

# LIDER ES

REVISTA DE NEGOCIOS

Año 4. Núm. 17  
Oaxaca, México

Edición digital  
Julio - agosto 2020



# LOS DESAFÍOS DE LA NUEVA REALIDAD



RED DE SERVICIOS Y ASESORÍA  
EN SEGURIDAD PRIVADA  
SASIVA S.A. DE C.V.



## **INSTALACIÓN DE:**

- SISTEMAS GPS Y CONTROL DE RUTA**
- VIDEOCÁMARAS DE VIGILANCIA**
- CERCAS ELÉCTRICAS**
- ALARMAS DE SEGURIDAD**

**AV. MEXICAPAM 214. LA SOLEDAD. C.P. 68057, OAXACA DE JUÁREZ. OAX.  
TELÉFONO: 554 422 2164**

# LÍDER ES

REVISTA DE NEGOCIOS



## 3er ANIVERSARIO

 /Revista LÍDER ES

 /Revista Líder Es

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

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

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

**RELACIONES PÚBLICAS**  
ARELI Y. ROMERO CONTRERAS

**JEFA DE REDACCIÓN**  
DANIELA EKDES MAN LEVI

**MULTIMEDIA**  
RAYMUNDO JOSYMAR LÓPEZ PADILLA

**FOTOGRAFÍA**  
CARLOS VILLALOBOS

**MAQUILLAJE**  
FRANCO CLÍNICA DE BELLEZA

**COLUMNISTA**  
JORGE OROPEZA

**COLABORADORES DE ESTA EDICIÓN**  
KARINA VARGAS BASAURI  
ELIZABETH ZURITA  
MAYRA ROMERO CONTRERAS  
ARELI ROMERO CONTRERAS  
OMAR ESCOBAR

**MAQUETACIÓN**

**Factorsiete**  
Diseño Publicitario

**LÍDER ES.**

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

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

# CARTA AL LECTOR

Estimado lector:

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

Al igual que tú, estamos aprendiendo a sobrellevar esta nueva realidad, cuidándonos y siguiendo las medidas de prevención pertinentes, confiando en que esta experiencia nos hará más fuertes. Por ello, en los textos de esta edición proporcionaremos alternativas de salubridad y adaptabilidad para que tu empresa siga a flote.

Finalmente, queremos agradecerte a ti, a la sociedad y a la sinergia creada con empresarios, músicos, artesanos, deportistas y muchas personalidades más por ser parte activa de **LÍDER ES**, la cual no llegaría a su tercer aniversario de no ser por ustedes.

Muchas gracias.



Revista  
**LÍDER ES**

**Levi M. Sánchez Santiago**

## PUNTOS DE DISTRIBUCIÓN



## OFICINAS CORPORATIVAS

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

**lideresrevista.com**

lideresrevistamx@gmail.com (951) 427 77 75



# CONTENIDO

## NEGOCIOS

- 6 Colaboración + empatía: la clave para esta época
- 8 Planograma o planímetro
- 10 Consejos antes de solicitar un crédito

## EN PORTADA

- 15 Los desafíos de la nueva realidad

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



## EN LA ACTUALIDAD

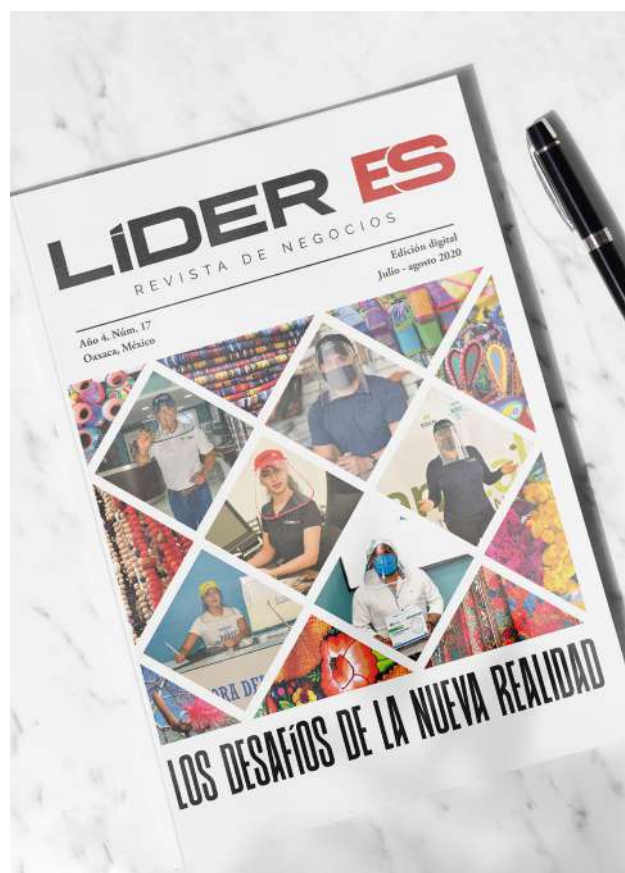
- 17 Columna: Negocios y Comunicación  
*Hablar en público: tres escenarios, tres herramientas, tres objetivos*
- 18 Los puntos de contacto en una economía sin contacto

## DE INTERÉS

- 12 Conecta con tus fortalezas
- 20 Preparados para la nueva normalidad

## SECCIÓN ANIVERSARIO

- 22 Los autores de **LÍDER ES**



# COLABORACIÓN + EMPATÍA:

*la clave para esta época*

KARINA VARGAS BASAURI

*Estratega de personas y negocios*

Colaborar es una palabra que cada vez me gusta más, me gusta por la experiencia de hacer la vida, me gusta porque tiene cuatro sílabas, suena bien y se me antoja. Colaborar es diferente a hacer trabajo en equipo, en ambos casos podemos (o no) tener un objetivo en común, la gran diferencia recae en el sentido y en la profundidad con que se lleva a cabo.

