

# PYME

SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2017  
Vol. 11 AÑO 2

 CAPITAL



HERRAMIENTAS PARA  
INCREMENTAR TUS  
**VENTAS**

**APPS**  
QUE INCREMENTAN  
TUS AHORROS

**INTELIGENCIA  
FINANCIERA**

EL CAMINO HACIA  
EL ÉXITO

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



CONSULTORÍA  
CAPACITACIÓN  
TRAMITOLOGÍA  
RENTA DE SALAS

T. 9.87.02.97

**04**

Apps que incrementan tus ahorros

**06**

Formas de emprendimiento

**09**

Herramientas para incrementar tus ventas

**10**

Inteligencia Financiera

**12**

Atento al rápido crecimiento de tu negocio

**14**

13 factores de fracaso de un proyecto

**15**

Los Millenials

**16**

La Mujer y el liderazgo empresarial

**18**

Finanzas bajo control

**19**

México necesita más inversionistas

**Revista Pyme Capital** © año 2017, número 11, revista bimestral publicada por Consejo Empresarial del Sureste Asociación Patronal Asociación Civil. Todo material enviado para su publicación será propiedad de la revista. Reserva de derechos al uso exclusivo del **Título: 04 -2017 - 071917422500- 102**. La originalidad de los artículos así como las opiniones expresadas serán responsabilidad de los autores. Toda la correspondencia debe dirigirse a la siguiente dirección: calle 25 letra C, número 343 Fraccionamiento La Florida, Mérida, Yuc., México **Tel. 1 96 19 68**.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor ni de la empresa encargada de su publicación. Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de: Consejo empresarial del Sureste Asociación Patronal A.C

# APPS QUE INCREMENTAN **TUS AHORROS**

Por: L.B.

El reparto inequitativo de la riqueza en México, así como los bajos salarios y otros factores culturales, han ocasionado que solo la mitad de sus habitantes destinen un porcentaje de sus ingresos al ahorro, según datos recabados por la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF).

La ENIF es una encuesta que busca generar información estadística sobre el acceso y uso de servicios financieros de la población, con la finalidad de identificar las principales barreras, con base en ello, diseñar políticas públicas basadas en evidencia que promuevan la inclusión financiera.

La falta de cultura del ahorro en el país representa un problema, sobre todo para los habitantes más jóvenes, ya que pudieran derivar en una edad de retiro mayor y como consecuencia, se enfrentarían a un panorama financiero mucho más precario y complicado que el que vivieron sus padres años atrás.

Ya sea que se trate de situaciones sin mayor complicación, o bien; no de primera necesidad como salir de viaje o asistir al concierto de tu artista favorito, u otras más complejas como adquirir una propiedad, construir un patrimonio o el tan temido desempleo, ahorrar dinero puede ser un factor que garantice la calidad de vida.

La Condusef sugiere asignar entre el 10 por ciento y el 15 por ciento del salario a un fondo de ahorro. Sin embargo, este es un proceso, junto con las inversiones, que se vuelve más fácil de la mano de la tecnología. Con el fin de motivar el hábito del ahorro, la start up

mexicana Kueski se dio a la tarea de recopilar esta lista de apps que permiten llevar un proceso de ahorro e inversión sencillo y efectivo.

## - Banca en línea:

Activar esta aplicación es el primer escalón para tener un mejor control y capacidad de maniobra para tus finanzas. Otra ventaja, es que te permite monitorear en tiempo real el estado de las mismas, así como realizar transferencias desde tu teléfono inteligente, y según el banco al que estés afiliado, invertir en distintos instrumentos financieros.

## - Presupuesto familiar de la Condusef:

Para el apoyo de la economía de las familias mexicanas, la Condusef lanzó meses atrás una app que te permite insertar tu presupuesto y ahorrar el capital necesario para invertirlo en alguno de los instrumentos financieros disponibles. Esta aplicación te permite conocer y elaborar un cálculo referente al balance de los ingresos y gastos que efectúas mes con mes, ya sea en la modalidad personal o familiar.

## - PayPal:



Seguro habrás escuchado hablar de PayPal. Se trata de un popular servicio de internet que te permite ligar tu cuenta bancaria y tarjeta de débito. Desde la aplicación, podrás realizar y recibir pagos, así como utilizarla como una herramienta para llevar un control limpio de tus ahorros.

Un consejo es que te “auto pagues” desde tu cuenta bancaria y ahorres dinero en tu cuenta de PayPal, ya que al tener el dinero suficiente para realizar una inversión, podrás hacer la transacción sin mayor problema de regreso a tu cuenta bancaria.

#### - Zaveapp:

Se trata de una aplicación que facilita la automatización de tus ahorros. Al llegar al capital requerido, podrás transferir tus ingresos e invertirlos en el rubro de tu preferencia. La aplicación se vincula automáticamente con tu tarjeta y te permitirá indicarle la cantidad de dinero o el porcentaje que deseas ahorrar, así como la frecuencia con la que deseas hacerlo.

#### - Kuspit:

Con el fin de dinamizar los procesos financieros de inversión e informar acerca de la forma en la que funciona la bolsa de valores, nace Kuspit, una aplicación que facilita a sus usuarios la inversión en la Bolsa de Valores Mexicana, desde cien pesos.

