

REVISTA

FACTOR DE ÉXITO

REPÚBLICA DOMINICANA 

Nacer,

nuestra primera
experiencia de triunfo

**Sirve, dirige
y comunica;**

¡entonces ya eres un **LÍDER!**

**Hacedora
de sueños**

(Estrategia A.N.I.M.A.R.T.E)

Imaginación
y **éxito**

¡Imagina, sueña, cambia,
crea y triunfa!

El camino
inevitable
del éxito...

CUMBRE DEL ÉXITO



Claría
LIFE AND HEALTH INSURANCE

Una buena salud es un deber para ti mismo, en Claría es nuestro deber cuidar de ti.





NUESTRAS ALAS VUELAN A

LA HABANA

SANTO DOMINGO · ANTIGUA · ARUBA · CURAÇAO · ST. MAARTEN

Próximamente Miami, Nueva York, San Juan y Puerto Príncipe.



Nuestro orgullo vuela más alto.



Editorial

Tomar decisiones implica muchas veces atreverse a cambiar, significa salir de la zona de confort y lograr aprovechar las oportunidades que se presentan en la vida. Entrar en este proceso requiere de determinación para aprender que cada día es una ocasión para lograr nuestros sueños, a pesar de no tener la certeza de que lo que estamos haciendo nos conducirá o no al éxito.

Lograr el éxito a pesar de los obstáculos es un largo camino que se construye todos los días, que no solo requiere de una actitud mental positiva sino también de un plan, organización, planificación y visualización de objetivos, ganando así una perspectiva más clara de cuáles son las prioridades inmediatas y necesidades en el presente.

Es por ello que las pequeñas y grandes organizaciones actualmente se ven en la necesidad de planificarse para obtener mejores resultados, permitiéndoles crecer e innovar en un mercado tan competitivo.

Convencidos de esta realidad, Nosotros: Factor de Éxito basándonos en la experiencia obtenida en el mercado Venezolano, decidimos expandirnos a la República Dominicana, isla con calidez humana invaluable que hace un verdadero

atractivo para seguir ofreciendo nuestros acostumbrados servicios en el área de las artes gráficas, publicidad, mercadeo y medios de comunicación propios como: Revistas y Portales Web.

La Revista Factor de Éxito es una producción que tiene la intención de informar e inspirar actitudes hacia el éxito, por ello reúne un selecto grupo de articulistas y colaboradores los cuales forman una élite de profesionales y emprendedores exitosos, que comparten sus experiencias con lectores que se identifican con la excelencia como filosofía de vida.

Por ello cada edición representa un ejemplar de colección para quienes siempre desean estar bien informados en temas de economía, negocios, finanzas, capital humano, liderazgo, motivación, gerencia, tecnología entre otros.

En este sentido, le invitamos a que sea parte de este reto que comienza con esta edición.

Recordándoles que... La clave está en la diferenciación!

Isabel Cristina

Isabel Rolo - Directora

Directorio

Revista Factor De Éxito República Dominicana
Número 1, Año 1 - Marzo 2016

Directora

Isabel Cristina Rolo Figueroa

Comité Ejecutivo

Héctor Rolo Pinto - Isabel Figueroa de Rolo
Andrés García - Isabel Cristina Rolo Figueroa
Arianna Rolo Figueroa

COMERCIALIZACIÓN:

Factor de Éxito Rolga Group SRL

DIRECTOR CREATIVO

Héctor Rolo Pinto

MAQUETACIÓN:

Isabel Figueroa de Rolo

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Mailán Sequera - Delfín Itriago

CORRECCIÓN DE ESTILO

Arianna Rolo - Nathaly Liendo

FOTO DE PORTADA

Ismael Cala

COLABORADORES:

Amílcar Luisinchi

Cámara Venezolana Dominicana Cavedom
Corporación Avícola Del Caribe - Pollo Cibao
Grupo Gerencia & Eventos GJG
SRL - Soluciones Gerenciales
Lic. Michel D. Suárez, Director De Prensa
y Contenidos Cala Enterprises

Laura García Chajín

Santiago Pérez

Carlos García

Alberto Castro

REDACTORES DE LA PRESENTE EDICIÓN:

Lic. Ismael Cala

Ing. Rosangela Rodríguez

T.S.U Francis Nazar

Lic. Irene Morillo

Ing. Daniel Díaz

Ing. Néstor Liendo

Ing. Bilko Castro

Lic. Diana Zuluaga

Lic. Yesenia Carolina Díaz

Odontólogo Patricia Borges

Ing. Nelson Pérez

Lic. Miguel Herrera

Ing. Milton Hoyt

Ing. Miguel Agüero

Lic. Yvan Serra

TSU. Sara Martell

Victor Ángel Karo

Lic. Salomón Raydán

REVISTA FACTOR DE ÉXITO VENEZUELA

Factor de Éxito C.A.

+58-243-553-0533

factordeexito@gmail.com

REVISTA FACTOR DE ÉXITO PANAMÁ

Héctor Antonio Rolo Figueroa

+507-6925-7697

Jacqueline León

+507-6976-9133

CONTACTO REPÚBLICA DOMINICANA

+1 829-340-5724 / 829-847-5690

Factordeexitord@gmail.com

Instagram: @factordeexitor

Twitter: @factordeexito

Facebook: Factor de Éxito

www.revistafactordeexito.com

El contenido de los artículos no refleja necesariamente la opinión de los editores.

**UNA PRODUCCIÓN IMPRESA DE:
FACTOR DE ÉXITO C.A.
VENEZUELA**

El guardián de su salud que **ELIMINA** insectos voladores



Elimina insectos voladores con Piretrina Natural extraída de las flores del crisantemo.

Sustancia tóxica para los insectos pero inocua para las personas y animales de sangre caliente.



Utilizado contra plagas en el sector agrícola e insectos domésticos.

Producto de uso permitido en la producción orgánica.



Distribuidor Exclusivo RD: Michael Distribuidora Eximport, S.R.L.

RNC: 1-31-18862-1

Número de Habilitación: 52301 a 25414

Certificado para Registro Número de Regulación 151



Contenido



10

Cavecom

Cámara de Comercio
Venezolana-Dominicana

12

Soluciones Gerenciales

Líderes en capacitación empresarial

15

Imaginación y éxito

Ismael Cala

38

Empleado Auto-determinado al éxito

Yesenia Díaz

41

Los dientes como fusibles de la vida

Patricia Borges

16

Hacedora de sueños

Rosángela Rodríguez

42

Juventud Vs. Experiencia

Nélsón Pérez

20

Nacer, nuestra primera experiencia de éxito

Frañcys Nazar

44

3 elementos claves para venderte

Miguel Ángel Herrera

24

Resucita tu marca personal

Irene Morillo

46

Sistemas de información

Milton Hoyt

26

Éxito sin dinero ni reconocimiento

Daniel Díaz

49

Sirve dirige y comunica

Miguel Agüero

30

No sigas el patrón

Nestor Liendo

50

Felicidad y participación ciudadana

Yvan Serrá

32

Conocerte para mejorar

Bilko Castro

52

La decisión de ser feliz

Sara Martell

36

12 Lecciones que aprendí trabajando con millonarios

Diana Zúluaga

55

El camino inevitable del éxito

Victor Ángel Karo

57

La otra microfinanza

Salomón Raydan

BIENES RAÍCES



Bealca un edificio corporativo de vanguardia dedicado a ofrecer el concepto más avanzado de la ciudad, en espacios corporativos, integrando: máxima eficiencia, funcionabilidad, seguridad, conciencia ecológica y tecnología de punta integrados con materiales de alta calidad. El edificio, se encuentra ubicado en la Av. Winston Churchill y consta de 9 niveles para oficinas privadas o comercios de atención al público, un Lobby principal, Cafetería, Gimnasio y 8 niveles de parqueo. Bealca se encuentra diseñado bajo todos los requerimientos que usted necesita y desea para sus oficinas, conozca más información a través del: 809-696-4446 o escriba al correo: l.beltre@constructoramaria.com.do

INAUGURACIÓN



E Copy Shop abrió sus puertas en Ágora Mall para ofrecer al público un moderno centro de impresión digital, que conjuga la tecnología de alta gama en impresión conjuntamente con la responsabilidad social en el cuidado del medio ambiente. Ya puedes imprimir tus ideas, con acabados de excelente calidad. Encuéntralos en el sótano 1, debajo del Jumbo, o solicita más información a: ecopyshoprd@gmail.com.

