

# Aliados

## La Revista

**Emprendimiento y  
gobierno corporativo**

**Conectar para generar  
impacto!!!**

**La estadística es  
aburrida y  
¡NO SIRVE!**

**Gestión de cobro en tiempos  
difíciles**

**Que es la estrategia de  
imagen**

**El empujoncito**

# Y mucho mas...



ESTE PROGRAMA QUIERE DAR  
ESE RESPIRO QUE MERECEMOS  
TODOS EN UN DÍA  
AGETREADO, NOS REIMOS DE  
TODO PERO CON MUCHO  
VALOR Y MUCHO  
APRENDIZAJE

# BLANCO & NEGRO

EL PODER DE LOS NEGOCIOS

SÍGUENOS TODOS LOS SÁBADOS  
A LAS 12 PM



CLAN PYME RED DE EMPRESARIOS  
SOLIDARIOS

[www.clanpyme.com.mx](http://www.clanpyme.com.mx)



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

## Editorial

Es para nosotros un gran placer el poner a circular este material en el cual buscamos que los empresarios del sector MiPyme en toda Latinoamérica, tengan un foro para ampliar su conocimiento en distintos temas y para poder difundir sus productos y servicios.

Es la misión que desde ClanPyme nos hemos puesto, sabemos que los tiempos han sido difíciles y estamos totalmente convencidos que unidos podremos llegar mucho más lejos; así que esperamos de todo corazón que esta propuesta les guste.

EN LA UNIÓN ESTÁ NUESTRO ÉXITO.

CLAN PYME RED DE EMPRESARIOS SOLIDARIOS

## Revista Oficial de Clan Pyme



### Artículos:

- \* Emprendimiento y Gobierno Corporativo
- \* Conectar para generar un impacto
- \* La estadística es aburrida y ¡¡no sirve!!
- \* Publireportaje HIAVE
- \* ¿Que es hacer networking y para que me sirve?
- \* ¿Qué es una estrategia de imagen?
- \* Publireportaje ALLNESS
- \* ¿Le das la importancia Necesaria al Registro de tu MARCA?
- \* El empujoncito
- \* Gestión de cobro en tiempos difíciles
- \* Fracasan en México el 75% de los emprendimientos
- \* Alcanza tu libertad financiera



Forma parte  
De nuestra  
Comunidad

+52 9995 723066  
9995 723066

**ESCRIBENOS**

[lescalante@clanpyme.com](mailto:lescalante@clanpyme.com)



# Emprendimiento y Gobierno Corporativo

Por David Arciniega Soriano

AS Empresas

Seguramente te estas preguntando ¿Qué relación tienen estos dos conceptos?

Veras que al final de este articulo entenderás un poco mejor cuál es su relación y mejor aún la importancia del Gobierno Corporativo en los emprendimientos y las pequeñas empresas principalmente.

Definitivamente el tomar el camino del emprendimiento no es una decisión fácil de tomar y no es un camino, en la mayoría de los casos, fácil de transitar, pero si se tiene la determinación, convicción, deseo y acompañamiento correcto, las posibilidades de éxito se incrementan.

Estudios de años anteriores reflejan que el 70% de los emprendimientos fracasan por no tener una clara identificación del nicho de mercado a atacar, contar con finanzas débiles, falta de definición de objetivos, planeación deficiente, prevención de escalamiento de productos y/o servicios, entre otros.

Desafortunadamente hoy los emprendedores en México tienen menos probabilidades de sobrevivir que en los países como Colombia, Brasil y no se diga Estados Unidos. Mientras que en Colombia el 40% de los emprendimientos subsiste al segundo año de vida, en México el 72 por ciento no supera los dos años de vida, lo que indica que solo el 28 por ciento supera la etapa de emprendimiento.



Las tres principales causas encontradas en un estudio reciente realizado, son la falta de ingresos, la falta de procesos y procedimientos para la administración del negocio y la falta de medición de objetivos o establecimiento de indicadores que muestren el rumbo de negocio.

Traducido a porcentajes también se determinó que los emprendimientos no alcanzan el éxito en un 44 por ciento por la planeación deficiente, un 43 por ciento por fallas en la ejecución o fallas en la hipótesis del negocio y 48 por ciento por la falta de indicadores. Como ya lo comentamos en Colombia el 45% de los emprendimientos subsiste al segundo año, en Brasil de acuerdo al Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) al segundo año subsistió el 62 por ciento y en Estados Unidos el 68 por ciento. Con información proporcionada por el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadep) antes de su cierre en el 2018 no se contaba con cifras exactas para corroborar con precisión la situación de México pero ciertamente se tiene una tasa menor de éxito. Pero no todo está perdido, aunque el ser emprendedor es una tarea compleja, existen lugares, empresas de acompañamiento, asesoría, consultoría que te orientan sobre las ventajas y desventajas en relación a tu emprendimiento, solo es cuestión de buscar asesorarte y verlo como una inversión que hará florecer tu negocio.

Ahora si hay que entender como emprendedor que es importante que tengas una visión amplia sobre el área donde quieres realizar o estas realizando tu proyecto, Sin embargo, esto no significa que debas de ser el experto en todos y cada uno de los temas que involucran un emprendimiento o negocio.





Es por esto que el concepto de gobierno corporativo es uno de los elementos a considerar en el Desarrollo, Estabilidad y Crecimiento de tu emprendimiento, negocio y empresa.

Por definición el Gobierno Corporativo es el conjunto de normas, principios y procedimientos que regulan la estructura y el funcionamiento de los órganos de gobierno de una empresa. Mecanismo que regula las relaciones entre los accionistas, los consejeros y la administración del negocio o de la empresa, a través de la definición y separación de roles estratégicos, operativos, de vigilancia y gestión.

Es importante mencionar que dependiendo de la etapa de emprendimiento y/o del negocio se sugiere ir implementado algunos de estos elementos realizando un plan estratégico de su implantación que camine acorde al plan estrategia de desarrollo del negocio.

El concepto y la metodología para implantación de Gobierno Corporativo en tu negocio puede ser tan corto o tan amplio que se sugiere el análisis situacional del negocio y evaluar y priorizar las acciones a implantar.

### **Algunas Ventajas de las ventajas de iniciar el proceso de Gobierno Corporativo son:**

Mejor administración del emprendimiento o negocio  
Mejores planes de desarrollo de personal y profesional  
Promover planes de sucesión ya sea del fundador del negocio o de empleados

Institucionalizar y profesionalizar el emprendiendo o negocio

Establecimiento de controles internos para la medición de objetivos

Posible atracción de financiamiento para escalar el emprendimiento

Confianza en el mercado (Proveedores // Clientes)

Protección a las inversiones de los accionistas

Etc.