Cuando colaboramos quitamos las líneas divisorias de nuestros cubículos, de nuestras oficinas... Esto puede ser en sentido figurado y no necesariamente físico. Esto me trae a la mente el recuerdo de un jefe y líder estupendo que tuve en Nacional Financiera, una de las mejores instituciones de México. Cuando las oficinas en las que trabajaba fueron

transformadas en espacios de colaboración, se sentía invadido y complicado, no había ni una sola línea de división, todos se escuchaban entre sí y compartían casi todo; tenían diferentes edades, profesiones, funciones y una zona diseñada para poner al servicio del área, división o empresa las competencias de cada persona. Algunos de los que conformaban el equipo sufrieron para adaptarse o renunciaron; sin embargo, lo más jóvenes se habituaron con mayor facilidad.

No todos estamos hechos para colaborar, al menos, todavía. Los primeros obstáculos que tenemos que quitar son la mente y el corazón.

La colaboración nos invita a ser participativos e incluyentes, a aceptar a los demás como son y a ofrecerles el mismo sitio que ocupamos. Aun, en esta época, parece algo soñador y



hasta irreal. Colaborar parte de una profunda aceptación de la dignidad de cualquier persona, una aceptación total y absoluta del valor intrínseco y no negociable de cada uno de quienes participan en una familia, una empresa, un proyecto, etcétera.

Y ahora pienso en mi familia —5 hijos de diferentes edades, uno por cada sección escolar—, y en nuestra casa como un lugar en el que continuamente tenemos que llamar a colaborar y a construir juntos lo que queremos; no nos sale muchas veces. “Cuando somos pequeños el egoísmo puede ser lo más evidente y exigir a cada quién el cumplimiento y satisfacción de sus propias necesidades sin importar los demás. En este ambiente de convivencia, de profunda aceptación y amor incondicional puedo ver las dificultades diarias de provocar en los demás las ganas de salir de ellos mismos (quitando la atención en nuestras necesidades e intereses) para aportar al bienestar de todos”. En nuestra casa, en donde somos nosotros mismos, en donde nos conocemos y nos miramos a los ojos se encuentra la ocasión perfecta para comenzar a desarrollar el trabajo colaborativo.

No todo es miel sobre hojuelas: la colaboración incita de manera ocasional a sobresaltar las debilidades de cada elemento —haciendo contrapeso y mostrando la veracidad del ser humano— y a poner al servicio de los objetivos comunes las fortalezas restantes.

A los líderes de una casa, una empresa, una organización o un gobierno nos toca facilitar y poner al servicio de los demás nuestras competencias y destrezas. Así como fomentar la participación y la aceptación de cada uno de los elementos que conforman nuestro equipo. Además, debemos conocer no solo el comportamiento y funcionamiento del ser humano; sino las fortalezas y áreas de oportunidad de cada miembro para generar escenarios nutritivos que posibiliten que cada quien dé lo mejor de sí; mientras que y en caso necesario, redirigimos la dinámica colaborativa de nuestro *staff*.

La gestión de nuestras propias emociones se vuelve una condición indispensable para evolucionar a un “estado” que nos permita transitar en paz, con confianza y cordialidad a pesar de nuestras debilidades; lo que nos trae de vuelta a la empatía, a esta capacidad de reconocernos en y hacia el otro, convirtiéndonos en personas, sociedades, empresas y hogares más colaborativos.



Transforma Personas y negocios



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



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

## **EXTENSO SURTIDO DE MATERIAL PARA LA CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA**

**CEMENTO**

**YESO**

**VARILLA**

**ARENA**

**MORTERO**

**TABIQUES**

**CLAVOS**

**ALAMBRÓN**

**PEGA AZULEJO**

## **Y TODO DE FERRETERÍA**



**Cel. 951 427 42 36 / 951 222 88 86**

**Soconusco 313 C. Col. Volcanes**

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

# Planograma o planímetro

Revista **LÍDER ES**

Es una herramienta de ventas asociada al *merchandising* y tiene como finalidad ordenar la mercancía (en un aparador) de forma que sea atractiva para el cliente.

De acuerdo a la revista **LÍDER ES**, su uso puede aumentar las ventas hasta en un 80 %.

Cómo acomodar los productos en un anaquel:

Medidas óptimas de un anaquel: 1.20 de ancho por 1.50 de alto (desde el primer estante (entrepañó).

Por marca (las más conocidas a la izquierda y las menos, a la derecha).

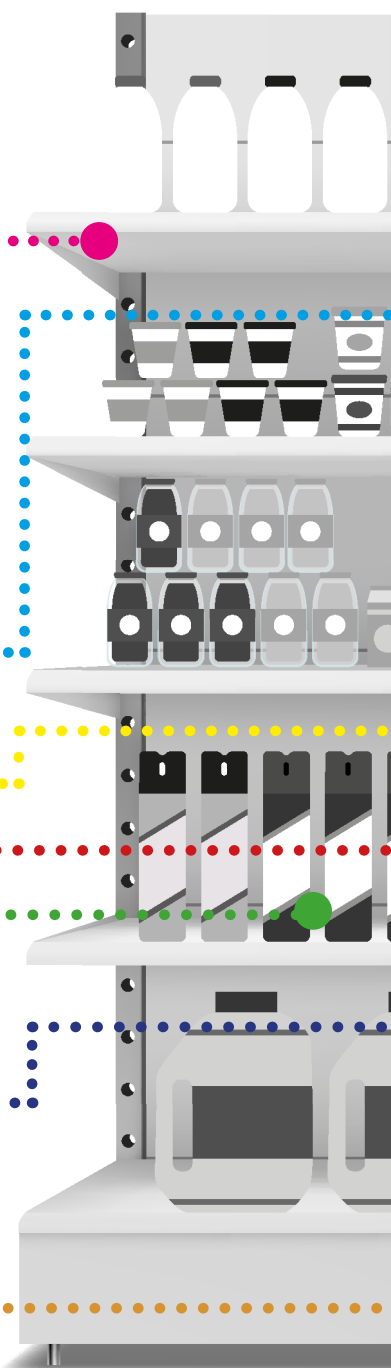
El producto óptimo es aquel que queda a la altura de los ojos del consumidor (1.50 a 1.65).

Por presentación de cada marca (contenido o capacidad).

Por precio (los más altos abajo, y los más bajos, arriba).

Clasificar por marca y no por tamaño es la clave para la toma de decisiones del cliente.