JUMBO

Con el aporte de 238 empleos directos e indirectos, además de una amplia oferta de productos, el centro comercial Jumbo, del Grupo CCN, dio apertura a su nueva sucursal en el municipio Moca, provincia Espaillat. “Más de 65 mil productos en góndolas y con la mayor diversidad, llegó Jumbo a Moca, garantizando la misma propuesta de valor que la ha posicionado como la principal tienda por departamentos del país, con un espacio que brinda el confort y comodidad para asegurar a los mocanos una buena experiencia convirtiéndose en la mejor propuesta de valor entre calidad, variedad y precios competitivos”, precisa un comunicado del Grupo CCN. Natacha Quiterio, gerente de Retail Financiero, manifestó que “desde hace décadas, parte del abastecimiento de carnes de cerdo, ganados, huevos y carne de pollo que se venden en todas nuestras tiendas provienen de esta provincia”.

CONVENIOS



Impuestos Internos amplía en la zona Este programa de promoción de la cultura tributaria. La Dirección General de Impuestos Internos continúa fortaleciendo las acciones contempladas en su plan estratégico para la promoción de la cultura tributaria en los estudiantes universitarios de todo el país. En ese sentido, la DGII firmó un nuevo acuerdo de colaboración con la Universidad Católica del Este (UCADE) para dirigir estos esfuerzos en toda la región Este tomando en cuenta sus necesidades de formación en temas tributarios. Este se convierte en el décimo acuerdo firmado por la DGII con centros universitarios y a partir del cual se coordinarán actividades académicas, extra curriculares y de divulgación técnico-científica entre ambas instituciones. El convenio se firmó

en la sede del centro académico, suscrito por la Dra. Esther Hernández Medina, Subdirectora de Planificación y Desarrollo de la DGII y Monseñor Gregorio Nicanor Peña Rodríguez, Rector de UCADE. Además estuvieron presentes en el acto Ulises Martínez, Vicerrector Académico; Damián Carpio, Vicerrector Administrativo; Berenice María, Vicerrectora Pastoral; Luz Castro, encargada del Departamento de Educación Tributaria de la DGII; José Alejandro Jáquez, de la Administración Local de Higüey; y Juan Pablo Ortiz y Arelis Mota facilitadores de la región Este de la Red de Especialistas Tributarios y Educadores (RETRIBUYE). Esther Hernández Medina subrayó la importancia estos acuerdos firmados por la institución en materia de educación tributaria como parte del mandato del Plan Estratégico Institucional 2014-2017 y con este se amplía el trabajo que realiza la DGII con las universidades en todo el territorio nacional y UCADE fungirá como aliada en la región incluyendo también a otras instituciones. De su parte, Monseñor Gregorio Nicanor Peña planteó la importancia del conocimiento de estos temas, dado que “los impuestos cumplen un rol crucial como fuente de financiamiento de todas las obras y actividades que realiza el Estado dominicano”. Destacó, además, el gran avance logrado por la DGII con estos acuerdos que nutren al país con importantes informaciones en el ámbito tributario. Desde julio 2014 a la fecha, Impuestos Internos ha firmado acuerdos de colaboración con las universidades Instituto Tecnológico de Santo Domingo –INTEC, universidad ISA, Agroforestal Fernando Arturo de Meriño (UAFAM), la Universidad Abierta para Adultos (UAPA), la Católica Tecnológica de Barahona (UCATEBA), la Universidad Adventista Dominicana (UNAD), la Universidad Iberoamericana (UNIBE), la Universidad del Caribe y la Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña (UNPHU). Como resultados de estas alianzas estratégicas, el departamento de Educación Tributaria de la DGII ha incrementado las actividades de capacitación, impactando hasta la fecha a 1,599 estudiantes y 97 docentes de diferentes carreras. Fuente. DGII.

INNOVACIÓN

Nuevos Apps de Supermercados Nacional que facilitarán tu compra y te ahorraran tiempo. La gerente de mercadeo de Supermercados Nacional, Carla González Baquero, explicó

Entérese

que este conjunto de Apps está disponible para sistemas IOS y Android y para descargas en App Store y en Google Play. La aplicación para ambos sistemas operativos tendrá integrado el uso de cámara, GPS y lector de código de barra, asegurando la misma experiencia de uso en cualquier tipo de celular. Supermercados Nacional tiene como objetivo de negocio el desarrollo de procesos, innovaciones tecnológicas y otras mejoras en el sector retail, reafirmando el compromiso de ser un supermercado en constante evolución y uno de los de mayor dinamismo en el sector de ventas al detalle del país”, precisó González



Baquero. La gerente de mercadeo manifestó que “bajo esta premisa hoy nos convertimos en la primera red de supermercados en el país en lanzar un conjunto de Apps que tiene como eje central la experiencia del usuario”. Aplicación “Mi Compra” el cliente puede crear su propia lista de compra personalizada, siendo el principal beneficio de uso de esta herramienta. Su lista puede ser creada de varias formas: escaneando con su móvil el código de barra de los productos que se encuentra en la góndola o código de barra del fleje de precio, agregando los artículos de forma manual o ingresando el nombre del artículo que requiere. Al finalizar su lista, la misma puede ser guardada y compartida con sus familiares y amigos. Puedes realizar múltiples listas para ocasiones especiales tales como: un BBQ, reunión familiar o los ingredientes que lleve una receta en particular, entre otras. Esta aplicación te permite editar, enviar a un amigo y agregar recordatorio”, agregó González. Aplicación “Mi Nacional” Esta aplicación llevará al usuario informaciones sobre menú, recetas e informaciones destacadas sobre encartes, promociones, lista de compra, recetas, geolocalización de sucursales y tips del experto”. A través de “Mi Nacional” los usuarios podrán tener en su celular encartes con especiales de temporada, los productos destacados del mes y en la sección de recetas se encontrará opciones de platos que coincidan con la temporada, como en Semana Santa, Navidad, entre otras ocasio-

nes. Fuente. Sala de Prensa CCN

ENCUENTRO



Supermercados Nacional y SportLine America realizaron encuentro con Maickel Melamed “Para Supermercados Nacional es más que un privilegio poder hacer realidad junto a SportLine América, la presencia de Maickel Melamed en nuestro país. El mensaje de optimismo, su fortaleza y su firme decisión de continuar hacia adelante se enmarcan en un testimonio de vida que compartimos en Supermercados Nacional y que nos permite materializar nuestra filosofía corporativa como empresa comprometida con brindar bienestar a nuestros clientes y que mejor forma de hacerlo que compartir la historia de Maickel para inspirarnos a decidir vivir mejor”, manifestó Carla González, Gerente de Mercadeo de Supermercados Nacional. Durante este encuentro el atleta, orador y escritor venezolano realizó un recuento de su carrera y logros, además de ofrecer las claves que lo han llevado a tener una vida plena, sin importar las adversidades” informó Paola Martínez, gerente general de Sportline América en República Dominicana. “El alcance de metas y objetivos pasa definitivamente por la capacidad humana de usar apropiadamente los elementos del entorno y expandir la base de opciones y alternativas a la hora del encuentro con los cambios inevitables que se te presentan en el camino”, afirma Melamed. Sobre Maickel Melamed Por más de diez años ha sido conferencista, facilitador y tallerista para organizaciones en Venezuela, Colombia, México, Perú, Costa Rica y Estados Unidos, con la finalidad de motivar a otros a ser mejores, descubriendo su verdadero potencial. Fue designado recientemente como embajador de buena voluntad de Naciones Unidas y desde esta posición su objetivo es trabajar para hacer y promover un mensaje sobre la cultura y la paz. “Mi propósito es lograr que la gente sea consciente de que no hay sueños inalcanzables. Venimos a compartir una vida llena de sueños y de realidades

concretas. Al final la vida es lo más maravilloso que nos puede suceder y por esto debemos aprovecharla al máximo”.

NO LO PASES POR ALTO



El síndrome del edificio enfermo (SEE), se conoce también como Sick Building Syndrome (SBS), y se define como “ un conjunto de enfermedades originadas o estimuladas por la contaminación del aire en espacios cerrados” El tipo de malestares que producen y estimulan estas situaciones es variado: jaquecas, náuseas, mareos, resfriados persistentes, irritaciones de las vías respiratorias, piel y ojos, etc. Entre estos malestares, las alergias ocupan un papel importante.