Cuales son las características principales de un gobierno corporativo

**Responsabilidad.** Encaminar que las acciones necesarias para que el emprendimiento, negocio o empresa transite en la dirección correcta.

**Disciplina.** Llevar a cabo que los procesos, políticas, estructuras y normas establecidas en la organización.

**Transparencia.** Toda la información debe estar disponible en tiempo y forma que a todos los niveles de la organización se pueda analizar el comportamiento del negocio o una parte de él.

**Equidad.** Los intereses de cada una de las partes involucradas, sean Accionista, Familiares, Emplados, etc. deben de ser reconocidos y respetados.

**Rendición de cuentas:** Establecer los canales de comunicación para que todos los niveles del negocio y sobre todo las personas que toman decisiones reporten sus indicadores y se hagan responsables de las acciones que se ejecutan.

**Medición.** Establecimiento de revisión de resultados obtenidos vs objetivos establecidos.

Como reflexión final, si entendemos que como emprendedores, dueños de negocio o empresas que podemos ayudar a generar un mejor nivel de vida en nuestro país, entre otras cosas, sigamos en este camino acompañados de las mejores grupos de apoyos, de los mejores asesores, de los mejores clientes, de los mejores proveedores que juntos podremos hacer una mejor vida para todos.

Nota: por favor mandamos tus comentarios, inquietudes o solicitud de asesoría a [asc.empresasfamiliares@gmail.com](mailto:asc.empresasfamiliares@gmail.com) o consulta nuestras redes sociales ASC.Empresas



EF · GC · OP · EE

# AS

EMPRESAS



## CONOCE ALGUNOS DE NUESTROS SERVICIOS



Somos la luz que  
Te llevará al Éxito  
Check up empresarial

### CHECK UP EMPRESARIAL

- ✓ Identificamos áreas de mejora
- ✓ Establecemos plan de acción
- ✓ Ejecutamos plan de acción
- ✓ Monitorea resultados

### PLAN DE NEGOCIOS

- ✓ Diseñamos tu plan de negocios
- ✓ Cronograma de actividades
- ✓ Te acompañamos en la ejecución
- ✓ Revisiones periódicas



Diseñamos  
el plan de negocios de  
tu empresa



Dirige tu  
emprendimiento  
al Éxito  
Diseño de KPI'S

### DESARROLLO DE INDICADORES (KPI'S)

- ✓ Identificación de indicadores
- ✓ Creación de indicadores
- ✓ Diseño de tablero de control
- ✓ Análisis de indicadores
- ✓ Auto evaluables
- ✓ Auto gestionables



# PROYECTA TU EMPRESA COMO UN GRAN CORPORATIVO

## Soluciones en tecnología a tu alcance

Desde una asesoría hasta una implementación. Acércate a nosotros y de la mano de especialistas optimiza tus procesos. ¡Estamos para ayudarte!



- Conmutadores Virtuales (PBX)
  - Web Hosting
  - Telefonía IP
  - Implementaciones para call center
- Y más...

 55 26 01 41 91

 [www.schnelke.com.mx](http://www.schnelke.com.mx)

 [contacto@schnelke.com.mx](mailto:contacto@schnelke.com.mx)



# CONECTAR PARA GENERAR UN IMPACTO

Una de las tareas más importantes y retadoras que tenemos es la de conectar con otros seres humanos. Si fuera sencillo e innato muy seguramente no estaríamos hablando de esto. Ya sea a nivel profesional o personal, conectar es clave para estar en el camino a resolver problemas invisibles.

**Conectar es clave para estar en el camino a resolver problemas invisibles.**

Para poder conectar tenemos que realizar de manera constante y consciente tres actividades; la primera es permitirnos **ser vulnerables**, hacer preguntas y participar activamente con los demás. Ser vulnerable no es sencillo, pues lo comparamos con la debilidad. Sin embargo, permitir que los demás se den cuenta que a pesar de mi nivel de ejecutivo e.g. CEO; soy humano que siente, piensa y necesita ayuda nos coloca como personas con apertura. Esa imagen de perfección y súper poder nos aleja de las demás personas. Al volvernos intocables, conectar es imposible.

**Preguntar y participar** son mutuamente incluyentes. Si bien pueden no serlo, tener una dinámica enfocada es una invitación sutil a explorar oportunidades de colaboración.

**A través de cuestionamientos podemos descubrir intereses y talentos.**

Qué mejor evidencia de la experiencia y la perspectiva de las personas con quienes interactuamos que a través de sus preguntas o respuestas.

Es allí donde podemos encontrar aliados que generan una avalancha de soluciones al cuestionarnos, o bien, al sugerirnos perspectivas que muy seguramente nosotros no imaginaríamos. Conectar es vital.

Podemos expandir nuestra red de soporte si nos permitimos derrumbar los muros que construyen los miedos y la ansiedad, inspirando así a las personas a identificar oportunidades en las que pueden participar entendiendo lo mucho que están ayudando, incrementando así su propio valor y seguridad. Al crear impacto en lo que hacen, crean también un impacto en sus vidas. Al conectar todos, nos beneficiamos todos.

Contribuye a la apertura, a la conexión.

**Genera una cultura de conexión.**



**ELIZABETH HERNÁNDEZ** es una empresaria que ha co-fundado diferentes instituciones de idiomas. Su proyecto más reciente '**dexty**', proporciona coaching profesional para la enseñanza del inglés y desarrollo personal.

 [elizabethhb](#)

## ¿QUÉ ES DEXTY?

Es la plataforma de servicios múltiples que te ayudará a resolver tus retos con el **inglés**; alcanzar la fluidez que se necesita para cerrar contratos, presentar tu producto, generar negocios, capacitar colaboradores... Anything in English.

A través de sesiones en vivo, programas especializados y material práctico para tu día a día empujamos tu desenvolvimiento.



Nuestro objetivo:

Tu **fluidez** hablando inglés.

Tu **seguridad** al interactuar.

 556 078 4032

 dextymx

## GRUPOS PARA EMPRESAS

Programas diseñados para impulsar la fluidez de tus colaboradores. Impulsa tus ventas a nivel internacional con el apoyo de tu equipo.

- › Grupos pequeños
- › Enfoque en fluidez
- › Plataforma incluida
- › Actividades dinámicas por WhatsApp incluidas
- › Entrevistas (examen de colocación) gratis



¡Grupos por nivel para el mejor aprovechamiento de los programas!

Sesiones online en vivo:

- › **Divertidas**
- › **Dinámicas**
- › **Prácticas**



¡Síguenos la pista!

# LA ESTADÍSTICA ES ABURRIDA Y ¡¡NO SIRVE!!

Por AC Vega

La gran mayoría de los estudiantes desde Primaria hasta la universidad opinan que para ellos son difíciles las materias o los temas que tienen que ver con estadística. Fuera de los temas o actividades como cajero en un banco o contaduría, a algunas personas se les complica ver la utilidad de esta.