Al llegar al metro de altura, se sugiere colocar por lo menos dos entrepaños, de acuerdo a las características del producto.





*Mi* Solución en limpieza.

## SERVICIOS DE LIMPIEZA

### SERVICIOS:

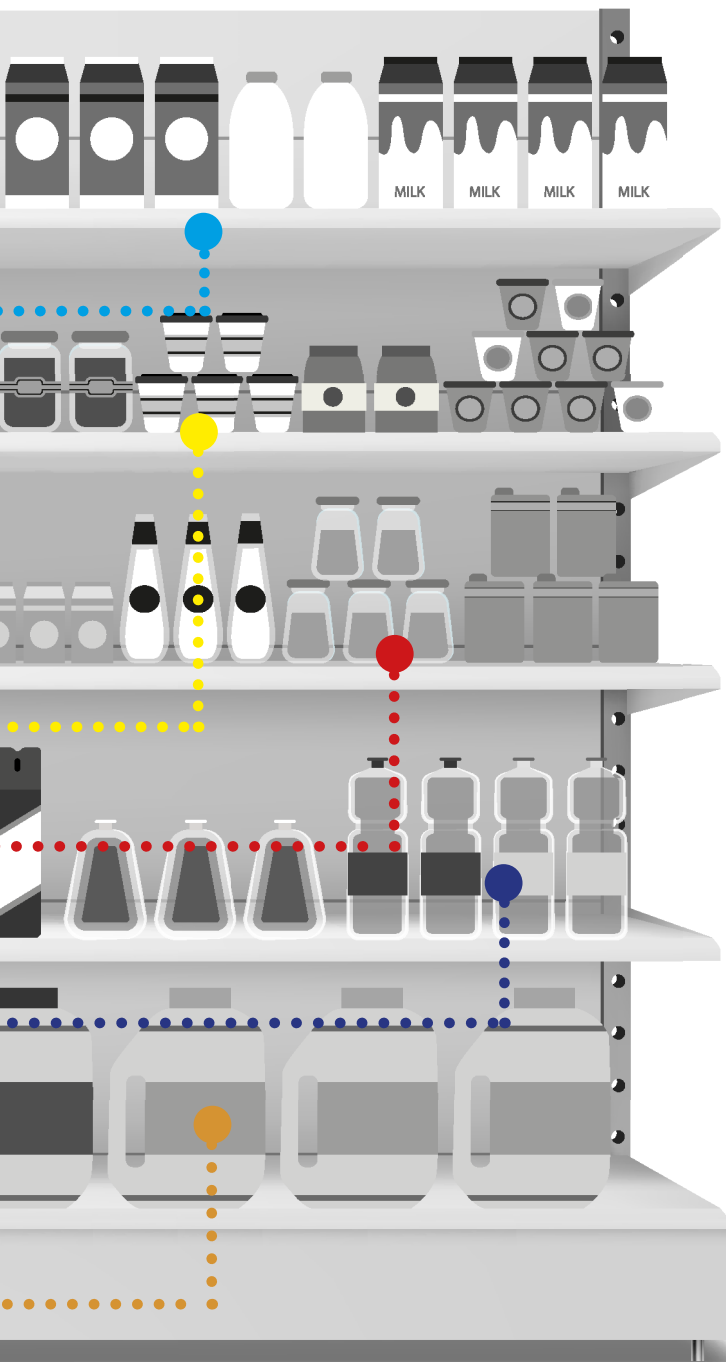
- Mantenimiento y conservación de limpieza
- Limpieza en obras en terminación gruesa y fina
- Lavado y pulido de pisos
- Electricidad
- Plomería
- Jardinería
- Tapicería fina

### LAVADO DE:

- Salas
- Vestiduras de autos
- Alfombras
- Sillas

**Tel. 951 393 50 41**

<sup>1</sup> Recuerda que tanto este como los productos que guardas en su interior siempre deben estar limpios.



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

# CONSEJOS ANTES DE SOLICITAR UN CRÉDITO

ELIZABETH ZURITA  
Maestra en Impuestos

A más de cinco meses de que inició la cuarentena por la COVID-19 y a menos de un mes de que el Gobernador del Estado anunciara el comienzo de la nueva normalidad, seguimos estando en un periodo de transición donde los hábitos y costumbres de las personas cambiaron de la noche a la mañana tanto a nivel personal como empresarial. Por ello, la pregunta del día se convirtió en: ¿Cuánto tiempo va a durar la contingencia?

Si bien se deben mantener las recomendaciones en materia de salubridad para la población, también las finanzas personales y empresariales. Al respecto, algunos negocios han cambiado su manera de trabajar y de mantenerse a flote durante este periodo, otros han cerrado por tiempo indefinido y muchos de los que desean abrir no tienen la capacidad económica para invertir en nuevos protocolos sanitarios. Además, ciertos sectores tienen problemas para cubrir los importes de

las nóminas debido a que solo están trabajando al 30 o al 50 % de su capacidad.

Si este es tu caso, existen opciones de financiamiento para salir adelante:

- No tengas miedo a que las instituciones financieras no cuenten con capital para otorgar créditos, puesto que, el 21 de abril de 2020 el Banco de México informó que les otorgará 750 mil millones de pesos para que cuenten con liquidez y canalicen este préstamo a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a las personas físicas.
- Analiza los requisitos que debes cumplir para que una institución financiera te otorgue un crédito:
  - Comprobante de domicilio
  - Identificación oficial
  - Constancia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
  - Estado de cuenta de ingresos

- Declaración anual y mensual de impuestos
- Estados financieros o comprobantes de ingresos
- Garantía prendaria

- Compara las tasas de interés y plazos de las instituciones bancarias porque estos pueden variar dependiendo del producto a contratar. Antes de tomar una decisión considera la liquidez de tu empresa y analiza las tasas de interés y los plazos para saber cuáles te convienen más. Ten presente que, a menor plazo, los pagos tienden a ser mayores que a largo plazo y que el interés que terminas pagando a largo plazo es mayor.
- Beneficios y costos adicionales: toma en cuenta las letras chiquitas del contrato porque en algunos casos debes cubrir un seguro o fianza para adquirir el préstamo, y en otros, puede haber cláusulas sancionatorias por falta de pago o por pronto pago.