Al dueño o al operador de un “edificio enfermo”, los síntomas pueden incluir altos niveles de empleados enfermos o ausentismo, baja productividad, baja satisfacción laboral y alta rotación de empleados.

Para corregir esta condición, existe el “Pure Ambience” de Royal Prestige un purificador de alta tecnología diseñado para mejorar la calidad del aire que usted respira en su hogar u oficina. Este sistema purifica hasta 675 pies cuadrados a través de un cartucho exclusivo de Espectro Completo de Etapas Múltiples, el cual colecta hasta un 99% de los contaminantes flotantes en el aire. Evite el SEE y conozca más detalles con la Lic. Sahil García experta en el área al telf. 809-774-0053 /sahilgarcia@hotmail.com



FACTOR DE EXITO

REPÚBLICA DOMINICANA



Cámara de Comercio Venezolana Dominicana CAVEDOM

La Cámara de Comercio Venezolana Dominicana es una organización que se dedica a fomentar y promover el comercio de bienes y servicios entre Venezuela y la República Dominicana, ayudando y asesorando a los empresarios y emprendedores de diversos sectores económicos y comerciales de ambas naciones.

La Cámara de Comercio Venezolana-Dominicana (CAVEDOM), fundada en el año 2000, por iniciativa de un pequeño grupo de empresarios venezolanos y dominicanos radicados en Venezuela interesados en el fortalecimiento de las relaciones de integración económica y comercial entre los dos países hermanos.

CAVEDOM es una asociación civil sin fines de lucro, la cual nació con el objeto de apoyar iniciativas favorables para el crecimiento e integración binacional. Por lo cual coordinó su primera Misión comercial en Santo Domingo celebrada en el año 2001 en el Hotel Intercontinental, V Centenario actual Crowne Plaza, donde se hicieron presentes más de cien 100 empresarios venezolanos y dominicanos en cuya inauguración acudió el Presidente de la República, evento que se destacó en las áreas de construcción, turismo, telecomunicaciones, infraestructura, banca y finanzas, alimentos, manufacturas, entre otros.

Gracias al éxito obtenido en ese evento se han organizado entre los años 2001 y 2015 un total de veinte y cinco actividades comerciales, donde, se desarrollaron Seminarios, Mesas de trabajos, Ruedas de negocios tanto en la República Dominicana como en La República Bolivariana de Venezuela.

La Cámara de Comercio Venezolana-Dominicana le brinda apoyo a sus afiliados en ambos países en la búsqueda de las oportunidades de negocios e inversiones bilaterales, organizándoles citas de negocios, mesas de trabajos y cualquier otro servicio que pudiesen requerir nuestros aliados.

Nuestra misión es promover y auspiciar la integración económica y comercial bilateral, dirigida a las pequeñas y medianas empresas que desarrollan actividades económicas en Venezuela y República Dominicana, con el fin de impulsar su crecimiento. Así mismo el fortalecimiento de la Institución en la búsqueda del incremento del intercambio comercial y de las inversiones es nuestra visión.

Desde el 2005 la cámara de comercio ha estado bajo la presidencia del Licenciado Rafael Zapata Luna, dominicano emprendedor ex consejero comercial de la Embajada de la República Dominicana durante el periodo 2000-

2005 CAVEDOM, ha cumplido con todos los objetivos propuestos y se ha posicionado como una asociación líder en la realización de negocios e inversiones, construyendo un nexo comercial entre ambas naciones.

Para el periodo del 2016 la cámara tiene planteado el desarrollo de Dos (2) eventos en Venezuela y uno (1) en República Dominicana.

Uno de los objetivos que nos hemos planteado es la cristalización de un acuerdo comercial bilateral, con el fin de lograr por medio de este, es el incremento de las exportaciones entre ambos países, ya que la no existencia del mismo o de otro instrumento similar ha constituido un obstáculo en el crecimiento de las exportaciones en ambas direcciones.



Lic. Rafael Zapata
Presidente de CAVEDOM
cavedom2009@gmail.com

Mantenimiento



Cambio de aceite
Revisión de tren delantero
Revisión de frenos
Alineación de motor

Desabolladura y Pintura



Cristalizado de pintura
Limpieza y pintura interior
Retoques en áreas mínimas

Mecánica Automotriz y Diésel



Diagnóstico computarizado
Inyección electrónica
Tren delantero
Transmisión



Especialista en sistemas
de inyección common rail
Reparación de motores

Piezas y Repuestos



Venta de piezas y partes
de vehículos en general

Venta de Vehículos



Chevrolet Epica y/o Daewoo Tosca, Kia K5
Con sistema GLP de fabrica, Vehículos contra pedido

La Empresa Soluciones Gerenciales surgió de la importancia de educarse constantemente, tanto particulares que desean obtener actualizaciones de diferentes áreas, aumentando sus conocimientos, como a empresas que desean capacitar a su personal, especializándolos en áreas específicas que fomenten el crecimiento continuo de la organización y de la sociedad, ubicando a personas o empresas dedicadas a proporcionar métodos de adiestramiento que ayuden a consolidar a la sociedad.

Esta empresa nace en Venezuela de mano de unos jóvenes emprendedores basados en la idea de mejorar cada vez más la sociedad dotando de diferentes temáticas en áreas como Finanzas, Marketing, Legislación, Recursos Humanos, Calidad y Productividad, Logística, Motivación, entre otros temas que aporten valor, tomando en cuenta que el recurso más valioso que posee una empresa es la gente que la conforma.

Por su parte, se ha visto en la necesidad de expandirse, primero llegando a Panamá bajo el mismo concepto de proporcionar un método de adiestramiento, y ahora en República Dominicana, formando a través de sus talleres, cursos y conferencias profesionales que buscan la mejora continua; Al pasar los años, Soluciones Gerenciales asimismo, para mantener la posición que ocupa en el mercado, ha innovado su servicio de capacitación,



en el cual se proporciona el método de capacitación a distancia en el que personas de cualquier lugar pueden participar en los eventos que realicen a través de los eventos Online.

Una de las conferencias que más

Soluciones Gerenciales tiene un sistema único que le permite al usuario web realizar reservas fácilmente y luego participar en el evento bajo la modalidad presencial u online, permitiéndole ganar confianza, credibilidad, respeto, reputación, imagen, y ahorro en el proceso de captación y retención de clientes.

éxito ha tenido original de Soluciones Gerenciales, es la Cumbre del Éxito, evento que ha sido catalogado el más importante en Latinoamérica, en la que a lo largo de los últimos 6 años ha tenido 5 ediciones en Venezuela en la que han participado más de 3.000 personas en cada una de éstas, y en la que los ponentes han sido conferencistas reconocidos y de alto nivel como John Maxwell, quien contó con la traducción simultánea de John

Vereecken, Deepak Chopra, Miguel Ángel Cornejo, Camilo Cruz, Francisco Yañez, entre otros.

Por la magnitud del evento, y el éxito logrado en el mismo, se decide llevar dicha conferencia a Santo Domingo en República Dominicana éste 12 de Marzo de 2016, con la presentación magistral de la Psicóloga reconocida Ana Simó, quien con sus charlas poderosas transmite mensajes motivadores y consejos que le ayude a los participantes a manejar su vida de la mejor manera; Tania Báez, quien con más de 29 años de experiencia en los medios de comunicación de República Dominicana ha sabido ganarse el corazón de muchos, impactando y transformando a través del empoderador mensaje de su libro "Lo Mejor está por Venir"; ambas en compañía del reconocido comunicador social Ismael Cala, quien es ancla en CNN En Español, y que con su experiencia y conferencias inspiracionales contribuye a cerrar con broche de oro ésta conferencia, entregando con pasión, energía e inspiración para quienes buscan la felicidad resultados increíbles en su vida personal y profesional.

noriega *Group*

Empresa con 15 años de experiencia en el sector construcción en Venezuela, llega a República Dominicana.



OFRECIENDO

Desarrollo innovador en construcción de proyectos empresariales, comerciales y residenciales
Importación de materiales de revestimiento con acabados de alta calidad



Proyectos ejecutados en la zona más privilegiada de la isla, !Punta Cana!

Visítanos en nuestra página web | www.noriegagroup.com

Noriega Group S.R.L.