La mayoría de las personas aborrece la estadística, inclusive usted lector sea uno de ellos o quizás también le reste importancia a la misma o la considere complicada.

Sin embargo, que pasaría si les decimos que al usar la estadística pueden ahorrar mucho dinero y que todo el tiempo usted lector la está utilizando y de una manera tan fácil y natural como:

- Al ir al tianguis, usted no compra las manzanas que ve en el primer puesto ¿verdad?
- Si va a comprar una casa, ¡a poco!, no averigua el precio promedio de la zona.
- Te gustan las Quinielas de futbol, ¿En qué te bazas para llenarla?
- Cuando un niño decide desobedecer y hacer una travesura o comerse algo sin que lo vean, está jugando con la probabilidad de que lo atrapen



Para todos estos temas y otros más, se utiliza la estadística, y si eso hace para tu vida cotidiana, imagina que podrá hacer en tu Empresa o en tus actividades laborales, la estadística te ayuda a:

- Realiza Predicciones
- Incursionar en el Mercado
- Mejorar la Calidad
- Optimiza rendimiento
- Mide los riesgos
- Mide el rendimiento

**Ing. Juan Gerardo Basurto**  
**Director de Operaciones**  
**55 8135 1874**

**ac Vega**  
Certificación



## A C VEGA S.C., AUMENTA TU COMPETITIVIDAD Y RESPALDA TU PRODUCTIVIDAD

Si te interesa Certificarte en ISO 9001:2015, somos a solución a tus Problemas contáctanos, además si presentas estos cupones digital o físicamente serás acreedor a las promociones de:

### Vale PCPC01:

Te regalamos un curso de Estadística Básica para controlar la variación de tus procesos.

### Vale P10CC:

Al presentar tu cotización anterior te la mejoramos un 10% en cualquiera de nuestros Servicios.

### Vale P15CD:

Recibe un 15% de descuento al Certificarte y entregar el presente cupón.



HIAVE es un proyecto 100% mexicano fundado por Hayde Franco, administradora de profesión y apasionada del interiorismo y mobiliario, área en la que siempre se ha desempeñado a lo largo de más de 25 años. .

Este proyecto comenzó en 2014; durante estos años Hiave se ha abierto camino participando en diferentes expos de diseño y trabajando de la mano con diseñadores de renombre. Fabricando mobiliario a la medida para oficinas, tiendas departamentales y residenciales.

En Hiave es fundamental escuchar y entender al cliente en sus deseos, y estar atentos a las nuevas tendencias para romper límites en las opciones que ofrecen a sus clientes.

Este 2022, en sociedad con Marú Caballero, quien también es apasiona del diseño y las tendencias, HIAVE decide lanzar su nueva línea de HIAVE ACCESORIOS, utilizando materiales y piezas que se fabrican de manera artesanal y algunos industrializados, dándole alternativas a sus clientes, ofreciéndoles artículos para el hogar exclusivos y personalizados.

Hiave tiene como objetivo sacar cada semestre una línea de muebles y accesorios, prácticos y con manufactura de calidad mexicana.

Además de trabajar sus propios diseños HIAVE también funciona como taller de fabricación, Por lo que si un cliente tiene su propio diseño HIAVE lo hace realidad.

**“APRECIAMOS, LA IDENTIDAD Y PERSONALIDAD DE CADA CLIENTE Y LO EXPRESAMOS EN CADA DISEÑO”**





# HI AVE



PROMO CLAN PYME

# -15%

EN TODOS NUESTROS  
ACCESORIOS

# HI AVE

ACCESORIO METAL

PORTAVELAS REPISAS  
LÁMPARAS PERCHERO

PREGUNTA POR NUESTROS  
MODELOS



TELEFONOS CONTACTO

HAYDE FRANCO: 5554545657

MARIA EUGENIA CABALLERO: 5529027985}



CORREO ELECTRONICO: [hiaveaccesorios@gmail.com](mailto:hiaveaccesorios@gmail.com)



FACEBOOK: HI AVE @hiaveaccesorios



IG: @hiave\_accesorios

# ¿Que es hacer networking y para que me sirve?

Una de las mejores formas de obtener clientes calificados es cuando provienen de una recomendación directa, esto es porque casi siempre quien te recomienda conoce por lo menos superficialmente cuál es tu actividad, tu calidad, tus servicios y demás temas que tienen que ver con tu empresa; estos referidores hacen muchas veces una pequeña consulta de las necesidades del cliente que te están compartiendo, por lo que en la mayoría de las veces tienen información previa que te ayudara a poder preparar una presentación más dirigida y personalizada, ejemplo, como es el cliente, que está buscando, cuál es su presupuesto, quien es su proveedor actual, cuanto le pagan, cuáles son sus problemáticas específicas, como es su sistema o psicología de compra, aficiones, etc.

Es por esto que a través de los años la obtención de clientes a través de la referencia suele ser la más efectiva, aún más que el marketing o la publicidad, más que las ventas en frio etc.

Sabiendo esto es que debemos tomar en cuenta el gran potencial que existe de esta dinámica comercial, hoy en día una gran alternativa para crecer de esta forma es el networking, esto no es nuevo, nosotros hemos hecho networking por muchos años y tal vez tú lo has realizado toda tu vida.

Esta dinámica es muy efectiva, pero como todo en la vida necesita trabajo, ejercicio, dedicación, pero cuando caes en cuenta de su potencial es cuando abres la puerta a esos contactos que te darán esos próximos clientes que impulsarán el crecimiento de tu empresa.

Vamos a detallar primero porque si debo hacer networking.

**1.- El factor económico deja de ser el más importante;** esto es porque tu aparición en la ecuación comercial es fruto de una referencia de alguna persona que ya conozco, que me da confianza, y por ende esa confianza fue compartida contigo en el momento de ser recomendado; les daré un ejemplo muy básico; llegas a una reunión y conversas con un amigo que te dice que tiene problemas mecánicos con su coche, te explica que le pasa y cuales han sido sus problemas y entonces aparece el comercial estrella que dice: yo conozco a un excelente mecánico, me ha tratado muy bien, es honesto y siempre es muy bien hecho y cuidadoso, cobra un poquito más caro que otros pero es excelente, te da garantía, si quieres te lo recomiendo.

Generalmente la respuesta será SI, todos queremos tener esa confianza que te da el saber que es bueno, aquí ya no importa tanto el precio por que quien te recomendó se encargó de darle valor a tu servicio, la puerta está abierta, ya todo lo restante es cumplir con la expectativa.