Una de las grandes ventajas que ofrece esta plataforma, es que cuenta con un simulador de bolsa en línea que te mostrará los principios básicos de diferentes herramientas y estrategias de inversión,

así como el funcionamiento de la bolsa, y aunque se trate de dinero ficticio, los precios son iguales a los que se manejan en el mundo bursátil. Una vez que hayas practicado podrás comenzar a invertir en diferentes instrumentos financieros y comenzar tu carrera en el mundo de las finanzas.





# FORMAS DE EMPRENDIMIENTO

## A TRAVÉS DE LA RED

Por: A.R.S.

El internet es una poderosa herramienta que ha cambiado drásticamente el paradigma bajo el que se efectúan los negocios, dando lugar a nuevas formas de comercio, y por ende; a nuevas oportunidades de negocio para gente de todas edades y estratos sociales.

La emergencia de esta nueva tecnología tomó por sorpresa al mundo, y es importante señalar que esto obviamente nos ocurrió en diferentes etapas de la vida, por lo que es común encontrarnos con personas cuyo primer encuentro con el ordenador fue después de los 30 o incluso 40 años.

Para contextualizar, es importante admitir que el ecosistema del emprendimiento digital en el mercado del habla hispana actualmente se encuentra atravesando una crisis, la cual no todos sus beneficiarios están dispuestos a aceptar, pues según cifras, el 90 por ciento de los emprendedores que hoy inician su negocio digital, están destinados al fracaso.

Lo anterior, es consecuencia de una falta de claridad en las ideas a desarrollar, pues la gran mayoría de quienes dicen que quieren emprender un negocio digital, no se toman la molestia de reflexionar respecto al modelo de negocio que están próximos a adoptar.

Uno de los errores más comunes al optar por esta

rama del emprendimiento, es que muchos toman el camino más obvio: dedicarse a las mismas labores que efectuaban mientras estaban empleados de forma independiente, por lo que viven una ilusión; la de hacer lo mismo que hacían cuando trabajaban para una compañía y piensan que hacerlo “por fuera” multiplicará sus ingresos, lo cual puede ser verdad, pero hasta cierto punto.

La oferta de servicios puede sonar como una opción viable, por lo mismo, la más competitiva. Quien opte por esta opción, lo más seguro es que durante los siguientes años esté condenado a vivir el estilo de vida de quien se auto emplea o es freelance, y es importante remarcar la diferencia entre éstos y los emprendedores o empresarios.

A continuación compartiremos algunos modelos de negocios ideales para comenzar a generar ingresos en el mundo del internet.

### ***Productos informativos:***

Libros, eBooks, cursos, audios, DVD's o reportes son algunos de los formatos más comunes de un negocio digital basado en productos informativos. Si eres de los que saben algo, y ese algo puede ser encapsulado en un formato físico o digital, esta podría representar tu mejor opción de negocio en línea.



### ***Servicio de coaching:***

Si te encuentras inmerso en el ámbito del coaching en cualquiera de sus modalidades, o de alguna forma tienes clientes a los que ayudes a alcanzar determinado resultado, éste puede ser tu modelo

de negocio ideal. Imagínate una situación en la que dediques la mitad de tu día a hablar por teléfono o por skype con clientes nuevos que valoren tu experiencia en el ramo y se beneficien de tus consejos.

### ***Servicios profesionales:***

Si tu giro está en los servicios personalizados y existe la posibilidad de prestarlos de forma remota, por ejemplo, si eres diseñador, contador, consultor, terapeuta; este modelo es para ti.

### ***Publicaciones:***

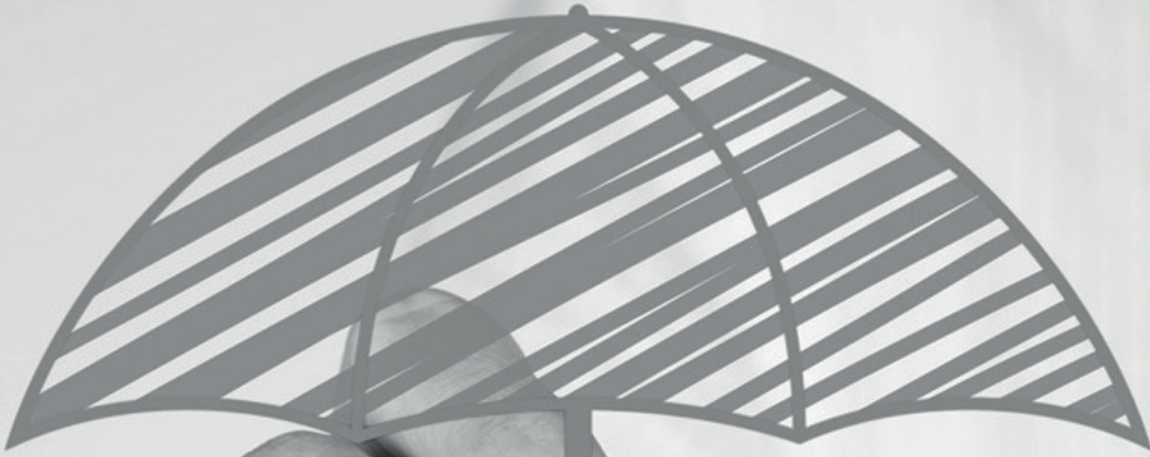
Si tu talento radica en la escritura, la creación de contenidos audiovisuales o similares, éste sería el modelo que más se adapte a tus necesidades. Escribir un blog, publicar un video blog o construir una publicación en donde tú y otras personas publiquen contenido original y de buena calidad puede ofrecer ingresos importantes en el mediano o largo plazo.