RNC 13130413-3

Boulevard 1ero de Noviembre, Edificio Belanova, Suite 213, Punta Cana Village, Provincia La Altagracia, República Dominicana.

(+1809) 959-1165

✉ comercializacion.rd@noriegagroup.com



ISMAEL CALA
Periodista y Presentador de
Televisión de la Cadena CNN

Imaginación y éxito

Por: Ismael Cala

¡Toda creación humana tiene que ser imaginada antes! La fuerza de la imaginación transforma la realidad material y la subordina a nuestros intereses. Según Friedrich Nietzsche, “el mundo real es mucho más pequeño que el mundo de la entelequia del ser humano”

Imaginar significa darle paso a los sueños, echar a andar el motor que nos impulsa a luchar en la vida, cambiar lo que tiene que ser cambiado y la posibilidad de convertirnos en mejores seres humanos. ¡Imagina, sueña, cambia, crea, triunfa!

De niños damos riendas sueltas a la fantasía. De mayores es diferente, el entorno ejerce una influencia determinante en la manera de pensar y actuar, se pierde la castidad infantil y parece eclipsarse la capacidad de imaginar.

Este mundo vertiginoso y sustantivo, adicto a las sensaciones físicas, nos absorbe. Muchas veces la imaginación, poderosa pero etérea, se esfuma en medio de la avalancha material. Malogrando el fruto más jugoso de ese regalo divino que es la inteligencia, nos negamos a soñar, nos inmovilizamos, el temor a la vida hace de las suyas.

“La imaginación es la voz del atrevimiento”, dijo Henry Miller, y en la vida, para triunfar, hay que atreverse. Inmersos de lleno en el día a día, en medio de toda una ensarta de compromisos, a veces, sin percatarnos, la imaginación se nos disuelve, dejamos de soñar y el intelecto se adormece. Como nuestro cuerpo físico, es básico

NOS roe la mediocridad porque imaginar es pensar y solo el pensamiento lógico e imaginativo desarrolla nuestro intelecto. Caemos en un círculo vicioso negativo: no imaginar, no soñar, no hacer y, si no hacemos, ¿para qué imaginar y soñar? ejercitar la imaginación y mantenerla activa. Aprovechemos los momentos de descanso, en medio de la relajación, antes de dormir o al levantarnos, y démonos la libertad de imaginar, visualicemos imágenes deseadas, sueños cumplidos,

percibamos la felicidad y seguro que estará más cerca de nosotros. Nada como leer y saber escuchar para alimentar la imaginación y el intelecto. Cuando lo hacemos, nuestra mente crea imágenes, rostros, formas, colores, paisajes, atmósferas de todo tipo. Nos cargamos de argumentos, enriquecemos nuestro poder imaginativo, se nutre el pensamiento.

Durante mis años universitarios leí “El dinosaurio”, un cuento de solo siete palabras, de Augusto Monterroso. Dice así: “Cuando despertó, el dinosaurio todavía estaba allí”.

Me acercó a un célebre profesor convencido de la incapacidad literaria del cuento. Su respuesta fue convincente: “No tiene belleza literaria, pero te aseguro que mueve tu imaginación, eso es crear”. Aquí te lo dejo.

¡Liberemos la imaginación!

www.ismaelcala.com



Hacedora de Sueños

(Estrategia A.N.I.M.A.R.T.E)

Por: Rosangela Rodríguez



Ing. Rosángela Rodríguez
Ingeniero Industrial

La vida tiene unas formas tan sorprendentes de mostrarte cuál es tu misión de vida y a qué viniste al mundo, que si tú te “haces el loco y no te das por aludido”, ella se encarga de múltiples formas de que lo asumas

Mi misión de vida es simple. Mi misión es **SERVIR**. Sí, con mayúsculas y, aunque lo hice desde niña, no fue sino hasta adulta que pude verlo en toda su magnitud y cómo eso había impactado a tantas personas.

Hace algunos años, disímiles grupos sociales, empresariales, estudiantiles y familiares comenzaron a proponerme que me postulara como candidata para las elecciones de Alcalde de mi ciudad natal. Debo decir que me sentí, inicialmente asombrada y luego, profundamente halagada y comprometida, cuando todas estas personas que no se conocían entre sí, pensaron por distintos lados que yo podría ser útil a mi ciudad. Por

muchos días recibí propuestas y, debo confesarlo, llegué a analizarlo y evaluar ¿qué significaría eso para mí y mi familia?.

Al final, y luego de conversarlo seriamente con amigos del área política y otros del área de formación ciudadana, tomé la decisión de no participar, pero si quisiera entonces exponer lo que significó para mí, y cómo, esa propuesta me llevó a analizar por qué esos grupos habían percibido que yo podría postularme para Alcalde de mi ciudad, cuando jamás había realizado política partidista.

Por ese tiempo dirigía la fundación que fundé y coordiné con 8 mujeres y hombres (Fundación Creando Futuro Con Visión de Mañana), que por 10 años consecutivos trabajó en el área de

niños, niñas, adolescentes y abuelos en situación de riesgo social, con un impacto en beneficiarios directos de 400 personas, indirectos alrededor de 1.000 y ofreciendo trabajo estable (fijos y contratados), a más de 20 personas, con una sede propia comprada a través de alianzas empresa-fundación y manejando proyectos técnico-sociales con redes desarrolladas a lo largo y ancho del país y fuera de éste: entregando más de 100.000 comidas y articulando atención médica, educativa, deportiva y cultural complementaria para todos los beneficiarios.

Esa maravillosa experiencia de vida en el área social con la Fundación, que me abrió los ojos a un mundo que vivía aletargado dentro de mí (porque en simultáneo ejercía mi carrera en el área de ingeniería industrial por más de 15 años como Gerente de Producción de una Planta), me conectó, con mi otra área vocacional que es la de la formación ciudadana, en valores, democracia y libertad, abriéndome las puertas de institutos de reconocida trayectoria (en Venezuela) como lo es el IESA y de organizaciones civiles como Liderazgo y Visión, que se ofrecieron a formarme intensamente, lo cual me permitió crear, desarrollar, organizar, dirigir y participar posteriormente dentro de las Universidades con proyectos de Formación en Liderazgo Social y Político. Eso me puso en contacto con toda esa juventud que ha hecho tanto en los últimos años por nuestro hermoso país, alrededor de 300 debidamente formados, y por otro lado, también con Programas de Formación Ciudadana para Servidores Públicos en dos Estados, pudiendo llegar a la fibra de más de 500 servidores públicos de las policías, bomberos, fiscales de tránsito, personal administrativo, entre otros.

Si analizo la cantidad de actividades que en simultáneo pude crear, desarrollar, organizar, dirigir, evaluar y controlar y que aún hoy desarrollo, por ejemplo:

sigo creciendo y transformando esos intereses y actividades, administrando y dirigiendo una posada propia y, en paralelo, escribiendo, editando y vendiendo ya mis dos primeros libros "Mis amigas quemaron caucho en las puertas del cielo" y "Te quieren contar", me veo en la necesidad entonces de evaluarme para poder brindar a otros, las herramientas que siento han sido fundamentales en mi vida, que han impactado permanente y positivamente, a mí y a tantas personas.

De ese análisis nace una estrategia personal que yo llamo A.N.I.M.A.R.T.E. y que actualmente se encuentra en período de aplicación piloto para transformarla en una metodología. Esa estrategia que fui elaborando a lo largo de mi vida, es lo que me ha hecho "La Hacedora de Sueños" como me suelen llamar mis amigos, y que no es más que un anagrama de las acciones que me definen y que me han hecho exprimir cada segundo de mi vida para cumplir con la misión para la que me siento destinada: SERVIR.

Quisiera entonces y en forma resumida, exponer lo que para mí han sido mis compañeros infalibles en este "hacer de mis sueños y de los sueños de otros, realidades palpables", que son las acciones o modos de ser que me caracterizan, a saber: MI ESTRATEGIA A.N.I.M.A.R.T.E.

A: Apasionarse

La pasión marca cada una de mis acciones. No concibo la vida sin pasión y esa pasión la inyecto, no sólo a lo que emprendo, sino que la transmito a todo aquel que tiene a bien acercarse a mí. Esa pasión se traduce en tesón y en que involucro y comprometo a todo el que en

esa área de acción me acompañe. Me anima la pasión por HACER.