Para no llevarte sorpresas, infórmate correctamente antes de adquirir un préstamo. Dependiendo de tus necesidades empresariales, el endeudamiento puede ser una solución para tu compañía; no obstante, para algunos expertos puede ser bueno o malo.



# [PRONORT]

Consultoría de *Marketing*

**Registro de marca**  
**Estudios de mercado**  
**Posicionamiento de marca**  
**Campañas publicitarias**



 **ProNort Consultoría  
de Marketing**

 **(951) 427 77 75**

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

# Conecta con tus fortalezas

MAYRA ROMERO CONTRERAS  
Licenciada en Pedagogía • Certificada en Mindfulness

*“Dado que no podemos evitar las adversidades, te propongo revisar y potenciar tus fortalezas interiores para afrontar y responder de mejor manera ante las situaciones de la vida”.*

¿Cómo estás? ¿Cómo te sientes? A veces son tantas las cosas que deseamos que sean diferentes, mejores, más seguras, más fáciles o simplemente, como eran antes. Por eso, lo más importante para el cambio es aceptar madura y plenamente las circunstancias que nos tocan. Admitir la realidad y no nuestras expectativas fallidas es imprescindible para vivir con menos sufrimiento. Tener una actitud abierta y conectada al presente nos permitirá soltar el control, responder con mayor calma y desde otra postura para que con paciencia confiemos en las transformaciones propias de la vida.



## Revisa cómo se encuentran tu autoestima y autoconcepto

Es decir, las creencias, las ideas, los pensamientos sobre ti mismo, así como tu valía interna. Estas son la armadura para desarrollar fortalezas y enfrentarte a la adversidad. Entrénate para confiar en ti, en tus sentimientos y capacidades de una manera sana para que disfrutes como eres y puedas responder ante diversos obstáculos.



## Conéctate con tus emociones y con tu fuerza interior

En los cambios se genera un desprendimiento. Siente ese miedo o incertidumbre, dale su espacio y escucha el mensaje que te quiere decir sin apegarte a esa emoción. Por el contrario, no darle su espacio, negarlo o reprimirlo provocará que continúe y afecte tu salud.



## Ejercita tu flexibilidad mental para que la rigidez no te dificulte encontrar una salida ante la adversidad

Esta es la capacidad que tiene el cerebro para adaptarse a su entorno y que conlleva a mantener una actitud abierta, tolerar mejor los cambios y visualizar lo que nos sucede a través de una serie de posibilidades.



### Practica un pensamiento positivo

Esta habilidad te permitirá ver alternativas aún en situaciones adversas. Ajústala a la realidad para crear un plan de acción que te ayude a alcanzar tus objetivos.



### Entrénate para la toma de decisiones

En el diario vivir y aún en momentos difíciles nos vemos obligados a tomar decisiones. La forma en que lo hacemos siempre es importante, pues define cómo afrontamos cada circunstancia.



### Sentido del humor

Es un valioso recurso, provoca que exista esperanza y un sentido de vida. Posibilita afrontar con optimismo lo que nos toca vivir, aceptando las circunstancias.



### Fortalece la solución de problemas

Las dificultades son parte de la vida. Cuando una persona tiene la capacidad para resolver problemas puede enfrentarse a ellos y salir fortalecido de esa situación. Sin embargo, estar calmado te permitirá poner en juego tu intuición y encontrar soluciones más asertivas y creativas.

*“Aprender que el cambio es parte de la vida y que ésta es movimiento te permitirá vivir con mayor apertura, confianza, adaptación y crecimiento”.*  
Mayra Romero Contreras



# LOS DESAFÍOS DE LA NUEVA REALIDAD

ARELI ROMERO CONTRERAS  
*Licenciada en Administración*

*“El cambio es inevitable. El crecimiento es opcional”  
John Maxwell*

A lo largo de nuestra existencia es común escuchar que la vida nos presenta retos y que nuestro deber es afrontarlos. Pero, ¿realmente estamos preparados para sobreponernos a las adversidades y aprender a vivir con los cambios que éstos conllevan?

La pandemia trajo consigo una nueva realidad, una forma diferente de hacer las cosas, un cambio de rutina, y para muchos, una segunda oportunidad de vivir. Pasamos de la incertidumbre e inestabilidad al vislumbamiento de un retorno a las actividades.

El cerebro percibe un cambio como una amenaza, lo que provoca que nos sintamos temerosos o intranquilos. Probablemente a muchos nos gustaría que nuestros planes y proyectos los pudiéramos

llevar a cabo tal y como los imaginamos, sin embargo, los imprevistos se presentan y son inevitables. Por ello, es necesario que como empresario estés preparado para sobreponerte a ellos y afrontes con visión esta nueva normalidad.

Uno de los desafíos más importantes que ha dejado la situación actual en la que vivimos ha sido saber adaptarse a las circunstancias: probablemente en tu negocio implementaste nuevos productos o servicios, nuevas modalidades de compra o realizaste algunos cambios en el espacio físico de tu empresa. Si es así, es un buen momento para que analices los resultados y refresques la imagen de tu organización. Si no lo fue, te invito a que estudies a tus competidores y observes qué mejoras podrías

realizar. Recuerda que estamos en una nueva etapa y este momento es la oportunidad ideal para perfeccionarte como compañía, así que estudia cuáles son las fortalezas con las que cuentas y sácales provecho.

Mantente presente en la mente de tus clientes, quizá algunos de ellos no estén consumiendo por el momento tus productos o servicios, pero es importante que sepan que estarás ahí para cuando regresen. Haz uso de la tecnología, de las plataformas digitales y de las nuevas técnicas mercadológicas. Ten visión y amplía tu mercado.

No olvides que tus colaboradores son el capital más valioso con el que cuentas, por lo tanto, es importante que les transmitas confianza y les hagas saber que con

una actitud positiva y excelente atención al cliente podrán crecer y consolidarse en la mente de los consumidores.