### ***Negocio de afiliados:***

Si tienes la capacidad de congregar personas y gozas del don de la palabra, pero no quieres tener la responsabilidad de vender productos o servicios propios; hacer ventas de afiliados puede ser el mejor modelo para ti.

Lo que puedes hacer es encontrar uno o más productos digitales (productos de información, software, coaching, etc), averiguar si tienen programa de afiliados y empezar a venderlos a tu comunidad. Los porcentajes de comisión varían, pero puedes encontrar productos que te darán desde cincuenta centavos por venta, hasta \$50 o \$100 pesos por venta, o incluso más.

# SEGUROS A.R.



**PREGUNTA POR NUESTROS**

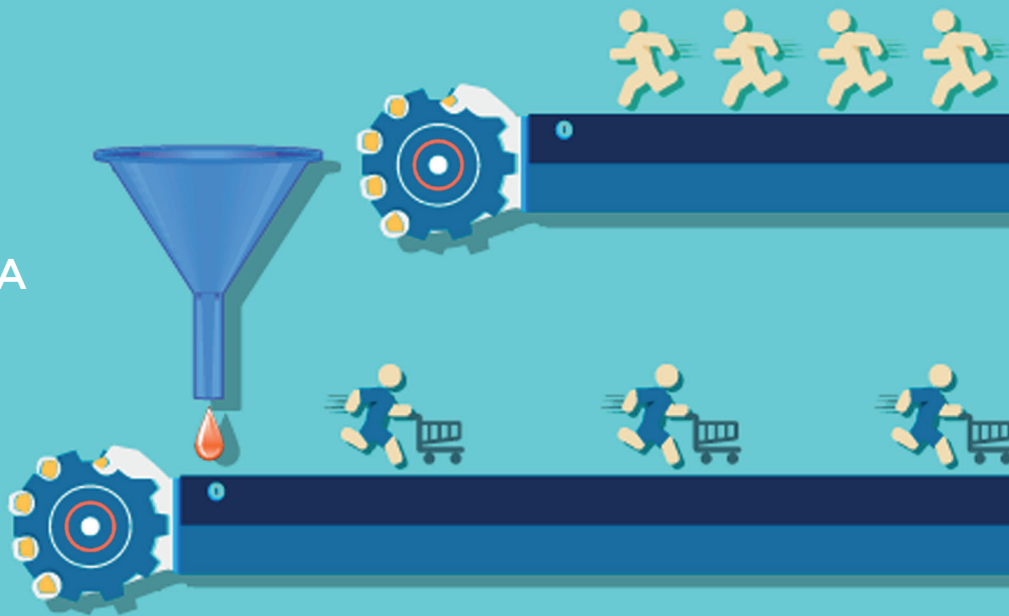
**SEGUROS COBERTURAS**

**9993.20.24.26**



# HERRAMIENTAS PARA INCREMENTAR TUS **VENTAS**

Por: G.C.



En el mundo de los negocios, existe una infinidad de estrategias y planes de mercadotecnia y publicidad que pueden marcar una diferencia en tus ventas, incrementándolas y haciendo sonar tu marca. Utilizarlas de manera correcta puede ocasionar este incremento que puede ir desde un 15 hasta un 30 por ciento según expertos.

A continuación te daremos cinco consejos de marketing que seguramente serán de suma utilidad para tu nuevo proyecto.

## - **Publicidad en exteriores:**

Todo material publicitario al exterior de un negocio puede atraer más clientes por la constante exposición. Para hacerlos más efectivos y atractivos es recomendable que la letra sea grande y legible; las imágenes deben ser llamativas para atraer la atención de inmediato. En el caso de los volantes, para evitar que la gente los deseché sin verlos, elige una frase que llame la atención, combinada con un diseño o ilustración que la refuerce, además de colocar las ofertas más atractivas del momento.

## - **Identidad en el interior:**

Retener a los clientes una vez que estén dentro

del negocio. Esto se logra con una buena atención al cliente y espacios acogedores en donde los colores, texturas, y gráficos resalten la identidad de la empresa y que en conjunto deje una experiencia única a los clientes.

## - **Participa en todas las expos que puedas:**

Participar en eventos relacionados con el giro del negocio ayuda a posicionarse como una marca seria y confiable. Las expos son una buena fuente para crear nuevos clientes y fortalecer algunas relaciones laborales con otras empresas. Para esto es muy importante contar con stands y elementos gráficos que refuercen la marca, como paredes gráficas, infografías, folletos, etcétera.

## - **Artículos promocionales:**

Desde los lentes y plumas, hasta los clásicos dulces de colores, son herramientas que ayudan a crear relaciones positivas con los clientes para que se vuelvan fieles a la marca. Para reforzar aún más la presencia de la empresa, es recomendable que estos artículos estén brandeados (parte de la construcción de marca), y contengan desde el logo hasta los teléfonos de contacto.