**2.- El factor confianza está superado;** muchas de las veces la razón por la cual no te compran es por desconfianza, es más, la mayoría de las objeciones de compra son por desconfianza, en esta negociación la persona que te refirió hizo el trabajo de abrir esta brecha, claro está que aun debes trabajar para reforzar esta confianza, esto siempre ha estado en tu chancha, pero la realidad es que no comienzas en la entrada de la casa, ya estás en la cocina, así que debería ser mucho más sencillo lograrlo.

**3.- El ticket promedio se eleva;** esto es porque el factor precio dejo de ser el más importante, porque hay más confianza y por ende el cliente estará mucho más receptivo para saber más, y para comprar más en caso de que lo necesite.

**4.- Generalmente la acción de recomendarte se replicará;** muchas veces esta persona aun y cuando no haya tomado o comprado tu servicio sigue con la idea que le dejo en la mente el primer referidor, y lo más chistoso es que es posible que te recomiende solo por la confianza que le dio ese conocido.

**5.- Los clientes que llegan a ti a través de la referencia generalmente serán leales;** lógicamente esto ya depende de tu calidad y tus prácticas, recordemos que la calidad y las practicas éticas tambien son poderosos argumentos para tu éxito, pero como la entrada de este cliente contigo fue más sencilla y mas cálida, seguramente seguirá siendo tu cliente mucho tiempo.

Ahora pongámonos el traje de un gran networker. Recuerda siempre que el hacer networking contrario a lo que se piensa en primera instancia no se trata de vender, lo primero que debemos hacer es conectar, abrir la puerta del diálogo, ser sujetos a que quieran conversar con nosotros, como recomendación una de las primeras fallas al hacer networking es mostrar los afilados dientes de tiburón, el acto de querer vender aleja a las personas; te diría que en un buen networking primero preocúpate por conocer a las demás personas, que hacen, desde cuándo y da esas luces de que tú los podrás recomendar con conocidos, esto generará reciprocidad.

En efecto, si ya te diste cuenta el networking significa dar, y no creas que nos olvidamos que el verdadero objetivo es vender, pero no desesperes, esto se dará, pero como lo dije en un principio debemos trabajar estas relaciones; seguramente cualquiera te compartirá un contacto en el primer encuentro o plática, pero te pregunto; ¿crees que te pasaran a su mejor cliente o a sus mejores referencias en ese momento?

La respuesta es generalmente NO, aunque se puede dar el caso debido a que hubo mucha química, pero en realidad es muy difícil, el camino a seguir es trabajar las relaciones, referir, dar y por consecuencia comenzaran a llegarte los mejores prospectos e inclusive se generaran alianzas que no imaginabas.



Siendo así, te recomiendo que practiques tu conexión.

**Elabora y perfecciona tu pitch de elevador**, que es la plática corta, de menos de un minuto, ahí recuerda que no queremos vender, quiero que sepas que hago, pero no quiero venderte, quiero abrir el canal de comunicación, quiero conocerte y quiero ayudar a tu empresa.

**Trabaja mucho en tu marca personal**, se memorable, esto te servirá para que siempre encuentres el canal de comunicación abierto.

**Se honesto**, el interés fingido por alguna persona se huele, apesta y puede ocasionar el efecto contrario al que buscas, así que realmente siempre ten en cuenta que la persona con la que hablas es posiblemente tu próximo mejor cliente o quien te va a presentar a tu próximo mejor cliente.

Por último, **se persistente y paciente**, ya estás en la difícil carrera de emprender así que no corras, practica, habla y relaciónate, estoy seguro que como si fuera un milagro el no tener prospectos será tu menor preocupación.

Espero que esto te pueda servir y recuerda que las puertas de CLAN PYME están siempre abiertas.

**Nunca más caminaremos solos.**

**En la unión esta nuestro éxito**

**Leo Escalante**



# nonna imagen personal



Ofrecemos **productos digitales** de asesoría, consultoría de imagen **personal** y **profesional**.

Son herramientas prácticas para hacer que tu **imagen** hable de quién **eres** y lo que **haces**.

## Promoción del mes



# ¡Compra 1 Guía y la 2da es gratis!

 @Nonnaimagenpersonal

 @nonnaimagenpersonal

 @nonnaimagenpersonal

 /nonnaimagenpersonal

**EMPRESARIO  
COMPROMETIDO  
CLAN PYME**



# ¿Qué es una estrategia de imagen?

## Por Nonna Imagen Personal

¿Te ha pasado que al momento de vestir sientes incertidumbre y no sabes qué ponerte? O bien, te repites la frase "Es que tengo un montón de nada que ponerme", te entiendo, calma, también pasé por eso y por muchos años. Tenía un clóset lleno de nada que ponerme y además terminaba usando siempre lo mismo, siempre las mismas combinaciones como si fuesen uniformes; ese acto repetitivo al vestir se llama nada más y nada menos que costumbre, las personas vestimos como hábito y no el mejor necesariamente.

Antes de empezar esta reflexión, identifica si te vistes por costumbre o por estilo, ¿Cuál es la diferencia? En el segundo caso, tu clóset representa infinidad de opciones de looks que reflejan tu personalidad, es decir, hablan acerca de ti, de tus intereses, presupuesto, valores, etcétera.

Si tu respuesta fue costumbre, es necesario hacer un cambio y comenzar a disfrutar el proceso de vestir, para ello el autoconocimiento será vital, así como el respirar es esencial para vivir, el autoconocimiento es el pilar fundamental de una estrategia de imagen congruente, por consiguiente el autoconocimiento es reconocer tus talentos, habilidades, objetivos y lo que buscas lograr, por lo tanto la estrategia de imagen tiene que decir quién eres y lo que haces. Reconoce también tu cuerpo y usa prendas que te hagan sentir comodidad porque al final te reflejan.

Tener una estrategia de imagen ayudará a identificar, organizar y planear de mejor forma el proceso de vestir para comunicar lo que se quiere; igualmente te hará sentir mayor seguridad porque estarás consciente de lo que comunicas a través de tu imagen.



Ahora te preguntará cómo desarrollar una estrategia de imagen y aquí te dejo los siguientes pasos:

Primero, el reconocimiento de los elementos de tu imagen personal, con esto me refiero a corte de cabello, tinte, accesorios, ropa, elementos del diseño que usas como colores, patrones y todo aquello que comunique sobre ti, ese será el núcleo de la estrategia. Segundo, considerar a dónde vas con ese outfit, el lugar, momento y necesidad de la audiencia. Es elemental estar asociado al medio para lograr un impacto en las personas que nos perciban.

Tercero, identificar lo que quieres comunicar, tu imagen verbal nunca va separada de tu imagen personal. La imagen verbal y la imagen personal son una sola, son tuyas, eres tú. Por imagen verbal me refiero a tono, gestos, acento, volumen, palabras y velocidad. Todos estos elementos tienen que ir en relación a ese objetivo, al contexto y al estilo propio que te hace ser única-único. Y por último, te dejo este nonnatip: Elige un elemento pregnante que te caracterice, puede ser un color u objeto, como un tipo de bolsa, un tipo de gafas, un corte de cabello, estilo de barba, etcétera, aquello que cuente acerca de ti, quién eres, qué haces y que transmita tu esencia.