N: Nunca rendirse

Siempre estoy pensando cómo solucionar cada inconveniente que se me presenta. Analizo desde distintos ángulos. Consulto con gente más preparada o con más experiencia. Insisto. Preparo diversos posibles escenarios antes de que sucedan, para poder ir más allá. Si el obstáculo persiste, trato de



enfocarlo de manera diferente. Pero no me rindo, si estoy convencida de que es necesario. Mi foco es la luna, no la punta del dedo que la señala

I: Inspirar (se)

Con mi actuar apasionado, relato a todo el que se me acerca sobre lo que estoy creando o desarrollando o ejecutando en esos momentos y, los invito a acompañarme en esa acción o a crear las suyas, con el mismo ímpetu que pongo a los míos. Pero no solo queda allí. Hago seguimiento a los míos y a los de ellos. Me intereso genuinamente y reconozco los logros personales o grupales públicamente. Animo hasta el cansancio

y al cansarme, me animo a mí misma, en un círculo virtuoso de acciones que solo pueden generar Hacedores de Sueños. Me inspira el inspirar.

M: Manejar eficientemente el tiempo

Esta ha sido una herramienta fundamental de mi vida, en cualquiera de sus aspectos. Soy hija, esposa, madre, amiga, ingeniero, humorista, caricaturista, emprendedora, posadera, facilitadora, ciudadana, melómana, lectora, excursionista, impulsadora y constructora de redes, y la mayoría de las veces, en simultáneo. Mi cabeza es un hervidero de ideas. No cesa, pero he desarrollado una disciplina férrea para traducir en acciones y logros, esas ideas que llegan. Escribo lo que quiero, lo desmenuzo en metas, objetivos y acciones en un tiempo determinado y me aplico distribuyendo eso, en las mismas 24 horas que Dios nos regala cada día. ¿Técnicas?: Me dedico al momento presente de forma absoluta, duermo solo lo que mi cuerpo necesita, veo poquísima tv, me exijo con alegría, mido resultados. El tiempo es mi ALIADO.

A: Amar los cambios

Entendí desde muy pequeña que los cambios son permanentes y aprendí a disfrutarlos. De hecho, al culminar una meta, ya tengo en mente otras por

desarrollar y siempre retadoras. No me paralizó ni en el éxito alcanzado ni en la meta fallida. Siempre tengo uno nuevo para alcanzar. Abrazo con alegría los cambios que se presentan. Cambiarnos para mejorar, es amarnos

R: Reunir (redes y alianzas estratégicas)

Aprendí desde muy pequeña que me gusta trabajar en equipo. Fui desarrollando la habilidad de conectarme con la gente para crear y hacer y transformar, pero lo que más me apasiona es conectar a personas entre sí, para que logren sus propias metas y esto ha convertido mi vida en una agenda mental de personas, profesiones, habilidades y acciones, que me hacen conectar "necesidades con posibilidades" de una forma espontánea y que han crecido vertiginosamente con los años. Quiero que los demás crezcan y logren. Las redes potencian los logros

T: Transformar (a través del estudio y la formación)

Si algo me define es mi insaciable necesidad de estudiar, leer, formarme pero sobretodo, de formar a otros. No puedo estar tranquila, si sé que puedo crear para mejorar, enseñar para transformar y transformar para crear nuevamente. Creo, de creer y de crear, el gusanito de la inquietud por aprender constantemente y transformar realidades. Querer aprender, te convierte en tu propio maestro



E: Espiritualidad

Todo lo anterior lo llevo de la mano de la espiritualidad, que me permite servir y fluir en simbiosis espontánea con y desde la pasión hasta llegar al humor, herramientas vitales para el bien vivir. Y es importante entender que la espiritualidad no está casada con religiosidad. Convivir en y desde el amor, el espíritu y el humor. Trilogía perfecta

Mi sencilla invitación hoy es: A.N.I.M.A.R.T.E. a definir cuál es tu propósito de vida, cuál es tu misión desde cualquier área del quehacer donde te toque estar: familiar, trabajo en empresa privada o sector público y recalcar que, tan importante como lo es el ENSEÑAR la estrategia (que será método), también lo es la imperiosa necesidad de QUERER APRENDER.

Esa, es la llave perfecta del crecimiento humano, que nos llevará a VIVIR en un círculo virtuoso de crecimiento, que no se agota, sino que se alimenta a sí mismo.

“El que no vive para servir, no sirve para vivir.”

Madre Teresa de Calcuta



Twitter @yayiteando

Instagram @yayiteando

Facebook Yayiteando

Blog: www.yayiteando.com.ve





isabelcristina

DISEÑADORA DE MODA

 isabelmarquinap  icarquina  isabelmarquinap@gmail.com



Nacer, nuestra primera experiencia de éxito



Francys Nazar
Ingeniero en Información

En esta vida somos muchos los que estamos intentando comprender de qué se trata el éxito. Cómo saber si ya hemos llegado a esa meta, cuál es el camino adecuado, y si, realmente, existe ese camino o es más un proceso de ensayo y error.

Quizás y hasta algunos piensen que tal cosa no existe, o que, los únicos que han alcanzado el éxito, son aquellos que tienen fama o que, de alguna forma u otra, son reconocidos por muchos. Yo logré comprender que, aunque para la gran mayoría es algo inconsciente, nuestro primer éxito es cuando llegamos a este mundo. Nacer es nuestra primera lucha, lo primero que nos da miedo y que requiere de un esfuerzo muy grande. Es nuestra primera batalla ganada, y por lo que nos brindamos o nos quitamos reconocimiento.

Esto lo aprendí gracias a una técnica que puse en práctica gran parte del 2015, llamada Renacimiento (Rebirthing, en inglés).

Por: Francis Nazar.

El Renacimiento busca, a través de la respiración consciente o conectada, sanar traumas que venimos arrastrando y que no nos permiten conectarnos con nuestra Fuente de Energía Divina.

Uno de estos, es el trauma de nacimiento y memorias de la infancia. Aunque, más allá de hablar detalladamente sobre esta técnica —sería muy complicado en un solo artículo porque es demasiada información—, quisiera hablar sobre mi propia experiencia de crecimiento en la cual, una de las herramientas que más me ayudó, fue la del Rebirthing.

Hace un poco más de dos años, comencé a dar pasos pequeños y llenos de mucha inseguridad en todo este proceso de sanación, que era necesario y creo que hasta imprescindible, sino para todo el mundo, por lo menos para mí. En ese momento, estaba estancada y totalmente perdida, llevando una vida de negatividad, alcohol y mucha autodestrucción. Dar ese paso para cambiar fue una decisión que tomé sola, pero este camino que he transitado jamás lo hubiese podido andar sin la ayuda de otros. Comencé admitiendo que necesitaba ayuda. La primera que llegó a mí fue a través de la Constelación Familiar, un año después de constelarme, comencé terapias psicológicas, lo que fue de mucha ayuda en mi proceso. Sabía que necesitaba hablar sobre la experiencia de abuso infantil que había vivido, pero también que necesitaba algo que tranquilizara mi mente. Estando consciente de eso, comencé a practicar Renacimiento, lo cual hacía en simultáneo a la terapia psicológica, aunque no con la misma terapeuta.

Desde el comienzo, lo que más me gustó del Renacimiento es que se trabaja con afirmaciones. En la primera sesión hacen un cuestionario extenso, buscando información sobre el momento de la concepción del paciente, pasando por el nacimiento, hasta algunas etapas de la infancia. Todo esto para conocer, lo que los renacedores llaman, La Mentira Personal. Esto se refiere a una creencia negativa que está tan ligada a los pensamientos del paciente, que se va repitiendo y reflejando en experiencias. Por ejemplo: mi mentira personal era que no me sentía valiosa y, además, estaba llena de mucha culpa. Por lo tanto, no me esforzaba por nada porque sentía que no merecía nada. Al creer esto de mí, se iban presentando situaciones y personas en mi vida que reafirmaban dicha creencia.

El renacimiento busca cambiar ese pensamiento por otro totalmente contrario y positivo. De ahí nace lo que es mi Ley de Vida: "Soy inocente y valiosa". Esta afirmación la va repitiendo el renacedor durante toda la

sesión de respiración consciente, logrando de esta forma, y después de diez sesiones, insertar esa Ley dentro de mi sistema de creencias.