Las crisis también traen consigo grandes oportunidades, aprovéchalas. Plántate nuevas metas -medibles y realistas- a corto, mediano y largo plazo. No esperes que en poco tiempo todo vuelva a ser como antes, tampoco pierdas el ánimo; recuerda que los líderes no se detienen ante la adversidad, sino que perseveran y buscan la forma de lograr sus objetivos.

En esta nueva normalidad, la paciencia, la flexibilidad y la creatividad serán la base para construir nuevos cimientos. Ten presente que si buscas resultados distintos tendrás que hacer las cosas de una forma diferente.



# HABLAR EN PÚBLICO

## Tres escenarios, tres herramientas, tres objetivos

JORGE OROPEZA  
Consultor General en Grupo CREA



Hablar en público no solo es la competencia más efectiva para vender y convencer; sino también, uno de los principales retos a los que se enfrentan los empresarios.

La fortaleza de hablar en público transita por tres escenarios para desenvolverse ante audiencias específicas:

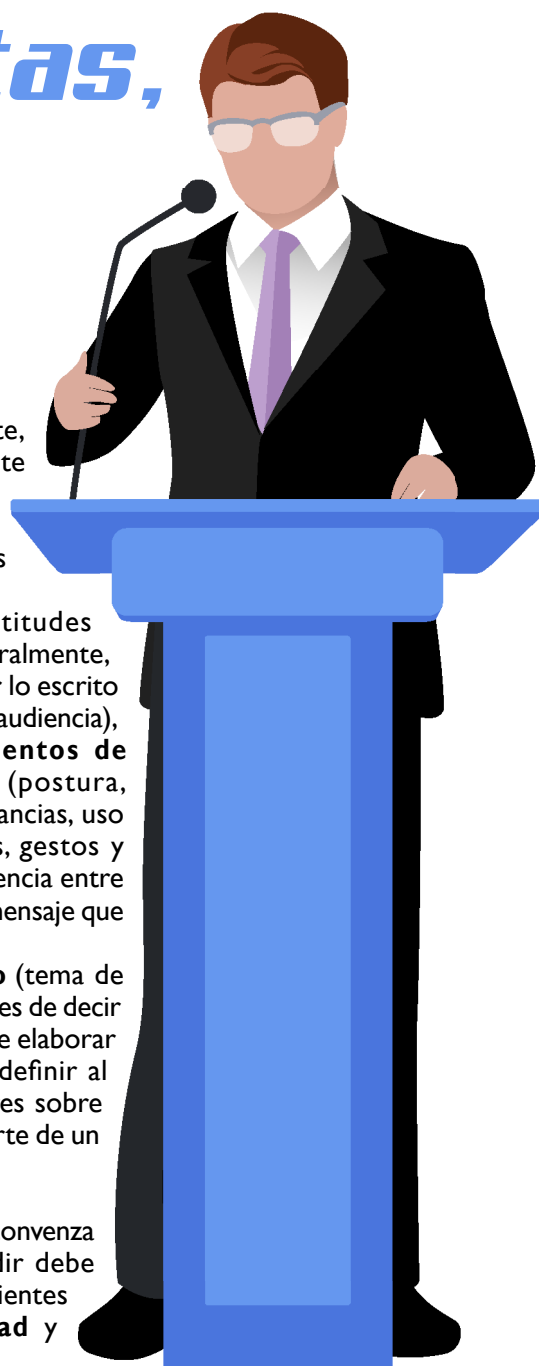
- **grupos cerrados** (reuniones directivas, juntas informativas, presentaciones de resultados, conferencias de medios y sesiones de trabajo),
- **públicos masivos** (conferencias concurredas, auditorios llenos y grandes asambleas)
- y **frente a cámaras** (con la frialdad de un aparato, sin

público físicamente presente, pero virtual y potencialmente amplísimo)

y por tres herramientas fundamentales:

- **comunicación verbal** (aptitudes entrenadas para exponer oralmente, desarrollar las ideas, traducir lo escrito al habla y comunicarlo a una audiencia),
- **imagen pública y elementos de comunicación no verbal** (postura, contexto, tono de voz, distancias, uso de los brazos y las manos, gestos y miradas, vestuario y congruencia entre la persona que expone y el mensaje que transmite)
- y **construcción del discurso** (tema de altísima relevancia, ya que antes de decir algo que impacte se tiene que elaborar una estrategia para ello y definir al menos tres ideas particulares sobre un punto general que sea parte de un diseño integral).

Al final de todo, un mensaje que convenza o invite a las personas a decidir debe construirse a partir de los siguientes objetivos: **intención, claridad y congruencia.**



# LOS PUNTOS DE CONTACTO EN UNA ECONOMÍA SIN CONTACTO

OMAR ESCOBAR  
*Fundador de Metacreativos*

La COVID-19 ha traído consigo lo que en Estados Unidos se conoce como *Low Touch Economy*, *nueva economía sin contacto* o *economía de bajo contacto*. Esta es un nuevo estado socioeconómico caracterizado por interacciones de bajo contacto, medidas como el distanciamiento social, nuevos comportamientos y permanentes cambios en varias industrias.

La compañía Board of Innovation realizó un importante reporte sobre este tema —que de acuerdo a su base de datos, ha sido consultado más de 100,000 veces—; y es que parece que la *economía de bajo contacto* llegó para quedarse por un buen tiempo porque ha destruido industrias completas, como el transporte y el turismo, y ha afectado gravemente la industria de la construcción y la automotriz. Sin embargo, otras, como el comercio electrónico (*e-commerce*), se han visto beneficiadas dado su gran uso debido a que todo mundo está en casa pidiendo a domicilio desde

una página de internet o una aplicación, lo que genera oportunidades invisibles para innovadores que se animen a moverse en estos momentos.

La *economía de bajo contacto* está presente en las oficinas,—que ahora trabajan desde casa a través de plataformas como Zoom—, en graduaciones digitales, en restaurantes prácticamente vacíos que sobreviven gracias a Uber Eats o similares, en la ausencia de conciertos y en cómo, por medio de ventanas y cubrebocas, nos comunicamos con nuestros familiares.

