIALES



**JORGE OROPEZA**

*Consultor General en Grupo CREA*



Las redes sociales se han colocado como un conjunto de medios altamente rentables para los objetivos de comunicación de la iniciativa privada, de los gobiernos y de las y los actores políticos. Y es que, sin ser las plataformas de mayor penetración o alcance existente, cuentan con un binomio de elementos particulares que ningún otro medio tiene.

Primero que nada, cualquiera de las redes sociales a las que hagamos referencia, ha desarrollado una amplia comunidad propia y en esencia distinta a la de otros medios. Es una realidad que no tienen la penetración de la radio y la televisión con aparatos receptores existentes en casi todos los rincones de México, sin embargo, son medios activos, en donde la gente interactúa, participa e ingresa libremente. Dichas audiencias están segmentadas por edad, sexo y preferencias; por ello, las mediciones son siempre claras y precisas. En estos ecosistemas, la comunidad ya está armada, únicamente hay que ir por su atención.

El segundo elemento del binomio es el más importante. Y es que cuando se masificó el uso de las redes sociales —hace aproximadamente una década— se rompió con el monopolio de los contenidos. Es cierto que, hasta antes de la existencia de estas

herramientas, la potestad absoluta de producir contenidos y transmitirlos en un medio con potencial y alcance masivo la tenían únicamente los dueños de las grandes empresas editoriales, de radio y televisión, quienes decidían qué se debía conocer y en dónde ameritaba construir opinión pública.

Hoy la generación de contenidos se ha democratizado, y las personas, las empresas, las instancias públicas o los partidos políticos pueden generar sus propios materiales a muy bajo costo. Ésa es la gran virtud de las redes sociales. Por tanto, con el binomio de control *audiencias-contenido*, estos medios se han convertido en los más rentables, favorecedores en criterios de costo-beneficio y, a su vez, sin tener el alcance de los medios electrónicos, es decir, radio y televisión, se han colocado como los de mayor influencia en los rincones del territorio nacional en donde existe conectividad.

# "SHARING ECONOMY"

## UNA NUEVA FUERZA DISRUPTIVA

OMAR ESCOBAR

Te encuentras en tu casa y tienes a un lado una podadora, la cual ocupas tan solo una o dos veces al año, a tu alrededor, hay vecinos que necesitan comprar una podadora, ¿no crees que sería más fácil que tú se las rentaras, ayudando a resolver su problema y ganando algo de dinero? Ok, pues de esto se trata la economía colaborativa.

La colaboración es un concepto inherente de la civilización misma, desde la revolución industrial hasta nuestros días ha agregado valor productivo. Hoy en día, las plataformas digitales han retomado ese concepto y lo han trasladado a su modelo de negocio.

Un estudio del Instituto Booking reveló que, dentro de los próximos diez años, los sectores de la economía colaborativa, como son las transacciones en línea, préstamos P2P\*, empleadores en línea, alojamiento P2P, transporte compartido, video y música en línea, generarán el 50% del total de ingresos a nivel mundial (actualmente representan el 5%).

La economía colaborativa está en aumento y está cambiando la forma en que consumimos, financiamos, aprendemos o producimos conocimiento abierto e inclusivo, generando un nuevo valor para los consumidores, por lo que nos

encontramos ante un cambio de modelos centralizados a modelos más descentralizados.

Esta nueva economía ha trascendido a diferentes industrias: transporte, turismo, mercado inmobiliario, entre otros. Y es aquí donde Uber y Airbnb a través de plataformas digitales han logrado ofrecer servicios de transporte y hospedaje, conectando al usuario (pasajero o huésped) con el propietario (conductor o arrendatario) sin necesidad de comprar o rentar automóviles o inmuebles.

Como vemos, es el momento para que consideremos adaptarnos a la economía colaborativa. Este nuevo modelo, que sigue creciendo rápidamente alrededor del mundo, nos ayudará a construir el futuro.





# PLATAFORMA LATINOAMERICANA ECONÓMICA Y SOCIAL



**IGNACIO MEJÍA**

*Licenciado en Ciencias y Técnicas de la Comunicación.*

*Es una organización no gubernamental que tiene como misión elevar la calidad de vida de las personas de las poblaciones más vulnerables de Latinoamérica por medio del acceso a productos y servicios a costos subsidiados. En entrevista, para Líder Es, sus directivos nos platican más sobre ésta.*

## 1. ¿Cómo funciona?

La organización cuenta con el respaldo empresarial del Corporativo Plataforma Latinoamérica, lo que nos permite llevar a cabo nuestra misión. Para acceder a dichos beneficios manejamos un registro (sin costo) en nuestra página web, en él, las personas o municipios se pueden inscribir. Una vez registrados, llevamos un control por zona para hacer campañas que se puedan enfocar en otorgar lo necesario a cada caso.