La idea y —según mi punto de vista— lo más interesante del Rebirthing, es que, cada aspecto de nuestro nacimiento, como nacer prematuro, por cesárea, que se haya realizado fórceps, entre otros; crea un impacto negativo e inconsciente que vamos repitiendo durante toda nuestra vida, hasta que es vuelto consciente, afrontado y sanado.

Además de todo esto, también es misión del renacedor entender qué traumas venimos arrastrando desde el nacimiento, y de qué forma todo eso está actuando dentro de nuestra mentira personal.

Como ya dije, hay mucha tela que cortar sobre este tema, y hay libros que lo explican muchísimo mejor. Quise hacer referencia al Renacimiento en específico, a pesar de que han sido muchas las herramientas que he utilizado, porque me parece importante rescatar esa idea del éxito como parte del día a día y desde el momento en que nacemos. Empezar a darle valor a las cosas que parecen pequeñas en la vida,

como respirar, fue uno de los grandes aprendizajes que tuve con esta técnica. También el valorar mis talentos, y utilizarlos para propósitos mayores. Escribir ha sido mi pasión desde muy pequeña, creo que desde los once años ya estaba componiendo canciones y poesía, pero siempre tuve tanto miedo de mostrarme como soy —como si no lo mereciera—, que fue necesario un gran proceso de sanación para poder dar este paso, sobre todo, escribiendo sobre temas de crecimiento personal. Para mí, el sentirme capaz —una creencia que se ve bloqueada al nacer por cesárea—, el vencer la duda y el miedo, han requerido de mucho esfuerzo. No nada más para poder escribir, sino para vivir de la forma en la que ahora lo hago. Hace apenas dos años, no creía si iba a poder cambiar mi vida para una mucho mejor, una en la que sí quisiera vivir sintiendo que tengo un propósito. Ahora estoy totalmente segura de lo valiosa que soy, e intento llenar cada uno de mis días de esta energía poderosa y revitalizante.

El Renacimiento me ayudó muchísimo a cambiar toda esa negatividad por pensamientos mucho más positivos, por eso recomiendo tanto esta terapia. Aunque, más allá de la herramienta que utilices, es la decisión que tomes para cambiar tu actitud, y cuán constante seas en tu propio proceso. A mí sólo me queda invitarte a que veas tu vida de una forma más positiva,





Al servicio de tu SALUD



Servicio a domicilio



809-482-0092
809-482-1394
809-784-8405

Av. Anacaona dentro del Hotel Dominican Fiesta

valorando cada respiración que tomas, cada paso que das y que has dado. Se nos hace tan fácil señalar nuestras fallas, mientras que miramos hacia el lado contrario de nuestros aciertos. Seríamos mucho más felices si abrazáramos nuestros errores como aprendizajes que son necesarios, y amáramos con locura todos aquellos momentos en los que hemos alcanzado nuestras metas. Pienso que es importante dejar de ver el éxito como algo lejano, como algo que requiere de una lista inmensa de pasos a seguir, y nos demos cuenta que el estar vivos ya es, de por sí, un logro muy importante. Ahora, el vivir con una sonrisa en la cara, teniendo pensamientos positivos, sintiéndote agradecido y amándote cada día como el ser maravilloso que eres; ese es un logro aún mayor.

Así que no vivas sólo porque sí, porque no tienes otra opción. Créete el hecho de que has nacido para algo mucho más importante que pasar tus días pagando deudas.

Si el nacer es un acto que requiere de tanto esfuerzo, es porque nos prepara para una vida en la que podemos ser fuertes para recibir todo aquello que es grandioso.

Toma cada una de tus respiraciones con esta creencia: inhalando amor y exhalando cualquier pensamiento que te haga creer que no puedes alcanzar esos sueños que tienes en mente. Pienso que, si quieres ser exitoso afuera, entonces te tienes que sentir exitoso por dentro, y eso lo logras amándote, valorándote y agradeciendo por cada experiencia que has vivido, por muy agradable o desagradable que sea. Suena fácil, aunque quizás no lo es, pero tampoco es imposible. Si yo logré llenar mi vida de Luz, estoy segura que tú también puedes. Y si ya vives de esta forma, entonces puedes considerarte un ser inmensamente exitoso. Tú lo vales.

francis.hdm@gmail.com
Instagram: @HdmFrancis
Twitter: @HdmFrancis

HABLA

HABLA

Habla donde sea.

#OLVÍDATEDELROAMING

HABLAHABLARD.COM



@HABLAHABLARD

849-356-9008 / 809-533-4769



Resucita tu marca personal

Por: Irene Morillo



Como todo inicio de año hay una tendencia a hacer resoluciones con miras a cambiar o mejorar algunos aspectos de la vida.

En esta época de cambios y competencia férrea, tener una marca personal bien gestionada puede ser la diferencia entre retener y aumentar tu cartera de clientes, si eres empresario o profesional independiente; y obtener ese ascenso o ese aumento que buscas dentro de la organización para la que trabajas, en caso de ser empleado.

En todo caso, conviene tener una marca personal bien posicionada. Por lo que si la tuya ha estado adormecida, te invito a resucitarla a través de los siguientes pasos:

- **Define tu sistema de creencias.** Todo lo que hagas debe estar acorde a tu misión, visión y valores, ya que tu marca personal debe reflejar estos aspectos de manera coherente en todo lo que haces.

En esta era de la hiperconectividad es difícil mantener una fachada que no corresponda a lo que realmente crees y eres. Por tanto, resulta más fácil mantenerte fiel a ti mismo y lo que pregonas.

Hacer lo contrario implica pérdida de credibilidad, y por ende, un resultado contrario al que estás buscando.

• **Destaca tu individualidad.** Todos los seres humanos tenemos cualidades que nos hacen únicos e irrepetibles. Define que es aquello que haces bien, que se te da fácilmente y en lo que tus amigos y relacionados dicen que eres bueno.

Determina para cuáles cosas la gente te busca porque entienden que se te dan mejor que nadie. Y acógelo e imprégalo de ese sello único que te distingue.

En un mundo de clones, ser y hacer las cosas de manera diferente, es una gran ventaja.

• **Da a conocer lo que haces y tus logros.** Como se dice en el argot popular: "cacarea tus huevos". Eso sí, sin llegar a ser arrogante.

Para destacar y promover los productos o servicios que ofreces, debes decir qué haces y destacar tus logros para seguir abriéndote puertas.

En la actualidad hay muchas herramientas que te permiten dar a conocer tu trabajo y tu trayectoria. Procura crear una comunidad de personas que compartan intereses similares a los tuyos. Probablemente ese será el primer blanco de público al que querrás dirigirte.

• **Sé consistente y supera las expectativas.** Cuando ya tengas definido tu posicionamiento, procura que tu nivel de calidad y entrega corresponda siempre a los estándares establecidos.

Lograr un wow debe ser siempre tu objetivo en todo lo que hagas. Debes procurar que tus clientes siempre sientan que entregas más de lo que prometes, no lo contrario.

Para esto debes ser muy sincero contigo mismo al momento de definir

que estas en capacidad de ofrecer y asegurarte de entregarlo. Y de ser posible, superarlo.

• **Mantén una red buena de contactos.** Rodéate de personas que sumen a tus propósitos y metas.



No se trata de ser interesado. Pero tenemos una cantidad limitada de tiempo, por lo que conviene pasarlo con gente positiva.

Asimismo, a nivel general, procura dejar una huella positiva a tu paso, sumar a la vida de las personas con las que entras en contacto, ya sean tus clientes, compañeros de trabajo o relacionados en general.

Sé generoso, colabora con los demás y haz aportes positivos de manera desinteresada. La vida te recompensará, aunque no necesariamente llegue por vía de las personas a quienes ayudaste.

• **Educate continuamente y mantente actualizado.** Somos el reflejo de lo que pensamos constantemente, los libros que leemos, las personas que nos relacionamos y las experiencias a las que nos exponemos.

Tus palabras, el modo en que te sientes, lo que proyectas, están relacionados con lo que acuñas en tu mente.

Sin embargo, muchos consideran la inversión en libros, conferencias y talleres como un gasto, sin pensar que las ideas

valen tanto que no se pueden cuantificar.

Y las ideas afloran en una mente que está bien abonada. Por tanto, acude frecuentemente a conferencias, aprende sobre competencias que aporten a tu crecimiento profesional, lee libros que te ayuden a adquirir nuevas habilidades.