La mayoría de los expertos mundiales coincide en que estamos ante una recuperación larga, lenta e irregular. Cuando esta pandemia comenzó establecimos ciertas restricciones y normativas: distanciamiento social, reducción de viajes, fortalecimiento de medidas de higiene, entre otras, las cuales, según los especialistas, iremos

recuperando de forma progresiva en la medida en que tengamos la vacuna para el coronavirus y desarrollemos inmunidad.

Se estima que la mejora económica podrá comenzar a partir del segundo tercio del año 2022 y que la *economía de bajo contacto* definirá nuestras vidas por lo menos el año próximo y el siguiente, tiempo en el que las empresas, para ser exitosas, deberán adaptar sus modelos de negocio a las medidas de salud establecidas por las autoridades; de no hacerlo, su sanidad y compañía podrían verse afectados.

La reducción de las interacciones físicas entre empleados y consumidores es una de las limitaciones más notables en los nuevos negocios, razón por la cual la denominación de *economía de bajo contacto*. Sin embargo, la pregunta es: ¿cómo funcionará una economía en sus puntos de contacto entre negocio y cliente? Creo que nadie puede llegar a saberlo porque

cada semana el futuro se reconfigura y no conocemos cómo será. Lo que sí sabemos es que debemos ser ágiles, flexibles, adaptativos y responsivos ante este nuevo presente. La era de la *economía de bajo contacto* traerá mucha inestabilidad y las organizaciones necesitarán acoplarse rápidamente.

Muchas cosas se sentirán normales otra vez, pero con medidas de higiene tal vez más estrictas como el uso de cubrebocas y caretas, el lavado constante de manos, la reducción -quizá- del efectivo y el aumento del pago con tarjeta nos parecerán normales, sin embargo, no será como antes. Aun así, las prohibiciones para viajar y las limitaciones para realizar eventos harán que estas industrias se recuperen más lento que otras.

Mientras las autoridades no impongan medidas más restrictivas, tendremos que aprender a administrar la pandemia a un costo económico muy alto — a menos que los consumidores reconozcamos

a la enfermedad como un producto aceptable de nuestras interacciones— pues es poco probable que la economía en entornos adversos, como esta pandemia, se reponga por completo.

Por lo anterior, considero necesario diseñar una medida que puede ser de utilidad para medir las formas que podría tomar la recuperación económica:

- Impacto de 0.5 años
  - Recuperación económica que tiene forma de curva V: tendríamos un efectivo control de la pandemia y del estímulo económico.
- 1.5 años de impacto
  - Recuperación económica que tiene forma de curva U: tendríamos medidas sociales de distanciamiento prolongado, el estímulo económico alivia el daño.
- Impacto de 3 años
  - Recuperación económica que

tiene forma de curva L: tendríamos un fallido control de la pandemia, quiebras generalizadas e incumplimiento de créditos.

Dado que existen tres tipos de curvas de recuperación económica, aprovecho la oportunidad para mencionarte cuales son las áreas de oportunidad que podrías utilizar para reducir el impacto económico en tu empresa:

- a) Cambios en la industria ocasionados por la necesidad de transformar las organizaciones.
- b) Nuevas regulaciones normativas a las que tendremos que adaptarnos.
- c) Cambios de conducta en el consumidor: este ya no será el mismo y por lo tanto, debemos interpretar sus actitudes y comportamientos de consumo.
- d) Nuevos recursos tecnológicos, como las redes sociales, serán necesarios para implementar el e-commerce.