## 2. ¿Qué tipo de apoyos brindan?

Son varios, y todos están encaminados a fomentar la economía local a través de: *la comercialización de productos subsidiados* (tinacos, láminas, paneles solares, despensas y otros, considerados como necesidades de temporada) que al venderlos a precios menores a los que normalmente se ofrecen, la gente tiene un ahorro significativo. De esta manera pueden ocupar ese recurso para comprar despensa, herramientas de trabajo, útiles escolares, etcétera; *capacitaciones y talleres especializados* (como la producción de cloro para su consumo personal o para la venta); *asesorías*

*en mercadotecnia, contabilidad, sector agropecuario y otras áreas para poder convertir su producto en una empresa familiar, consiguiéndoles: financiamiento, distintas formas de producción a medida que crecen; así como también los fertilizantes y las semillas necesarios para cumplir sus objetivos.*

## 3. ¿Con cuántos programas cuentan?

7 programas principales son la columna del proyecto Plataforma Latinoamericana, pero solamente 3 de ellos son los más fuertes: *programa alimentario* (buscamos crear granjas, huertos de traspatio y despensas); *programa de vivienda* (viviendas ecológicas y sociales, material subsidiado para la construcción, y equipamiento de vivienda) y el *proyecto de sector rural productivo* (otorgamos fertilizantes, organominerales, semillas de alto rendimiento, herramientas, y comercialización sin intermediarios).

## 4. ¿En dónde tienen presencia?

Nos encontramos en los siguientes estados: Oaxaca (capital, Tehuantepec, Matías Romero, Tlacolula y Puerto

Escondido); Puebla (Tehuacán) y en Chiapas. Estamos por abrir en Sola de Vega, Oaxaca; y a través de enlaces, en Tabasco, Morelos, Estado de México y Veracruz.

### 5. ¿Cuáles son los mayores logros que han tenido?

Los más importantes son que gracias al trabajo que hemos hecho, la gente está confiando en nosotros, y que, desde el inicio del proyecto, hemos colaborado con gente con visión, con ideas y conocimientos que aportan para que estemos dando resultados positivos.

### 6. ¿Cuáles son los planes que tienen para la organización?

Crecer. Planeamos tener mayor presencia en el país y expandirnos en forma de franquicia para activar más economías locales y generar empleos. Además, queremos: llegar a otros países, por eso, ya estamos en pláticas con Honduras y Guatemala; e incursionar en temas de cuidado del medio ambiente y productos orgánicos. La visión es amplia, por eso nuestro nombre: Plataforma Latinoamericana. Estamos rompiendo paradigmas, innovando en modelos de negocios tradicionales y trabajando en conjunto.

Para los directivos de Plataforma Latinoamericana, un **LÍDER ES** aquel que realmente hace lo que le gusta, y no con la intención de que lo sigan, sino que eso se da por añadidura a través del ejemplo.



Privada de Prolongación Eucaliptos 105, colonia Flores Magón, San Felipe del Agua, Oaxaca; México.



951 143 3017



Plataforma Latinoamericana,  
Económica y Social



[www.plataformalatinoamericana.com](http://www.plataformalatinoamericana.com)

**Asesoría a personas morales y personas físicas en materia laboral, mercantil y penal.**

**C&A**

CANCIO & ASOCIADOS

Revelando Justicia

## CELEBRACIONES NAVIDEÑAS

# SABER SER Y SABER ESTAR

ELOISA CRUZ

Consultora de Imagen / Plan Cero Consultoría

Estamos en la mejor época para celebrar con compañeros, colegas, socios o clientes un año más de éxito y armonía. En las empresas se festeja de diversas maneras: desde los intercambios de regalo hasta los desayunos, cenas o fiestas de gala.

En seguida te comparto algunos tips y recomendaciones para que disfrutes estos eventos proyectando siempre lo mejor de ti.

### 1.- ¿QUÉ REGALAR?

Si vas a participar en el intercambio de regalos, toma en cuenta las siguientes recomendaciones:

• Respetar la cantidad acordada, si deseas invertir un poco más es válido, pero menos nunca es una opción.

• Evita por favor el famoso “roperazo” (créeme que todos lo notarán y causarás una pésima impresión).

• Si acordaron que el intercambio fuera de algo en especial (libros o decoración para oficina) cumple la regla.

• Nunca regales dinero, es solo una forma de mostrar desinterés y apatía.

• Si no acordaron una temática, es preferible que optes por regalar accesorios o complementos que no requieren talla.

• Si conoces su talla y decides regalar alguna prenda, elige algo pensando en su personalidad o en el estilo de prendas que usa. (No regales algo que jamás se ponga y termine en una esquina olvidado).