Existen libros que explican como las personas más exitosas del mundo han logrado llegar a donde lo hicieron, y si quieres al menos una cuota de ese éxito tendrías que invertir un poco de tiempo en averiguarlo.

Si quieres entregar más, debes ser más, y esto solo se logra con una insaciable necesidad de aprender y mantenerse actualizado.

www.irenemorillo.com
Email: imorillo@stimuloscreativos.com,
facebook, twitter: Irene Morillo



Éxito, sin dinero ni reconocimiento.



Daniel Díaz
Ingeniero en Información

Comencemos por reconocer el éxito como un resultado satisfactorio. Luego ser exitoso no representa fama o dinero, está más asociado a la felicidad y ésta no está limitada al individuo, puede ser colectiva.

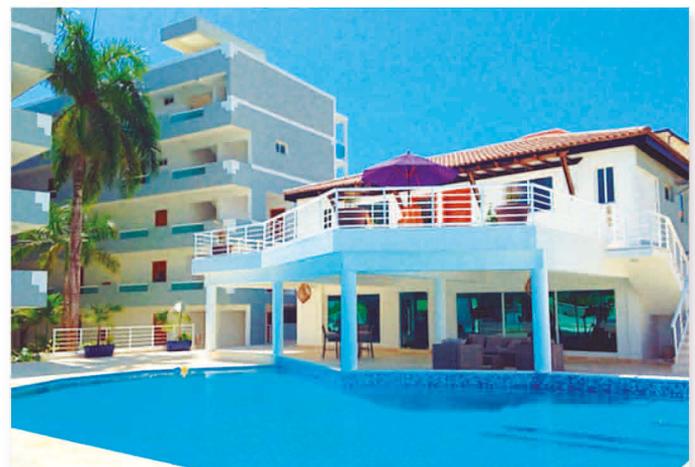
Además puede ser temporal pero la verdadera satisfacción es perdurable. Y por último la felicidad para unos no puede representar perjuicios para otros. Este es el tipo de éxito del que versa este artículo.

Profundicemos un poco más en la idea del éxito aplicado a cualquier campo. Al menos en teoría es posible ser un criminal o un villano exitoso. Hay

VISTA MARINA

RESIDENCE

APARTAMENTOS FULL EQUIPADOS CON VISTA AL MAR



CALLE DUARTE #6, BOCA CHICA / 809-224-9229 / 809-533-4769/ 809-508-1620
VISTAMARINARESIDENCE@GMAIL.COM



circunstancias o condiciones que pueden limitar o dificultar el disfrutar de los logros asociados al éxito. Se puede ser exitoso y estar enfermo, pero no tendría sentido tener éxito en ser un enfermo, o peor, un muerto. El punto es, el verdadero éxito es dinámico y más allá de eso es en desde cualquier punto de vista, POSITIVO.

1 "El dinero no compra la felicidad".



Si el lector está interesado en el dinero, siempre habrá un camino fácil, dedicarse al comercio. Sacar provecho del trabajo y el esfuerzo de los demás. No critico este método. Es sólo que quiero separar el los temas de tener dinero y ser exitoso. Probablemente el dinero sea una consecuencia de éxito en su vida, pero no viceversa.

2 "Crea fama y acuéstate a dormir". El



reconocimiento no siempre acompaña al éxito. Algunas veces el reconocimiento es un elaborado producto de la publicidad. Incluso algunas veces el reconocimiento es asignado a un líder fraudulento. La fama es un fenómeno inercial. Una vez que inicia sus lapsos de tiempos se incrementan hasta el punto que es

imposible detener la avalancha. En este caso el punto es que la fama no debe ser nunca el objetivo. Incluso los seguidores más fanáticos siguen a sus líderes por sus acciones. La publicidad y la fama deben administrarse con cautela para mantener y mejorar el éxito una vez alcanzado.

3 "Pienso, luego existo". Es muy importante contar con un buen plan, en cualquier caso. Elaborar una planificación viable requiere un gran esfuerzo. Se debe conocer el tema y las peculiaridades del proyecto a emprender. Improvisar no es un buen plan, simplemente es la forma menos probable de alcanzar el éxito. Incluso no tiene por qué ser un plan personal. Si alguien más tiene un mejor plan del que puedes desarrollar con tus propios medios y estás seguro de ello, síguelo. Pero asegúrate de conocer todos los detalles antes.

4 "Nunca es tarde para aprender".



De cada error, de cada evento, de cada persona, se puede aprender algo. Algunas veces es difícil separar la parte positiva de la experiencia que debemos conservar. Mi consejo es procurar estar en el momento y lugar apropiados, hacer de esto parte del plan. Evita las situaciones improductivas y sobretodo: Observa, estudia, aprende, practica. Hay quienes muchas formas de aprender, la mejor siempre será mediante la acción propia.

5 "La práctica hace al maestro". Existen campos en los que el nivel de desempeño y competencia sólo permiten espacio para aquellos que iniciaron

desde muy temprano y con mucha disciplina a practicar sus habilidades y hacerlas partes de sus propios reflejos involuntarios. La memoria muscular es una realidad. Pero no estamos hablando sólo de deportes o artes. Comenzar desde niño puede hacer una gran diferencia, pero no es limitante, en ningún caso, en NINGUNO. Es una clara ventaja, pero la ventaja es la práctica, no la niñez.

6 "Haz lo que amas, ama lo que haces". Este es un gran secreto a voces. La clave del éxito está aquí. Si algo no te gusta, cámbialo: Cambia de carrera, de trabajo, de lugar, de plan. Pocas cosas son imposibles de cambiar, sin embargo lo más sencillo de cambiar debe ser la propia opinión. Constantemente, a medida que se obtiene nueva información se debe evaluar si estamos en el camino correcto. Cuando consigas estar a gusto con lo que haces y con los resultados obtenidos el camino será mucho más sencillo, Pero aún no te eximes de seguir cumpliendo las reglas.

7 "La fe mueve montañas". La fe es una



gran fuerza, un combustible maravilloso, puede impulsar grandes cambios, y puede mantener vivas las esperanzas y el movimiento de naciones enteras, aún en las peores circunstancias. No recomiendo la fe ciega. La fe más importante es la fe en ti mismo, la autoconfianza. Te insto a dudar de todo lo demás. En este artículo no tratamos la religión, pero ninguna

de ellas valida la fe, sin acciones que la acompañen.

8 “Gallina que pone huevos, Cacarea”.



Se trata de Comunicar los planes y resultados. Ya que estamos siendo exitosos y “Buenos” no hay razones para tener planes secretos. En esta época de las redes sociales y la globalización de las comunicaciones se deben emplear a favor. Reunir apoyo y contactar ayuda Se trata de crear oportunidades. Las oportunidades rara vez se manifiestan como resultado de la telepatía o la inspiración divina.

9 “El que mucho abarca poco aprieta”.

Dedíquese a gestionar su éxito. Delege funciones, contrate profesionales, pida ayuda, oiga consejos. Busque siempre la eficiencia, optimice el uso de recursos. Desde el principio, desde lo más básico. Lo primero que debe gestionar es su tiempo. Sea puntual, cumpla todos sus compromisos. No trate de explotar a nadie, y mucho menos a usted mismo. El camino está lleno de sacrificios, pero ninguno debe ser innecesario.

10 “al árbol que no da frutos, nadie le tira piedras”. Acostúmbrese a las críticas. Sepa lidiar y vivir con ellas. No hay “mala” publicidad. Es Fácil ganar la guerra cuando se combaten palabras con acciones. Cuidar la reputación es un tema de todos los días, de mantenerse enfocado en el camino correcto. No

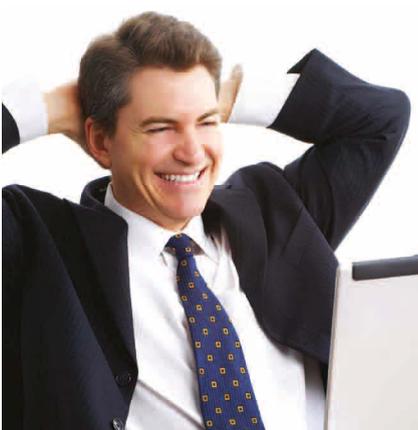
intente combatir mentiras con insultos por temor a opiniones. Todos tienen derecho a opinar.