# INTELIGENCIA FINANCIERA, **EL CAMINO AL ÉXITO**

Por: Z.M.

Cada cabeza es un mundo, lo que deriva es que conceptos tan abstractos como el amor y la fortuna tengan diferentes significados para todas las personas. Para muchos, *la riqueza se basa en la cantidad de objetos que uno pueda adquirir*, pero

esto no aplica en todos los casos, en especial cuando las personas obtienen dichos objetos a costa de un desorden en su estabilidad financiera, adquiriendo deudas y preocupaciones que a la larga terminarán por limitar sus proyectos a futuro. Cuando esto sucede, se dice que se carece de independencia financiera.

Unas finanzas sanas, que vayan en acorde a nuestros objetivos de vida son las *principales características de la independencia financiera*. Esto nos permitirá tomar decisiones respecto a nuestros proyectos personales, profesionales y de toda índole, sin que el efectivo sea una limitante para llevarlos a cabo.

El proceso para lograr la independencia financiera es un camino de índole personal, ya que depende del margen de movimientos que implique para cada caso, a continuación te presentamos una sencilla guía que puede ser de gran utilidad durante esta transición.

## **- Fijarte objetivos y poner en orden tus prioridades:**

**Las prioridades varían según las personas.** Lo que para nosotros puede ser de suma importancia, posiblemente para otros no lo sea. Para no torcer el camino, primero hay que tener esa idea clara, de



manera que podamos enfocar nuestros recursos a los verdaderos objetivos de nuestro plan de vida, y así alcanzarlos con mayor facilidad. Para llegar a estas metas específicas, es útil fijarnos un monto y plazo de realización.

#### **- Utilizar el crédito bancario con responsabilidad:**

La financiación bancaria puede ser una herramienta de suma utilidad en el manejo de nuestras finanzas, sin embargo, es necesario usarlo de manera consciente, elaborando un análisis de cuánto es lo que podemos pagar antes de utilizarlo y de ninguna manera tomarlo como una extensión de tu suelo, pues se convertirá en un problema.

Una forma bastante viable para manejar este tipo de beneficios de la banca, es que el crédito solicitado no exceda el 30 por ciento de nuestros ingresos mensuales.

#### **- Invierte:**

**Pon tus ahorros a trabajar por ti, de esta forma, será más fácil alcanzar tus metas.** Es muy recomendable evaluar el riesgo de tus opciones y adecuarlas en acorde a los plazos de tus metas, así como la experiencia con la que se cuente en el ámbito de la inversión. De igual forma, no olvides comparar los lugares en donde puedes obtener mejores rendimientos.

A veces, es mejor empezar con algo no muy complicado y cuyo crecimiento sea paulatino y no implique mayor riesgo, como pagarés o instrumentos de deuda gubernamental, e ir eligiendo opciones más complejas conforme nos vayamos adecuando al tema.

#### **- Protégete contra cualquier imprevisto:**

Es imposible tener un control respecto a lo que acontece a nuestro alrededor. Lo que sí podemos hacer es **encontrar mecanismos que contrarresten las afectaciones que pudiera tener cualquier eventualidad financiera.** Por un lado tenemos los seguros en cualquiera de sus categorías, pero para las cosas que no se pueden asegurar, es altamente aconsejable contar con un fondo de emergencia equivalente a seis meses de nuestro salario.

#### **- Revisa ocasionalmente tus avances, metas y haz un balance de tu situación financiera:**

Es común comenzar el año con mucho ánimo y motivación; presupuestando, teniendo **cuidado de nuestros gastos y buscando nuevas opciones para emprender**, sin embargo, conforme transcurren los primeros días, esos nuevos hábitos son olvidados. Es importante llevar un orden en las finanzas y comprobar los avances de cada mes o trimestre, para saber si estamos emprendiendo el camino correcto que nos llevará al cumplimiento de nuestros objetivos.

#### **- Celebra tus logros:**

**Mantener el paso de una forma disciplinada puede llegar a ser más fácil cuando tenemos bien trazadas nuestras metas y nos premiamos al alcanzarlas.** Puede ser con ese teléfono inteligente que tanto deseamos y no habíamos tenido dinero para adquirir, o aquel viaje que hemos pospuesto por tantos años.

Ver de forma concreta lo que unas finanzas sanas pueden llegar a lograr en nuestra vida, es una excelente opción para llegar al camino que eventualmente nos llevará a la estabilidad económica.

# ATENCIÓN AL RÁPIDO CRECIMIENTO DE TU NEGOCIO

Por: J.C.

*¿Tu negocio está creciendo demasiado rápido?* Un crecimiento exponencial de tu empresa puede que suene bastante atractivo, pero se trata de un arma de dos filos.

Es verdad que un crecimiento acelerado, eventualmente se traducirá en mayores ingresos, ofreciendo a los accionistas cinco veces más que las empresas que registran un crecimiento medio, según Debora McLaughlin, CEO de The Renegade Leader Coaching and Consulting group. De igual manera, considera que el crecimiento puede ser un síntoma del éxito a largo plazo, y es más importante que la estructura de costos.