# FR&CO<sup>®</sup>

CLÍNICA DE BELLEZA



Franco Clínica de Belleza



Huerto Framboyanes 100-A  
Fracc. Trinidad de las Huertas

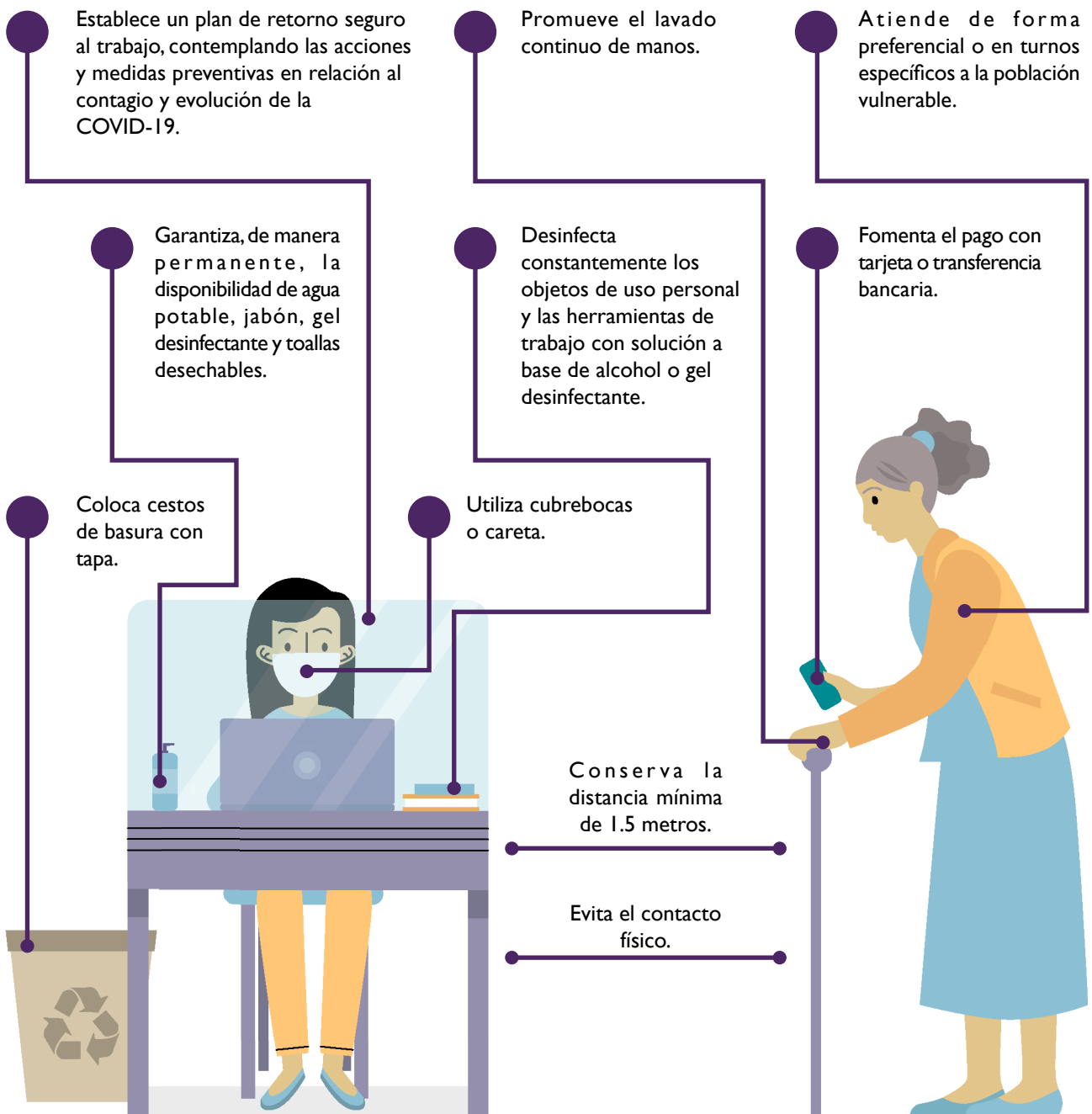


01 (951) 51 473 54

# PREPARADOS PARA LA NUEVA NORMALIDAD

Revista **LÍDER ES**

En este regreso a las actividades laborales y empresariales te compartimos algunos puntos importantes para proteger a tu personal y a tus clientes:





P Q F

Productos químicos y farmacéuticos R & M

RESPIRADORES DE MEDIA CARA

**N95**

MARCA PQF MODELO PLB95

CERTIFICADOS EN LA  
**NOM-116-STPS-2009**

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

 **554 422 2164**



AUTORES

# LIDER ES



**JORGE ARTURO  
MANCINES SAAVEDRA**

Maestro en Mercadotecnia Integral por la Universidad Anáhuac Oaxaca. Desde el 2014 se ha especializado como consultor en mercadotecnia y actualmente es gerente de la cafetería San Damián, ubicada en el interior de la Universidad La Salle de Oaxaca.



**FRANCISCO RAÚL  
PUGA COLMENARES  
CABALLERO**

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca. Se ha desempeñado como abogado postulante y como asesor jurídico de las Fuerzas Básicas de los Alebrijes de Oaxaca F. C. Actualmente se encuentra cursando, en su *alma máter*, el diplomado en Peritaje en el Conflicto Derivado del Acto Médico, y la maestría en Derecho Electoral y Procesal Electoral en la Benemérita Universidad de Oaxaca. Además, es asesor jurídico de la Regiduría de Bienestar Social y Población en Condición Vulnerable y de Juventud, Deporte y Recreación del Honorable Ayuntamiento Constitucional de Oaxaca de Juárez.



**JORGE  
CRUZ CRUZ**

Contador privado. Ha sido ponente en múltiples temas de negocios y catedrático en escuelas técnicas y universidades. Actualmente es asesor para la creación de empresas financieras, así como de negocios de estrategias y planeación fiscal ya consolidados. Además, es director general de las siguientes instituciones: Plataforma Latinoamericana, S.A. de C.V., Subsidios Plataforma Latinoamericana S.A.PI. de C.V., Proinvercapital Plataforma México, S.A.PI de C.V., Plataforma Orgánica de Nutrición Vegetal S.P.R. de R.L y Sistemas Businessline, S.A de C.V.





**MARIANA  
ÁNGEL VALERIANO**

Ejerce como psicoterapeuta desde el 2005 y es licenciada en Psicología por la Universidad Regional del Sureste, Hipnoterapeuta Ericksoniana por el Instituto Milton Erickson y maestra en Psicoterapia Humanista por el Instituto Carl Rogers. A la par, ha cursado los siguientes diplomados: Docencia Universitaria por la Universidad Regional del Sureste (URSE), Intervención Psicopedagógica (en línea) por la Universidad La Salle de la Ciudad de México y Economía Social por la Universidad Iberoamericana de Puebla. Además, hace 12 años se desempeña como catedrática, colaborando en las siguientes instituciones: Universidad del Golfo de México (UGM), Colegio Libre de Estudios Universitarios (CLEU), Universidad Anáhuac Oaxaca, Universidad Regional del Sureste (URSE) y Universidad La Salle Oaxaca, en donde es la responsable de la Maestría en Facilitación para el Desarrollo Humano.



**URIEL DE JESÚS  
SANTIAGO VELASCO**

Desde los 14 años ha sido colaborador de periódicos y revistas oaxaqueñas y ha centrado su trabajo en el rescate de la memoria histórica de la Verde Antequera. En el 2019 el Instituto Del Patrimonio Cultural Del Estado De Oaxaca (INPAC) publicó su libro *Tras la sombra del Panteón San Miguel*. Del 2018 al 2020 fue miembro del Consejo Ciudadano de Participación Juvenil del Estado de Oaxaca y diputado juvenil de la VII Legislatura del Estado de Oaxaca del 2018 al 2019. Actualmente imparte conferencias sobre temas oaxaqueños, y en el periódico, El Imparcial de Oaxaca, escribe las columnas: *Voces, ecos y secretos*, y *Entrevistas sin fecha*, en esta última comparte sus charlas con personajes de la cultura nacional.



**HILDA  
BLANCO SARMIENTO**

Licenciada en Contaduría Pública por la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca (UABJO), egresada de la maestría en Administración por el Instituto de Estudios Universitarios de Oaxaca, A.C. y diplomada en Docencia Centrada en el Aprendizaje (DOCA), Tutorías, Competencias y Gestión de Riesgos para Desastres Naturales.

Ha sido presidenta de la Academia de Administración e Ingeniería en Gestión Empresarial del Instituto Tecnológico de Oaxaca, donde es catedrática y para quien escribió el libro de texto *Taller de Liderazgo* (2009). Además, es auditora interna del Sistema de Gestión de la Calidad, del Sistema de Gestión Ambiental y del Sistema de Gestión de Igualdad Laboral y No Discriminación.