Aprendemos y conocemos del mundo a través de los objetos y nuestros sentidos, así que reflexiona en ese elemento y atribuye a construir una marca personal a través de una estrategia de imagen. Si ahora te preguntas cómo tener un closet estratégico, te lo contaré otro día.



# La tecnología, una herramienta versátil en tu Negocio.

Te has puesto a pensar sobre lo que mejoraría las expectativas de tu empresa, con respecto a tu área de ventas?

Piénsalo y analiza que estamos hablando de la parte fundamental de tu negocio, tu patrimonio, el pilar de tu subsistencia.

Y la tecnología no puede faltar en ella.

Aquellas empresas que deseen estar a la vanguardia, con respecto a las soluciones tecnológicas, comunicación, procesos, entre otros rubros, son las que actualmente obtienen mejores resultados.

Todos deseamos que nuestros clientes queden satisfechos con el producto y servicio que brindamos.

Por ende, la manera en que una empresa o negocio organiza su área de ventas, con diferentes herramientas de trabajo y métodos, nos permitirá tener un orden, definir y sistematizar acciones, contabilizar de forma rápida y efectiva todos tus procesos, la logística, monitoreos, información corporativa, seguridad en la red, entre otras cosas

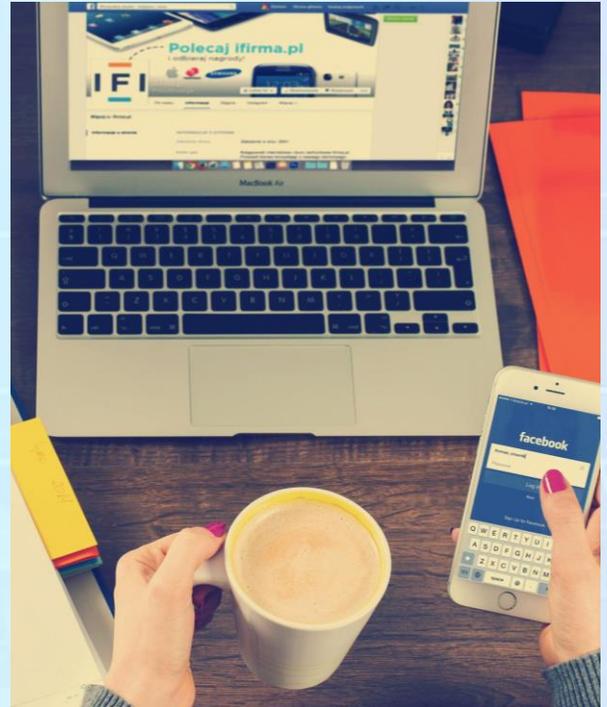
La tecnología es un gran apoyo para lograr dichos objetivos. Los métodos de venta y las herramientas que utilizamos para ello, son como artículos en tu clóset, donde "hay que saber elegir lo adecuado, para la ocasión correcta."

Te debes sentir cómodo combinando diferentes tecnologías, para satisfacer las necesidades de tus clientes. Y para que sean efectivas, debes asegurarte de adaptarlas a tu negocio de la mejor manera.

En @ALLNESS, encontrarás las mejores soluciones tecnológicas y vanguardistas, que te ayudarán a ahorrar tiempo y dinero, si tomamos en cuenta su costo-beneficio.

Te apoyamos con soluciones como:

- \* Internet de fibra óptica, coaxial, satelital, microondas, enlaces dedicados. Internet móvil y fijo, home office, para Hogar y Negocios. Con Total Play, IZZi y ALTAN.
- \* Líneas IP, Conmutador Virtual, con más de 40 funcionalidades y Call Center en la nube, con Net2Phone
- \* Creación de Aplicaciones WEB, para Android y IOS
- \* Cableado estructurado. Soluciones en tu infraestructura, Rack, Firewall, CCTV.
- \* Soluciones IOT, Pull de Datos, Internet de las cosas.
- \* Planes tarifarios en telefonía celular con todos los Carriers. (AT&T, TELCEL Y MOVISTAR)



**Contáctanos, haremos crecer tu negocio!!!!**



*Las mejores soluciones en telecomunicaciones.*



@allnessmx



☎ 55 6727 7728



*Las mejores soluciones en telecomunicaciones.*



@allnessmx

EN INNTEC MEDIOS DE PAGO ENTENDEMOS LA IMPORTANCIA DE LA INNOVACIÓN COMO UNA FUENTE DE CRECIMIENTO Y UN FACTOR DETERMINANTE EN LAS ORGANIZACIONES PARA OBTENER VENTAJAS COMPETITIVAS. SIN EMBARGO, PARA NOSOTROS REPRESENTA MUCHO MÁS.

## SOLUCIONES PRACTICAS

Nuestra capacidad innovadora nace la combinación entre expertos profesionales con una amplia gama de destrezas y conocimientos en proyectos financieros relacionados con los medios de pago electrónicos y su habilidad para transformar sus visiones y conocimientos individuales en capacidad organizacional y conocimientos colectivos que permitan a Inntec Medios de Pago asimilar y explotar los conocimientos nuevos.

**EMPRESARIO COMPROMETIDO CLAN PYME**



### INNTEC DESPENSA

Diseñada para dar cumplimiento al plan de previsión social de tu empresa otorgando una prestación muy valiosa para tus trabajadores.



### INNTEC COMBUSTIBLE

Diseñada para adaptarse a tus necesidades operativas, es:

- Emisión de un solo CFDI 100% deducible
- Soporte continuo de nuestra plataforma tecnológica



### INNTEC PREMIUM

Diseñada bajo la premisa de aceptación total, te permite fidelizar, incentivar y motivar a tus colaboradores y socios de negocios.



**INNTEC MEDIOS PAGO**

**LUIS ENRIQUE AGUILAR**

Asesor Comercial

(33) 2497 3950

Av. de las Américas 1930-Piso 4, Interior G, Country Club, Sector Financiero, Guadalajara Jalisco, CP 44610

aguilarperez.17@gmail.com

www.inntecmp.com.mx



# ¿Le das la importancia Necesaria al Registro de tu MARCA?

¿Eres emprendedor(a) o empresario(a) y aún no tienes Registrada tu Marca? Protege tu Marca y para ello conoce más aquí.

En los últimos años, México ha incrementado su participación en la economía mundial ya que existe mayor aceptación de productos mexicanos en los mercados internacionales; esto incentiva el desarrollo económico del país, fomenta la producción nacional, el comercio internacional y la inversión extranjera.