Sin embargo, **mantener este crecimiento es extremadamente difícil**. Por ejemplo, un negocio puede tener un crecimiento extremadamente alto en la fase de arranque, como Grupon, empresa pionera en ofertas que tuvo una valoración estelar de 6,400 millones de dólares en el 2010.

Para el año 2012, Grupon ya había perdido un impresionante 80 por ciento de su valor de acciones desde que inició su actividades, ¿qué sucedió?, simple; la compañía de tecnología jamás descubrió la retención de clientes.

El caso de Grupon es un ejemplo prominente, aunque ciertamente no es el único. Aproximadamente el 85 por ciento de los súper agricultores, definidos por McKinsey como empresas cuyo crecimiento es superior al 60 por ciento, no pueden mantener sus tasas de crecimiento y una vez perdidos, menos de un cuarto lograron recuperarlos.

McLaughlin, autora del libro "The Renegade Leader: 9 Success Strategies Driven Leaders Use to Ignite People, Performance & Profits", ofrece tips y consejos que nos ayudarán a mantener el impulso en las empresas que generan altos índices de crecimiento en tiempos reducidos.

## **Define tu cultura:**

Un emprendedor no puede darse el lujo de no invertir tiempo

para definir la cultura empresarial que le convenga al plan estratégico trazado previamente. Es necesario preguntarse ¿cuál es el propósito de su empresa? Así como sus valores rectores y sus principales prioridades. *Definir una cultura te permitirá alinear a los líderes con las partes interesadas y los inversores para tomar decisiones más rápidas, atraer a los mejores talentos y propiciar el compromiso del personal.*

## **Haz lo posible para mantener a la gente adecuada:**

A menudo, el problema que enfrentan las empresas de rápido crecimiento es que necesitan contratar a gente rápidamente para que llenen posiciones, basándose en talento contra ajuste y actitud. Contrata a personas que se alineen con la cultura de tu empresa y sus valores. Tener la mezcla correcta de visionarios es la clave.

## **No bajes la calidad de tu producto:**

No importa el producto con el que comercies, ten en cuenta que el crecimiento exponencial puede correr en varias direcciones. Es importante que no te olvides de lo que te llevó a ese punto: la calidad. Para sobrevivir, es necesario continuar sorprendiendo a los clientes que confiaron en tu empresa desde el principio.

## **Asegúrate de tener el dinero que piensas que tienes:**

Es muy fácil confundir el crecimiento de las cuentas por cobrar con el crecimiento tangible, que se basa en efectivo. Si tu empresa no está recaudando el efectivo esperado, existe el riesgo de caer en una crisis durante el crecimiento. No hay nada más valioso para un negocio en expansión, que el dinero en efectivo.

Si lo que quieres es manejar tu crecimiento de manera inteligente y que este se traduzca en ganancias, debes recopilar datos, hacer investigación y desafiar tus instintos comerciales. No te concentres tanto en tu producto o servicio y mantente siempre al pendiente de las arenas movedizas que representan las demandas del consumidor.

Somos una empresa orgullosamente mexicana enfocada a *impulsar negocios* y la creación de empresas.

- 👁️ Diseño de identidad
- 👁️ Consultoría de emprendimiento
- 👁️ Renta de espacios
- 👁️ Eventos Empresariales



🌐 [www.iwtc.mx](http://www.iwtc.mx)

☎️ 1.61.71.79 / 2.90.24.46

📘 I Want to Co

✉️ [contacto@iwtc.mx](mailto:contacto@iwtc.mx)

📍 Calle 55 #560 x 74 y 74-a Col. Centro

📷 @Iwanttoco\_



**FLARE SCIENCE**

[contacto.flare@gmail.com](mailto:contacto.flare@gmail.com)

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

# 13 FACTORES DE FRACASO DE UN PROYECTO

Por: L.P.

Para quienes nos encontramos inmersos en el mundo de los negocios y el emprendimiento, sabemos que es posible encontrarnos con todo tipo de situaciones e imprevistos que podrían representar un gran problema a la hora de alcanzar nuestros objetivos.

A continuación te presentamos una lista con los errores más recurrentes que los emprendedores suelen cometer durante su ejercicio empresarial, esto con el fin de ser más consciente al tomar decisiones y evitar caer en ellos.

## - La obsolescencia de los procesos o el omitir su documentación:

Es muy común que los directivos no actualicen los procesos a llevarse a cabo dentro de la empresa, incluso suele suceder que hay procesos "maravillosos" que solo se pueden encontrar en documentos, y en la realidad no coinciden con las operaciones realizadas.

## - Falta de innovación:

Es muy importante como emprendedores, ser conscientes del dinamismo de la sociedad; es decir, el mundo cambia, los clientes generan diferentes necesidades y en este rubro radica la importancia de innovar en nuestros procesos, servicios, ya que si nos estancamos, en cuestión de meses nuestra empresa podría resultar obsoleta.

## - No prestar atención a la planeación estratégica:

Recordemos que al inicio de esta aventura empresarial nos planteamos objetivos clave y metas a corto plazo, es vital para el desarrollo de la empresa que éstos se cumplan con base en un elaborado plan de acción, el cual a la larga se verá reflejado en el cumplimiento de las metas.