• Recuerda agregar el ticket de regalo por si desea cambiar de talla.





## 2.- EVENTOS ESPECIALES

La regla es disfrutar, sin olvidar que aunque sea un festejo navideño, no deja de ser un evento empresarial. Es importante demostrar tu educación y buenos modales, respetando las reglas básicas de etiqueta y protocolo que a continuación te explico.

- La invitación es esencial, de hecho nos da una pista del nivel del festejo. Debes leerla en su totalidad, busca el código de vestimenta (*dress code*) que por lo regular viene en letras pequeñas, si no tiene, la hora, el lugar y fecha son herramientas suficientes para definir la vestimenta y arreglo adecuado para la ocasión. No ignores las siglas *RSVP* de la expresión francesa "Répondez S'il Vous Plâit" que en español se traduce como "responda, por favor" e indica que es importante que confirmes tu asistencia o que comuniques tu ausencia.
- Si la invitación no contiene pases, significa que es personal.
- Es importante ser puntual y saludar al anfitrión a tu llegada. Pero si llegas tarde y ya está instalado, evita interrumpirlo, ya habrá momento para que le saludes.
- Debes ser prudente y esperar las indicaciones sobre el lugar que te fue asignado.
- Al llegar a tu mesa, si hay presentes, salúdalos.
- En cuanto los alimentos lleguen, coloca la servilleta en tu regazo y evita poner los codos sobre la mesa, solo puedes apoyar el antebrazo en el borde.
- Espera que todos estén servidos para empezar a comer.
- Procura comer ni muy rápido ni muy lento, para terminar con los demás.
- Los cubiertos se utilizan de afuera hacia adentro.
- El platillo se va cortando según lo vayas comiendo, evita hacer cachitos todo desde el principio.
- Recuerda que la comida va a la boca y no la boca a la comida. Cuida tu postura.
- Toma bocados pequeños para comerlos por completo de una sola vez.
- No hables con la boca llena.
- Antes de tomar tu bebida, limpia tus labios con la servilleta.
- No hagas ruido con la boca mientras masticas, ni sorbas los alimentos ni las bebidas.
- Cuando haces pausas al comer o no estás utilizando los cubiertos, estos siempre se dejan por completo adentro del

plato (no se deben apoyar en la mesa).

- No juegues, señales o gesticules con los cubiertos en la mano.
- Si deseas algo que no alcanzas fácilmente pide que te lo pasen, no atraveses tu mano o te estires invadiendo el espacio ajeno.
- Al terminar de comer, coloca los cubiertos en paralelo, en posición de las cuatro y veinte. El tenedor, con las púas hacia arriba, lo mismo que la cuchara, (con la concavidad hacia arriba) y el cuchillo con el filo apuntando al centro del plato. La servilleta, ligeramente arrugada al lado derecho del plato.
- Durante la comida el celular no tiene lugar en la mesa.
- No te excedas con el alcohol.

Estos son solo algunos consejos para disfrutar de los eventos navideños empresariales con confianza y seguridad, proyectando siempre tu excelente educación y buen gusto.

## DRESS CODE

### CASUAL

Se trata de un look relajado, no hay reglas específicas pero sí debes considerar la hora y lugar del evento.

**ELLAS:** Pueden usar un vestido o falda a la altura de la rodilla, pantalones e incluso jeans. Agregar accesorios de cualquier material que refleje tu estilo. Los zapatos pueden ser flats, tacón corrido, hasta tacones.

**ELLOS:** Pueden usar pantalones de gabardina o jeans. Playeras tipo polo, camisa manga corta o manga larga. El calzado puede ser de suela de goma u otro dependiendo del evento.

### COCKTAIL

Este código es para eventos un poco más formales en eventos de día, tarde o noche.

**ELLAS:** Un vestido a la altura de la rodilla y tacones funciona perfecto. Pueden usar también falda y una blusa o *palazzo* sofisticado. Elegir accesorios de algún metal y un lindo *clutch*.

**ELLOS:** Pueden combinar un *blazer* con pantalón de gabardina o de vestir y una camisa formal. El traje sin corbata es una buena opción también. Zapatos formales.

### FORMAL

Generalmente son eventos de noche, y estos siempre son más elegantes.

**ELLAS:** Elegir vestidos largos, pueden ser en todo tipo de tela, algunas aplicaciones no están mal. Zapaticas altas y un *clutch* complementan perfecto. Accesorios en algún metal o piedras elegantes.

**ELLOS:** El traje y la corbata son necesarios. Procuren elegir telas y diseños más sofisticados y elegantes que los de trajes del diario. Zapato oxford (formal con agujetas).