Por ello, es importante obtener el Registro de tu Marca, ya que actualmente es uno de los mayores bienes de tu negocio y es una inversión a largo plazo que se puede incrementar con el paso del tiempo.

Te damos un ejemplo muy sencillo el cual demostrará el valor de importancia que tiene el que tengas protegida tu marca.

La cadena de comida rápida más conocida del mundo registro su marca en sus inicios; siendo 2 hermanos los fundadores, registraron su Marca como simplemente "McDonalds", operando un solo restaurante el cual después de varios años decidieron vender una participación mayoritaria y ceder el control a un tercero. Este tercero les pago a los hermanos regalías sustanciales por ello; sin embargo, este inversor tuvo la visión de abrir varios restaurantes en diferentes partes de los Estados Unidos por medio de la opción de "Franquicias", la cual, se convirtió en un BOOM en cualquier parte donde se establecían.

Así fue como los hermanos McDonalds recibieron sus regalías solo por el simple hecho de proteger su marca, es decir, fueron muy precavidos y tuvieron la visión de la protección legal convirtiendo su marca en un activo intangible de alto valor. Actualmente la familia McDonalds sigue recibiendo utilidades debido a esta continua protección.

Es exactamente lo que puede pasar con tu Marca, protegerla le da valor con el paso del tiempo, le da prestigio, es conocida por tus clientes y es un gran diferenciador ante tu competencia



El Registro de tu Marca cuenta con excelentes beneficios:

- El derecho a USAR la simbología <sup>®</sup> MR o "Marca Registrada" para distinguir tus productos o servicios
- El derecho exclusivo al uso en todo el territorio mexicano (con la salvedad del nombre comercial).
- La posibilidad de conceder el uso a 3eros algo como licencias de uso (con la salvedad del nombre comercial o de las marcas colectivas).
- Protección Legal ante Usos sin consentimiento por ser derecho de propiedad particular.
- Al ser un bien comercial, existe la posibilidad de garantizar Beneficios en Ámbitos Financieros como préstamos Bancarios, etc.
- Genera confianza para tus clientes, o publico meta, socios y mundo comercial.
- Beneficios para registrar tu marca Internacionalmente haciendo Exportación de servicios y/o productos con tu Registro en base nacional.
- Estatus Empresarial, Identidad Única y Obtención de la Llave de acceso Comercial.

El derecho de Vigencia del Registro de Marca es por 10 años en territorio nacional, una vez que te sea otorgado el "Título de Registro de Marca" deberás de presentar a los 3 años cumplidos, la Declaración de Uso de Marca", esto es muy importante ya que de no hacerlo podrías perder tu protección.

MARCABIZZ<sup>®</sup> es una Agencia Consultora en Propiedad Intelectual, la cual te brinda asesorías íntegras gratuitas para que conozcas más sobre la protección de tu marca.

Contáctanos y Comienza a Impulsar tu Marca.

Tel: 55 81329549

Redes Sociales Facebook e Instagram: @Marcabizz

Web: [www.marcabizz.com](http://www.marcabizz.com)





# ¡OFERTA DE VERANO! REGISTRA TU MARCA

CONTÁCTANOS Y RECIBE UNA CONSULTORIA + 10% DTO.

TELÉFONO: 55 8132 9549 / 55 3445 4525

WHATSAPP: 55 2341 0147

BÚSCANOS EN FACEBOOK - INSTAGRAM  
SITIO WEB: MARCABIZZ.COM

12  
Indicador 1

5  
Indicador 2  
More info

90%  
Indicador 3  
More info

# ASUME EL CONTROL DE PROCESOS DE TU EMPRESA

Busca un Consultor de Negocios !

92%  
70%  
59%

Element 1    Element 2    Element 3



Forma parte  
De nuestra  
Comunidad

+52 9995 723066  
9995 723066

ESCRIBENOS

lescalante@clanpyme.com



customer.service@gpbusiness.com.mx

# El empujoncito

Ya lo sabíamos, todos lo sabíamos; la tecnología nos alcanzaba a pasos agigantados; el teletrabajo sería el futuro, incluso las caricaturas lo predecían. La pregunta era ¿cuándo llegaría ese futuro? ¿Cómo sería? Nuestra natural resistencia a los cambios no permitía dar ese paso obligado, hasta que.... ¡Zaz! Inesperada y repentinamente llega una pandemia que nos movió el mundo; nos obligó a reinventar uno nuevo, una forma diferente de comunicarnos, de expresarnos, de vincularnos, de educarnos, de vivir...

Fue ese empujoncito que nos hacía falta, que de no haber sido así tal vez hubiera tardado, tal vez no una generación completa, pero si el tiempo suficiente para que a muchos no les hubiera tocado vivirlo. Sin importar edad, sexo, condición social o económica; todos le perdimos el miedo a la pantalla, ¡todos! Muchos abuelitos tuvieron que entrarle al WhatsApp si querían comunicarse con sus hijos y nietos, las video llamadas fueron el pan de cada día; hoy no paran de mandar mensajitos motivadores cada mañana y son los primeros en saludar en los grupos familiares.

Las señoras amas de casa tuvieron que conocer Facebook para seguir las misas o rezos por algún amigo o familiar... hoy son fervientes usuarias; comentan, mandan stickers y hasta musicalizan historias. Los niños y jóvenes; por mucho los menos resistentes, en su plataforma Google Meets con sus maestros (ellos si más renuentes) ya ven como algo opcional el asistir a "presenciales" cuando existe aún la opción "virtual".

Cuantos señores que se rehusaban a comprar en línea hoy tienen hasta membresía para envíos gratis y esperan con ansia las camionetas de paqueterías con sus anhelados encargos.

La universidad tal como la conocíamos en aulas se transformó a una sala Zoom; una antesala del tipo de trabajo que estos jóvenes tendrán al egresar: el home office o teletrabajo.

Ese home office que nos cambió todo el panorama laboral; tantos ámbitos que fueron afectados, desde la industria inmobiliaria (ya no es necesario vivir cerca del trabajo ya que hoy el trabajo llega a tu casa), de transporte, restaurantera, del vestido y calzado (las chanchas y tenis son más cómodos), hasta la venta de "topers" para el ambiente "godin" se vio afectada.

Pasando el ajuste inicial, en el que no había límites, no había horarios y no había control; las empresas y empleados pudieron vivir los beneficios reales del trabajo desde casa, beneficios en ahorros en dos ámbitos principales: en dinero (para las empresas) y en tiempo (para los empleados).



En general ahora salimos menos a la calle: el banco, el cine, el súper, la escuela, el ejercicio, el trabajo, las tiendas, restaurantes... todo se puede hacer ahora desde casa. La pregunta hoy será, ¿en qué invertir el tiempo ahorrado en traslados? Antes de pensar en gastarlo dando likes a Facebook, Instagram o Youtube propongo un par de ideas, fáciles para invertir en este tiempo: educación y familia.