## - Carecer de un plan de contingencia o manejo de crisis:

Sucede que cuando la reputación corporativa de una empresa es inestable o deficiente, el reclutamiento de talento se ve considerablemente afectada. Se debe generar un plan de prevención de problemas, evitando a toda costa ser reactivos o proponer soluciones ilusorias.

## - Oposición al cambio:

Indudablemente existen diversas iniciativas estratégicas y

prácticas positivas que pueden beneficiar a tu empresa, resistirte a ellas o rechazarlas, es una forma que garantizará la pérdida de clientes, perjudicará tu reputación corporativa y eventualmente llevará a tu empresa a la quiebra.

## - El síndrome del hombre orquesta:

Actuar como el sabelotodo de la empresa, centralizando las decisiones y por ende, las acciones que se lleven a cabo dentro de la misma; no solo puede resultar desgastante para tus empleados y colaboradores, sino que a la larga será perjudicial para tu ejercicio empresarial, así que es mejor evitar este tipo de actitudes.

## - No establecer prioridades:

Es necesario establecer un orden en las actividades que se realizan dentro del proyecto. Decir que si a todo sin priorizar las tareas puede resultar una práctica nociva al interior de un negocio.

## - Retraso en pagos:

La falta de pago por los servicios prestados es causante de una falta de liquidez, y en algunos casos puede mermar la probabilidad de pago por parte de los colaboradores.

## - Estados financieros desactualizados:

¿Te has puesto a pensar cuánto dinero tienes en activos y pasivos? Es muy útil conocer estas cifras, así como el monto pendiente de cobro para mantener sanas tus finanzas.

## - Comunicación deficiente con los clientes:

Desde establecer buenas relaciones con nuestros beneficiarios, a estar atentos a los medios de comunicación como el correo electrónico o el teléfono, son detalles que debemos cuidar dentro de la empresa, para fortalecer los lazos con las personas más importantes para nuestro negocio: los clientes, ya que estos garantizan nuestra permanencia en el mercado.

## - Falta de seguimiento a los clientes:

Un error muy común entre los emprendedores novatos es percibir el seguimiento al servicio prestado, como un gasto extra, cuando es todo lo contrario; se trata de una inversión a largo plazo.

## - Ser incumplido con el cliente, prestar un mal servicio:

Cuando el proyecto que le proponemos al cliente suena muy bien, mientras tratamos de vender la idea, sin embargo, en la realidad se convierte en una pesadilla. Esta actitud sin duda es una de las formas más fáciles de perder clientes.

## - Que el producto o servicio ofrecido carezca de póliza de garantía:

Las pólizas de garantía son un factor que le da seguridad al cliente y asegura su inversión. No se trata únicamente de vender sino de brindar esa seguridad que a la larga nos permitirá; no solo atraer, sino retener a los clientes.

# LOS MILLENIALS, EN LA BÚSQUEDA DE NUEVOS PARADIGMAS CORPORATIVOS

Por: R.M.

El entorno laboral ha sufrido numerosos cambios a lo largo de la historia, debido a la misma dinámica social que se encuentra en constante transformación. Tendencias, tecnología y formas de ver la vida contribuyen a que el paradigma cambie constantemente y las generaciones adquieren diferentes perspectivas respecto al trabajo.

La emergencia de los millenials, -generación correspondiente a jóvenes nacidos entre 1982 y principios del año 2000-, ha generado una revolución en el entorno laboral, pues a diferencia de sus antecesores: la Generación X y los Baby Boomers, estos no están dispuestos a sacrificar su vida personal por el trabajo y buscan ascender rápidamente de puesto, lo que los convierte en un verdadero reto para las organizaciones.

Es importante que las empresas consideren que dentro de las organizaciones, a los millenials latinoamericanos no les interesa trabajar por objetivos, sino que buscan otras formas de satisfacción en el ámbito laboral. Esto lo reveló una encuesta realizada por el Instituto de Mercados Emergentes INSEAD, Universum y la Fundación HEAD, entre mayo y agosto de 2014, en la que participaron 16,637 jóvenes de entre 18 y 30 años, procedentes de 43 países.

Se trata de una situación la cual no debería ser ignorada por los directivos empresariales, ya que varios expertos coinciden en que para el año 2020, los millenials integrarán más del 50 por ciento de la fuerza laboral. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), América Latina y el Caribe tienen 108 millones de jóvenes de entre 15 y 24 años, de los cuales 56 millones forman parte de la población económicamente activa. No obstante, la tasa de desempleo alcanza a 13.3% de ellos y 45.4% trabaja en la informalidad.

Una de las principales razones por las cuales los millenials latinoamericanos buscan ser líderes, radica en la búsqueda de oportunidades para influir en sus organizaciones y porque buscan trabajar con retos estratégicos. A diferencia de sus homónimos asiáticos, quienes tienen como objetivo incrementar sus ganancias a futuro.

Según Dolors Reig, psicóloga social, consultora y profesora en distintas universidades, la mayoría de los millenials prioriza el objetivo vital de crear un mundo mejor sobre cualquier tipo de reconocimiento profesional.