**VLADIMIR HUMBERTO  
HERRERA AQUINO**

Licenciado en Ciencias Políticas por la Universidad José Vasconcelos de Oaxaca (UNIVAS) y maestrante en Comunicación Política en la Universidad La Salle de Oaxaca. Es director general y fundador de GOBERNA DIGITAL (consultoría dedicada a la innovación pública, al desarrollo de políticas públicas y campañas electorales, entre otras). Ha sido catedrático titular y adjunto en las universidades José Vasconcelos de Oaxaca (UNIVAS) y en la Anáhuac Oaxaca. Actualmente forma parte del Departamento de Políticas Públicas de la Secretaría Ejecutiva del Sistema Estatal de Combate a la Corrupción (SESECC) de Oaxaca.



**OMAR ULISES  
ESCOBAR  
CASTELLANOS**

Emprendedor. Estudió la licenciatura en Ciencias Políticas y Administración Pública en el Instituto de Estudios Superiores de Oaxaca, la maestría en Administración Pública y Política Pública en el Tecnológico de Monterrey, así como estudios en Política Pública en The Washington Center, Estados Unidos. Realizó una *internship* en la embajada de México en Washington D.C., posteriormente trabajó en la Secretaría de Administración del Gobierno del Estado. Es CEO de METACREATIVOS (Agencia de innovación estratégica y digital), fundador de GOBERNA INICIATIVA (think tank para el combate a la corrupción), director financiero de METACREATIVOS INMOBILIARIOS y catedrático en el Tecnológico de Monterrey campus Puebla y en la Universidad Anáhuac Oaxaca.



**KARINA  
VARGAS BASAURI**

Psicóloga Organizacional desde hace 23 años, máster en Programación Neurolingüística con experiencia y práctica desde hace 20 años. Especialista en gimnasia cerebral y técnicas didácticas para adultos, diplomada en Aceleración Comercial, y por Harvard, en el programa Mendor. Coach Ejecutiva, consultora externa de Nacional Financiera, consultora certificada en Felicidad y en las metodologías SIMAPRO y SIRC, fundadora y directora de "Transforma personas y negocios", consultoría en capital humano especializada en el desarrollo de talento, liderazgo y ventas, así como en reclutamiento y selección de personal.





**MAYRA ROMERO CONTRERAS**

Licenciada en Pedagogía por el Instituto de Estudios Superiores del Golfo de México, exalumna del Diplomado en Evaluación y Neuropsicología del Desarrollo Infantil por el Instituto de Investigación y Estudios Críticos de Oaxaca, así como del Seminario en Neuropsicoeducación Aplicada en el Aula por el Centro de Innovación y Desarrollo Emprendedor Huaxyacac A.C. (CIDEH). Certificada en *Mindfulness*, Resiliencia, Crianza positiva, Lateralidad y Habilidades específicas en Pedagogía Terapéutica por el centro educativo INFOSAL (Infancia, Formación y Salud), *Laughter Yoga Leader* por *Laughter Yoga International University*, Grafoterapia y Grafología Infantil por el instituto de Grafología Comprendida. Actualmente labora en el Centro de Apoyo Psicológico y Pedagógico<sup>1</sup>, donde es orientadora vocacional, tallerista y asesora educativa para niños, adolescentes, adultos, padres y docentes en áreas como: estimulación cognitiva, crianza, problemas de conducta e inteligencia emocional.

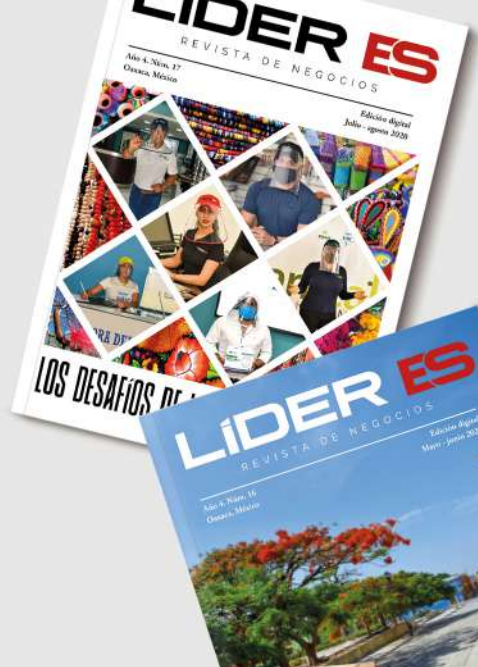
<sup>1</sup> Ubicado en Huerto los Ciruelos 203. Fraccionamiento Trinidad de las Huertas, Oaxaca.



**YADIRA ELIZABETH ZURITA SANTIAGO**

Licenciada en Administración de Empresas Turísticas por la Universidad Del Golfo De México y maestra en Impuestos por el Instituto de Estudios Universitarios de Oaxaca.

Durante seis años laboró en el despacho contable, Esfera Fiscal S.C., en donde manejó las cuentas por cobrar, los pagos de nómina y la contabilidad de diversos clientes del corporativo. En otras instituciones se ha desempeñado como directora del área de nóminas, especializándose en este sector. Actualmente dirige el Departamento de Nóminas de la empresa Suministro de Personal del Valle y el Departamento Contable del Centro de Negocios Beanstalk.





Gomitas artesanales  
adicionadas con vitamina C

PARA TODO TIPO DE EVENTOS

Baby shower,  
cumpleaños,  
bautizos y más.



Contáctanos

951 111 04 00



yeiigomitas@outlook.es



Gummy Bears Oax



**STAR GYM**  
FITNESS CENTER

Camino Nacional # 801.  
Paraíso de Palmeras.  
Col. Del Bosque,  
Santa María Ixcotel



951 427 72 09



Stargym





Ángela Aguilar



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



Oroarte de Oaxaca  
oroartedeoaxaca.com



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

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

MARIALUCIA SUITES  
Av. Hidalgo # 1504. 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.

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

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

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

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



**LUXOR**  
OPTICAS

*¡Ven y mira el mundo desde otra óptica!*



Luxor Ópticas

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