La educación en línea no tiene límites, desde los e-books, cursos, tutoriales, documentales, seminarios hasta maestrías y doctorados están al alcance de nuestra mano (nunca mejor dicho). Las opciones son infinitas, solo será cuestión de buscar las mejores. En familia podemos ver una película de Netflix; cantar con nuestros hijos una playlist de Spotify, carcajearnos con las ocurrencias de Siri, mensajearnos con las primas por Messenger, recrear fotos viejas en Tiktok... podemos crear nuevas formas de comunicarnos con los más cercanos, relacionarnos, pero al final, nunca, nunca, ahorremos tiempo para un abrazo...

Sharonn Hernández labora actualmente en la Dirección de Relaciones Públicas de PSC Educación



**PSC Educación**  
PROFESIONALES EN SERVICIOS DE CERTIFICACIÓN Y EDUCACIÓN



**PARALLAX**  
Agencia de Marketing Digital



# PROMOCIÓN MIEMBROS CLAN PYME

## MANEJO DE REDES SOCIALES

- Administración de redes sociales (Facebook e Instagram).
- Reporte mensual
- Asesoría personalizada
- 1 publicación diaria en formato de imagen (30 días)
- Interacción con comunidades de Facebook 3 veces por semana 2 veces al día para compartir publicaciones y ofrecer los productos de la marca.

**\$2,500  
MENSUAL**

WHATSAPP

| 476 114 36 78

| SIGUENOS



Actualmente y debido a la coyuntura provocada por el COVID-19 se hace más que necesario generar lineamientos empresariales que permitan una valoración donde se puedan priorizar los presupuestos de la empresa y **focalizar la intención de recuperación de la cartera de forma eficiente y con resultados efectivos.**

Sin importar la actividad comercial de las empresas, la venta a través de créditos directos es una opción que permite mantener su continuidad en el mercado, es por ello que **la cobranza se convierte en un factor fundamental dentro de sus procesos y es un garante de liquidez y flujo de caja.** Este proceso puede verse reflejado como un efecto en la salud financiera y rentabilidad económica de la empresa a mediano y largo plazo.

En los últimos meses hemos experimentado una alta demanda por empresas que vienen buscando nuevas soluciones que permitan mejorar sus procesos dentro y fuera de la compañía, buscando inmediatez, eficiencia, crecimiento y mejoramiento de procesos, apoyando la gestión, registros completos de las acciones realizadas minuto a minuto y otras funcionalidades importantes que podemos suplir.

Es importante resaltar que el COVID-19 dio un avance a las empresas en temas tecnológicos y creo la necesidad de ser flexibles en la exposición de los datos en la web, esa mentalidad ayudó a fortalecer a nuestros clientes y/o prospectos, que venían con un concepto de empresa tradicional que dentro de sus políticas estaba el mantenimiento de la información en sus instalaciones. El trabajo Home Office les ayudó a dar el paso siguiente y detectaron que era posible acceder desde cualquier lugar a la información mejorando la operación.

**¿De qué manera la tecnología va a generar mejoras en la experiencia de nuestros clientes?**

La transformación digital se aceleró en los últimos meses con el objetivo de enseñar que la tecnología es el mejor aliado para la automatización de procesos, agilizando las gestiones y tareas repetitivas, mejorándolas y sin tanta dependencia del humano.

### **“La Venta Finaliza con el Recaudo”**

La tendencia mas importante entre las empresas es la creación de una nueva función clave que le dé el impulso que necesita para aumentar la fortaleza de su equipo de cara al cliente.

Esta figura se denomina **Gestor de Cartera** y resulta prioritaria para hacer despegar una función de importancia estratégica crítica para el negocio en tiempos de incertidumbre.

Es importante para esta nueva filosofía de cobro que usted le de mucha importancia a los siguientes rubros:

- Conocer sus clientes
- Capacitar a su equipo de trabajo
- Definir estrategias de cobro efectivas
- Omnicanalidad
- Tercerización de la cartera
- Analítica
- **Contar con la solución tecnológica correcta.**

Para conocer más acerca de este tema que sin duda es una problemática actual para la mayoría de las empresas; lo invitamos a contactarnos.



SOLUCIONES ÁGILES E INNOVADORAS



SOLUCIONES ÁGILES E INNOVADORAS

Contamos con las herramientas que su empresa necesita, una gama de aplicaciones que complementan a su software ERP robusteciendo su operación con soluciones eficientes y de última tecnología.



## ¿POR QUÉ ESCOGERNOS?

### EXPERIENCIA EN EL MERCADO

Contamos con personal capacitado, con alta experiencia en las tecnologías modernas y con sólidos conocimientos en los modelos de negocios que manejamos. Nuestros desarrollos cuentan con el cumplimiento de normas de calidad y seguridad internacional, para brindarles a nuestros clientes un producto final libre de errores que garantizan escalabilidad y estabilidad del mismo.

### TECNOLOGÍA

Nuestras herramientas de desarrollo son las más nuevas, innovadoras y estables usadas en el mercado actual, con grandes reconocimientos y con garantías de un largo tiempo en la línea de tecnología actual.

### INNOVACION

Nuestra solución está basada en un Concepto 360° de la operación de los Clientes, como la Venta, la Cartera, el proceso Logístico, el Despacho y el apoyo Digital. Más que un trabajo es un sentimiento que se convierte en pasión, un recorrido diario en busca de satisfacer los nuevos retos de la tecnología en el mercado nacional e internacional.

### SOPORTE

Brindamos toda la asesoría y soporte necesarios para los resultados del día a día sean los esperados por la compañía, nuestro soporte está basado especialmente en el grupo Help Desk, donde sus integrantes hacen soporte técnico teniendo en cuenta áreas del conocimiento especializadas, un soporte en escala donde un grupo de nuestros ingenieros está disponible 7 x 24 para atender cualquier requerimiento del cliente.



## CONTÁCTANOS



## AGENDA TU CITA



## WEBINAR SIN COSTO

### AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS OPERATIVOS Y COMERCIALES



ANGÉLICA Ocampo  
Dir. Comercial México



ÓSCAR Seco  
Gerente de Cuenta

¡REGÍSTRATE!



SOLUCIONES ÁGILES E INNOVADORAS

JULIO 27  
8:30 A 10 A.M.  
HORA COL / MÉX



# 75% FRACASAN EN MÉXICO EL DE LOS EMPRENDIMIENTOS

Después de la pandemia que vivimos hoy es momento de el recuento de los daños, hoy hay un crudo y amargo despertar, ya que miles de empresas están a la deriva y otras más ya desaparecieron. Hoy es momento de reflexionar y redirigir nuestros esfuerzos, miles de emprendedores se descubrieron también en esta pandemia y eso da mucha esperanza ya que miles de empleos dependen de las PYMES en nuestro país.