“Son más emprendedores. No se trata de que rechacen el mundo corporativo, pero valoran en mayor medida el trabajo en sus propios

pequeños emprendimientos. Si no existe un puesto de trabajo capaz de acomodarse a sus valores personales y familiares, prefieren crearlo ellos mismos. Están más orientados a la familia, priorizando la vida personal más allá del trabajo, por lo que los empleadores deberán tener esto muy en cuenta”.

De igual forma, a través del estudio anual de escasez de talento, desarrollado por Manpower, se logró identificar que las posiciones con más dificultad para ser cubiertas son: técnicos, personal de IT, contabilidad y finanzas, ingenieros, choferes, personal de apoyo administrativo y oficios manuales calificados.

Las carreras más demandadas varían según el país de Centroamérica que se desee analizar, pero en líneas generales, el estudio reveló que ingeniería, técnico en sistemas y computación, contador, ingenieros, técnicos civiles, mecánicos, químicos, geofísicos e industriales, conforman este rubro entre los millenials.

Dicho sector, se trata de una generación irreverente que cuestiona y critica todo. Son jóvenes a quienes se debe convencer con argumentos y que se encuentran cansados de los modelos corporativos tradicionales, pues buscan nuevas sociedades y formas de hacer las cosas. No tienen miedo y toman riesgos fácilmente. En conclusión; los millenials son personas con un gran potencial y requieren de líderes capaces de orientarlos adecuadamente.



# LA MUJER Y EL LIDERAZGO EMPRESARIAL

Por: R.C.

Según una investigación llevada a cabo por el Peterson Institute for International Economics, a pesar de las ventajas -sobre todo en el ámbito económico- que implica contratar mujeres en los puestos directivos de las empresas, aún existen muchas compañías que se resisten a este cambio de paradigma, y se niegan a adoptar una cultura de equidad de género. Dicho estudio, reveló que el 60 por ciento de las empresas participantes, no habían mujeres en la junta directiva, y solo el 5 por ciento de estas contaban con una mujer en la dirección.

De nueva cuenta, México ocupó el lugar 33 en cuanto al empoderamiento femenino empresarial, según una encuesta realizada por PwC, y figura como uno de los tres países del continente americano con el porcentaje más alto de Directoras Generales o CEO, con un 14 por ciento, siendo superado por Brasil y Canadá, que marcan un 16 y un 15 por ciento respectivamente, según el sondeo Grant Thornton Women in Business 2017.

Entre 2016 y 2017, dicho sondeo consigna que el porcentaje de empresas mexicanas sin mujeres en roles de alto nivel decreció de 52% a 38%, lo cual refleja una mayor apertura a la diversidad de género; en el que destacan los tres puestos directivos mayormente ocupados por el género femenino: Dirección de Operaciones (21%), Dirección Financiera (20%) y Dirección de Recursos Humanos (18%).

Para seguir abriendo camino a las mujeres en el mundo empresarial y que esta brecha continúe acortándose, es necesario exhortar a todas aquellas mujeres en ascenso en la escala laboral, a empoderarse y poner en práctica sus indiscutibles cualidades de liderazgo, aunadas a su natural intuición y sensibilidad, tan imprescindibles en el mundo de los negocios.

A continuación te presentamos algunas de las características de liderazgo de las que te puedes valer para acelerar tu ascenso en la escalera laboral.

## **- Visión clara y objetiva:**

Tanto de tus virtudes, habilidades y el alcance de tus metas profesionales y personales. Tener estos rubros en claro y lograr alcanzar tus objetivos en tiempo y forma, apegada a tus valores, es un proceso que a la larga genera reconocimiento y respeto.

## **- Trabajo en equipo:**

Respetar las ideas de los demás, así como sus puntos de vista y el trabajo que realizan, tanto los colegas de trabajo, socios de negocio y otros directivos, propiciará un sano ambiente de trabajo, que se traducirá en una colaboración productiva. Es importante que mantengas siempre una postura abierta a la crítica y a la interacción propositiva orientada en el cumplimiento de tus metas personales y profesionales, en armonía con la visión de la empresa.

## **- Toma decisiones con firmeza, con base en tus convicciones:**

Una mujer firme, apegada a sus convicciones y que se atreva a marcar el rumbo de cualquier estrategia, es altamente valorada en cualquier ámbito profesional.

## **- Como mujer, posees varias habilidades, haz uso de ellas:**

Como mencionamos, la sensibilidad y la intuición son características portadoras de grandes beneficios a nivel profesional en cualquier ámbito, y tienen una repercusión sumamente positiva en las empresas, así como en la toma de decisiones para hacer más rentables los negocios.

La equidad de género es un proceso que debemos impulsar a partir de nuestras capacidades y preparación. Es preciso mantener un espíritu de innovación permanente que nos permita influir de la mejor forma en un mundo laboral ansioso de seres humanos con aptitudes sobresalientes que generan y aceleran el proceso evolutivo en vistas a construir una nueva sociedad más productiva y feliz, sin importar la orientación o el género.