### ETIQUETA O ETIQUETA RIGUROSA

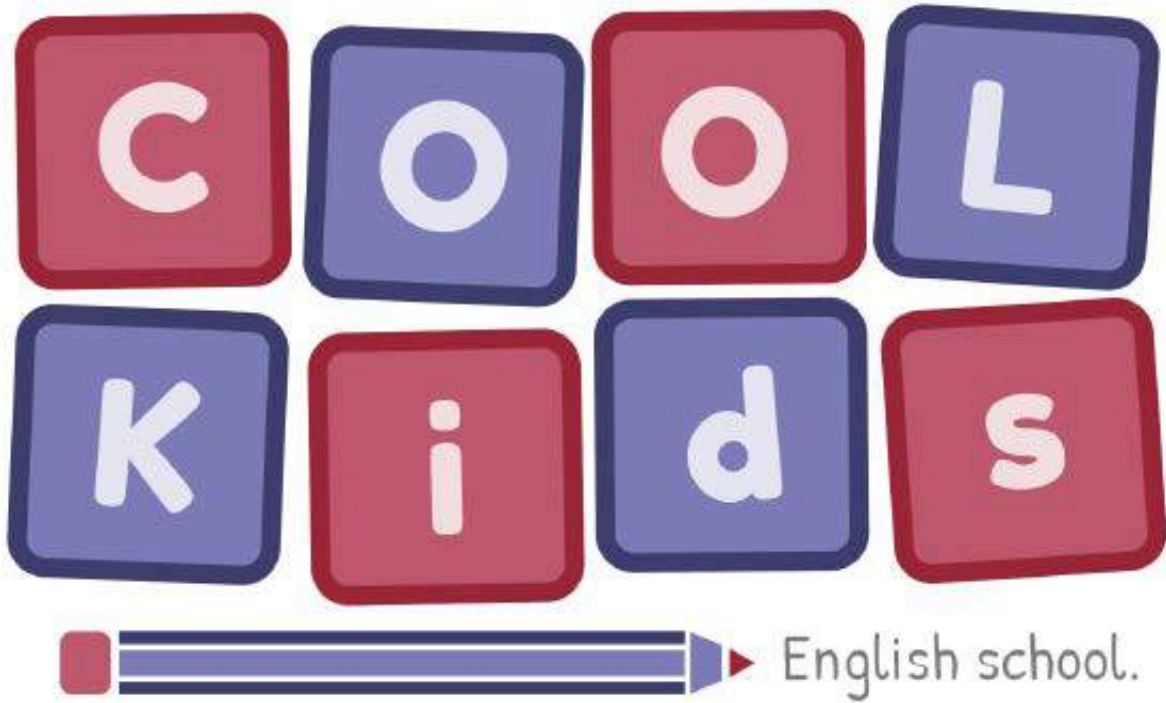
Aquí todo mundo lucirá sus mejores prendas, es el código con reglas más estrictas.

**ELLAS:** Vestido largo de un solo color. Los escotes muy pronunciados o transparencias no son bien vistos. Zapatos altos y elegantes, cabello recogido, *clutch* y joyas.

**ELLOS:** Esmoquin y calzado de charol completamente liso (puede ser oxford).

DE INTERÉS

## RECOMENDACIÓN **LÍDER ES**



Es un centro educativo infantil, que a través de un sistema interactivo de enseñanza-aprendizaje ofrece clases de inglés en todos los niveles, así como apoyo para tareas y exámenes en otras materias curriculares. Las clases y asesorías son personalizadas y cuentan con grupos de estudio que le permitirán a tu pequeño tener un aprendizaje significativo.



**¡Visítalos en su nueva dirección!**



Jalisco 218- D, San Felipe del Agua, Oaxaca de Juárez.



14:30 a 20:00 horas.



951 359 70 25



CoolKids English



**OROARTE DE OAXACA**  
*Por la Morena*



**Oroarte de Oaxaca**  
oroartedeoaxaca.com

**Alejandra Robles**  
**"La Morena"**

Beanstalk



FIERO



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

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

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

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

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

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

**XOCHILT MATUS**  
Calle Belisario Domínguez #606-2  
Col. Reforma

**SANTO DOMINGO TEXTILES**  
5 mayo #402, Macedonio Alcalá  
503-2, centro, Oaxaca

9 Escuela Naval Militar No. 402 Altos, Colonia Reforma C.P. 68050

# Beanstalk

Centro de Negocios



**Manejo de nómina**



**Defensa fiscal y legal**



**Planeación financiera**



**Contabilidad municipal**



**Estrategia y planeación fiscal**



**Aserorías a personas físicas y morales**



Beanstalk\_Mx



Tel: 205-09-21



Beanstalk Centro de Negocios

# Beanstalk<sup>®</sup>

Centro de Negocios

Jazmines #410 Colonia Reforma, Oaxaca de Juárez