Hoy no tenemos opción, debemos levantarnos o morir y eso nos da una oportunidad de cambiar el rumbo de nuestras vidas, es por eso que debemos de cometer la menor cantidad de errores y lograr destacar en un mundo globalizado.

Para ello sabemos que cada error que cometamos nos va a costar dinero y solo depende de nosotros cuanto queremos perder. Es por eso que tenemos un rango de oportunidad para tomar las mejores decisiones que llevarán tu negocio al siguiente nivel. Hoy tenemos opciones de como llegar a ese siguiente nivel y estas son las que te nombrare.

- Preparación constante.
- Identificación de áreas de oportunidad.
- Check up empresarial. ( Un consultor externo ve lo que tu no ves).
- Capacitación del personal.
- Optimización de procesos.
- Y muchas más.



Hoy tenemos la oportunidad de que los mejores expertos puedan ayudarte a lograr lo que tanto sueñas, con un análisis 360° y de ahí poder hacer un diagnostico preciso del tratamiento a elegir, para así llevarte de la mano y ser parte de tu equipo de consejeros. Con esto podrás ver lo que no ves en el día a día y tomar cartas en el asunto.

Hemos creado estrategias y herramientas útiles para todos los empresarios y emprendedores que estén buscando una solución a sus fugas financieras, a su bajo desempeño y a muchos más problemas. Por mencionarte algunas de nuestras soluciones se encuentran.

## Red Rocket Agencia Creativa

Es la agencia creativa que ha despegado una revolución en la redes sociales, con sus estrategias orgánicas que han logrado destacar marcas y posicionarlas en el universo y que con diferentes estrategias de marketing ayudan a solidificar más marcas en el día a día. Y para muestra un botón ve a cualquier red social y busca uno de los perfiles más disruptivos @hcarosilva.

Lo más importante son los resultados y lograr tener un crecimiento sostenido.

**Deja de pensar que no se puede y juntos descubramos el como si...**

## Revista Junto

Otra herramienta indispensable para todo empresario y emprendedor es poder posicionar su marca y que sea recordada de una forma memorable es por eso que creamos uno de nuestros Highlights que tenemos el enorme orgullo de presentar como la REVISTA JUNTO una publicación digital para emprendedores y empresarios diseñada para ser una herramienta en el día a día de nuestros emprendedores. Ayudándote a lograr tus objetivos, brindándote las mejores practicas del mercado.

**¿Quieres aparecer en nuestra revista y conocer todos los beneficios ?**

**Reserva una cita hoy mismo y permítenos ayudarte**



**SPECTER**  
Business Consulting



MEMBERSHIP BLACK



**442 656 90 91**

**Llama hoy y olvídate de los miedos**

**Soluciones para todas las empresas**

Descubre en que área podemos ayudarte

- Jurídico
- Marketing y publicidad
- Optimización de procesos
- Administración de proyectos
- Modelos operativos
- Entrenamientos de ventas
- Consultoría
- Banca y crédito
- Contabilidad
- Seguridad
- Inversiones
- Seguros
- Tecnologías TI y Automatización
- Desarrollo de Software
- Capital Humano
- Desarrollo web

CONTAMOS CON UN EQUIPO MULTIDICIPLINARIO

**¿QUIERES COSAS CHINGONAS? NO LAS ESPERES, ¡PROVÓCALAS!**

RESERVA HOY MISMO **442 638 45 58**



# Alcanza tu libertad financiera

## Haz conciencia de lo que tienes actualmente y de porque sigues en la misma posición

Para la mayoría de las personas la libertad financiera es interpretada como el poder pagar deudas con el dinero que les sobra o en los mejores casos para tener un fondo de emergencia, pero no solo se limita a eso, pues otros desean jubilarse a temprana edad para viajar, incluso poder invertir mejor su dinero para emprender y hacer que el dinero trabaje para ellos.

Cada persona tiene una libertad financiera distinta que dependerá de sus gastos, si hoy tienes un gasto fijo de \$20,000.00 cuando logres generar este ingreso en alternativas donde no inviertas esfuerzo directamente, ahí es cuando hablamos que alcanzaste la LIBERTAD FINANCIERA y seguramente esto ira cambiando, dependiendo de la edad y los compromisos que tengas.

La libertad financiera siempre va a depender del tope que tú le quieras poner a tus metas personales, o a tus sueños, lo que implica encontrar una estabilidad económica para llevar a cabo tus planes como realizar el viaje de tus sueños, poner el negocio que tanto deseas sin tener que preocuparte por ir a la oficina, comprar tu casa ideal, cumplir tu propósito de vida, para ello tendrás que desarrollar hábitos financieros saludables para incrementar ingresos.

Una alternativa efectiva es invertir a través del interés compuesto, seleccionando instrumentos financieros donde las ganancias se reinviertan año con año en lugar de retirarlas y a futuro generen ganancias mayores.

Una persona que invierta \$2,000 mensualmente, con una tasa anual del 10% durante 25 años, reúne una cantidad de \$2,360,329. Esto solo es un ejemplo, pero la reflexión es que no se trata de tener grandes cantidades iniciales, sino de constancia y aprovechar el efecto compuesto a tu favor en el tiempo.

Otro instrumento efectivo para lograrlo es a través de los ETF'S (portafolio que contiene un conjunto de acciones de empresas que replican un activo o un índice), por ejemplo ETF del S&P 500 donde están las 500 empresas más fuertes de EUA cómo so Amazon, Microsoft, Apple, Facebook, Tesla etc, donde las ganancias las obtienes de tres maneras:

- Incremento en el precio de las acciones

- Reparto de dividendos

- Apreciación cambiaria.

Existe un gran número de ETF'S que van de acuerdo con tu perfil de inversionista.

¿Ya conoces cuál es tu Perfil para descubrir cuáles son los ETF's que mejor van con tu persona y con tus metas?

Mi nombre es Jessica Saucedo Asesor Financiera y patrimonial. Contáctame al 55-53-37-4909 y te ayudo a descubrirlo



# Eventos presenciales de EMPRESARIOS CLANPYME



Gracias a la participación de muchas maravillosas empresas de Mérida y CDMX, los negocios en ClanPyme se siguen concretando, en cada una de las sesiones se lograron acuerdos y alianzas, no lo pienses mas y participa en los próximos eventos. Pregúntanos en donde serán los próximos al +52 9995 72 3066



# CADA VEZ SOMOS MÁS

Afiliate a la mejor red de negocios, has contactos,  
Lleva a mas lugares tu negocio, conecta!!!  
EN LA UNIÓN ESTÁ NUESTRO ÉXITO



Información al +52 9995723066  
[www.clanpyme.com.mx](http://www.clanpyme.com.mx)