*Daniel Arandia*  
- AGENTE DE SEGUROS -

(999) 949.29.99

**POR UN FUTURO SEGURO PARA TU FAMILIA**



**CONSULTORÍA EN**  
PROYECTOS SOCIALES

196.19.68  
Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro,  
Mérida, Yucatán.  
[cdc.desarrollo@gmail.com](mailto:cdc.desarrollo@gmail.com)

# FINANZAS

## BAJO CONTROL

Por: C.S.

Según estadísticas del portal Resuelve tu Deuda, una reparadora de crédito en México, basada en modelos existentes anteriormente en países como España, Inglaterra y EE.UU., los **jóvenes mexicanos entre los 19 y 35 años que ingresan a la página, deben alrededor de 100 mil pesos en crédito al consumo**. Expertos aseguran que esto se debe a la limitada o casi nula educación financiera que reciben durante la adolescencia, y al deseo de independencia que los cautiva.

De acuerdo a la investigación realizada por el portal, poco más del 70 por ciento de este segmento poblacional, recibe un salario menos a los 7,200 pesos mensuales, situación que los coloca en una posición de vulnerabilidad, ya que para liquidar dicha deuda, tendrían que ahorrar su salario íntegro durante un período mayor a los 12 meses.

Debido a esto, **uno debe tomar acciones para evitar formar parte de este grupo de millenials endeudados y así lograr una independencia financiera sana y favorable**. La reparadora de crédito recomendó algunas estrategias para aprender a manejar el presupuesto, como la regla 70 - 30, en la que se destina el 70 por ciento de los ingresos a necesidades básicas como vivienda, salud, educación y transporte.

El porcentaje restante, puede ser destinado al ahorro preferentemente; o en su defecto, al entretenimiento, ocio y pago de deudas de artículos o servicios que no sean de primera necesidad, exponen.

La empresa aconsejó a este sector de la población en cuestión de vivienda **buscar un arrendamiento compartido en una zona segura con acceso al transporte público y que se adapte al estilo de vida de cada joven**.

Otra opción bastante viable según los expertos del portal, es **calendarizar el pago de las deudas, evitando que estas se acumulen**, por lo que sugieren llevar un control de las fechas de pago o domiciliar el cobro a la cuenta bancaria; administrar el uso del crédito, pues las tarjetas son una herramienta para administrar los consumos y planear las compras, no son una extensión del sueldo, ni tampoco un ingreso adicional.

Otra estrategia de suma utilidad es la **planeación a futuro**, por lo cual es recomendable informarse respecto a las épocas más productivas para invertir en algún plan de ahorro para el retiro.

“Muchos jóvenes olvidan que la libertad está acompañada de una gran responsabilidad. Cometen errores en aspectos básicos como el presupuesto, pago de deudas, manejo de crédito, arrendamiento y planeación para su futuro, mismos que podrían generar endeudamiento si no adquieren una educación financiera oportuna”, dijo la representante de la reparadora de crédito, Kathy Quintero.





# MÉXICO NECESITA MÁS INVERSIONISTAS DESTACÓ ISRAEL PONS

Por: C.E.P.

En nuestro país, existe un amplio abanico de posibilidades para capacitarse, así como oportunidades, espacios y fondeo del gobierno que fungen como incubadoras de negocios, con las cuales los emprendedores pueden materializar sus ideas. A pesar de esto, según las estadísticas, únicamente tres de cada diez proyectos logran sobrevivir al año luego de ponerse en funcionamiento.

De igual forma, el país cuenta con una capacidad económica y una infraestructura muy importante para que estas empresas puedan capitalizarse, pero ésta se encuentra en manos de la iniciativa privada, que en muchas ocasiones, prefiere no arriesgarse con este tipo de iniciativas, por desconocimiento o incertidumbre.

“Buscamos formar “ángeles inversionistas” que apoyen y den seguimiento a esos grandes proyectos en el país que necesitan un impulso para crecer. Se necesita la inversión con acompañamiento profesional”, comentó Israel Pons, CEO de Angels Nest México, en entrevista para la revista Forbes.

Pons detalló que en el país existe un enorme abanico de posibilidades para crear emprendedores, “pero en el caso de la creación de inversionistas, aún queda mucho por hacer”, reconoció.

“No se ha aprendido a invertir, vemos una falta herramientas que impiden que los emprendedores reciban inversión y, además, los que tienen el capital no lo pueden hacer porque no saben proteger su inversión. Ser un ‘inversionista ángel’ va más allá del dinero, se trata de cómo ‘coachear’ un proyecto, actuar como un miembro de consejo y creer en el emprendedor”, señaló el empresario.

**Desarrollo de  
Prototipos**

**Gestión de la  
innovación  
empresarial**

**Desarrollo de  
Software**

**Innovación**

**Compromiso**

**Orientación**

**Resultados**

999.99.43.868.

Calle 55 # 560 x 74 y 74-A Col. Centro, Mérida, Yucatán.

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

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

# Intor

Inteligencia Organizacional

"Este es el comienzo de una  
mejor versión de tu empresa"

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

• Capacitación • Consultoría • Proyectos •  
• Jurídico • Finanzas • Desarrollo Industrial • Innovación • Mercadotecnia • Psicología Organizacional

Calle 25-C #343 x 34 y 36 Col. La Florida, Pinos. Mérida, Yucatán, México.

Teléfono: **+52 (999) 196.19.68**  @IntorConsultor