11 “El que no arriesga no gana”.



Evaluar y calcular los riesgos es una parte importante del éxito, la condición es no hacer daño a nadie, pero siempre habrá daños colaterales y operaciones de alto riesgo. Las lágrimas de una madre en el aeropuerto, son además de naturales, algo que se puede resarcir. Retribuya y agradezca a todos siempre que le sea posible. Recuerde también que es más seguro ayudar a alguien desde una posición sólida.

12 “Dios Concede la Victoria a la Constancia”.



del éxito. El éxito no es la ausencia de fracaso, es la tenacidad para mantenerse

firme e intentar de nuevo conseguir las metas. No se trata de repetir. Se trata de crear nuevas acciones, oportunidades, estrategias. Una gran ayuda es establecer metas alcanzables, subir los escalones

uno por vez, Al menos al principio. La clave es no detenerse nunca.

Aunque como autor inicié redactando un decálogo, estoy satisfecho con el resultado. Cada persona que lea estas líneas puede dudar de mi éxito o puede concluir que se trata de sabiduría extraída de internet. Otros pensarán que estas palabras sólo son útiles si se ponen en práctica con las adaptaciones y personalizaciones necesarias.

Más allá del dinero y del reconocimiento, lo importante es que me ha generado satisfacción y que la misma será mayor si mejora el día o la vida de alguien más.

Allí será un éxito.

E-mail: ingdiazdaniel@gmail.com

instagram: [@ingddiaz](https://www.instagram.com/ingddiaz)

twitter: [@ingddiaz](https://twitter.com/ingddiaz)

facebook: Daniel Oswaldo Díaz

<https://www.facebook.com/ingdiazdaniel>



Ing. Nestor Liendo
Ingeniero en Información

Como latino, conozco muy bien lo que significa ser relajado, al punto de ser descuidado en las rutinas y el modo de vivir, sin embargo hace mucho que tomé conciencia en que mi lugar de nacimiento no tiene por qué ser una excusa para llevar una vida desordenada y que no debo suponer mi destino o mis decisiones deben ser las mismas que toma la gente que me rodea.

No sigas el patrón y crea tu propio destino de una vez por todas

Por: Nestor Liendo

Nuestra querida Latinoamérica está llena de personas que siguen un plan estándar, donde todos parecen cumplir las mismas metas, cometen los mismos pecados, se estrellan con los mismos errores y celebran las mismas fiestas por igual. Es decir, se asume con total naturalidad que el ciclo de la vida es nacer, crecer, reproducirse y morir, así, sin más, sin hacernos ninguna pregunta al respecto.

¿Es que acaso nadie entra en shock al graduarse de la universidad por no saber qué hará después? ¿O es que la crisis de los 30's ya no es como antes?

Parece que son pocos los que se cuestionan sobre el sentido de su vida y el mensaje que quieren dejar al mundo ¡Que escasos son quienes se detienen a pensar en la vida que quieren!

Por dar un ejemplo, no todo el mundo tiene que casarse, no es obligatorio tener hijos o trabajar en una empresa de renombre. Tú puedes querer otra cosa, está bien no hacer lo que se espera que hagas, y si lo vas a hacer, puedes crear tu propia manera u orden. Eres el protagonista de tu historia y puedes escribirla como gustes.

No hay nada de malo con seguir los patrones si eso te hace feliz, conozco a mucha gente que le va bien siendo igual

que un comercial de televisión... pero si por el contrario, te ocurre como a mí y te sientes forzado e incómodo al seguir a la manada, no temas ser diferente, encuentra tu pasión, sigue tu llamado o vocación y dirígete a donde éste te lleve. Tal vez ir en tu propio camino le brindará luz a tu vida y ejemplo al mundo.

Ya sé que vivimos en una sociedad donde se mira como si fuese un loco al que es capaz de renunciar a estos paradigmas e ir tras sus sueños. Te aseguro que el mochilero, el emprendedor y el que dejó su empleo para escribir un libro, al principio fueron criticados y señalados, quemados en una hoguera de condenas y malos augurios. Sólo hasta que estos logran un resultado y pueden probar que tenían razón al seguir sus corazonadas son reivindicados como héroes, reciben las palmaditas en la espalda y se ganan la admiración de unos cuantos.

Mi invitación de ésta oportunidad es a descubrir, explorar y desarrollar lo que te apasiona, a tomar acciones que te acerquen a tus metas sin importar si esto te aleja del resto, a lo mejor y son ellos los que están equivocados, quizá tu destino es diferente al de la mayoría pero sólo podrás saberlo si te arriesgas a cuestionarte y caminar en la dirección de tus sueños.

Seguramente no será fácil tomar un camino poco transitado, pero créeme, no es imposible. Personajes como Jesús, Gandhi, Steve Jobs se destacaron por tomar tener ideas y acciones poco convencionales y actualmente son reconocidos como leyendas del liderazgo en todo el mundo. No sé si llegarás a tener el mismo reconocimiento, pero te aseguro que encontrarás tu camino, tu voz y tu esencia y precisamente eso te hará inmensamente feliz.

Es tu vida de lo que estamos hablando y si no tomas responsabilidad de ella, terminarás repitiendo el mismo ciclo de la mayoría, o peor aún, lamentándote por todo lo que no te arriesgaste a hacer. No dejes que te pase, si es preciso, tómate un tiempo a solas, plantéate metas nuevas, busca las soluciones y resoluciones dentro de ti antes de tomar una decisión para que luego te aferres a ésta para descubrirte en tu auténtico camino.

Si quieres leer más contenido como éste, puedes visitar mi blog, www.DemasiadoNestor.com y si crees que puedo ayudarte a responder cualquier duda o inquietud, contáctame a través del correo electrónico NestorLiendo@gmail.com y con gusto te escribiré de regreso.

<http://www.demasiadonestor.com/>



Conocerte para mejorar

Por: Bilko Castro



Ing. Bilko Castro
Ingeniero Industrial

Como seres humanos nos hallamos en la búsqueda de algo que sabemos que es pero no logramos reconocer y aunque conocemos la respuesta, nos desviamos del camino por las distracciones que causan las emociones a través de los egos.

Estos, los egos, son mucho más que las actitudes narcisistas que suelen expresar quienes dicen amarse mucho, representan esa parte nuestra que no vemos y que al mismo tiempo es responsable por la emocionalidad.

Para algunas líneas de pensamiento filosófico, el ego representa al enemigo, la parte negativa de cada quien y se expresa de maneras insospechadas, a veces, reaccionando desmedidamente ante situaciones que representan una amenaza para ese "yo" habituado a vivir de manera cómoda y evita enfrentarse a los cambios requeridos para el desarrollo natural del SER. De aquí la aparición de la resistencia al cambio de hábitos, aunque estos nos lleven a mejorar nuestra existencia.

Al enfrentarnos a la cotidianidad, se hace vital la identificación de cuál de las manifestaciones del ego se hace presente, de esta manera podremos actuar en consecuencia, no sobre la situación, sino

sobre lo único que podemos "controlar" y modificar, nuestro comportamiento expresado en reacciones y respuestas.

Identificar los egos no es tarea sencilla y es aquí donde entra en acción el apoyo que podamos recibir de expertos calificados, para encontrar el camino que perdemos de vista cuando nos afectamos por eventos que no comprendemos y nos hacen reaccionar en lugar de responder asertivamente.

LOS coaches, profesionales formados para generar las respuestas que los cliente encuentran gracias a una exploración exhaustiva, empática y amigable, invitan al coachee a ponerse en acción, a cambiar desde adentro para mejorar su entorno.

Para ello, el coach emplea herramientas provenientes de diversas disciplinas, entre ellas las psicológicas, pedagógicas,

*Si quieres que más personas
conozcan tu marca, producto o
servicio, utiliza los servicios de
EmailMS Dominicana
la plataforma más completa,
actualizada y de mayor
alcance en República
Dominicana.*



EmailMS Dominicana - Líder del eMarketing en República Dominicana

Tel.: (809) 561-8306 | 238-0283 | 809-706-1000 / 2000

informacion@emailms.com | www.emailms.com

Facebook: EmailMSRD | Twitter | Instagram: EmailMS

didácticas y filosóficas. Es en esta última donde aparecen pensamientos novedosos y existenciales que ayudan a las personas a conseguir respuestas que los guían hacia los resultados deseados.

Todos deseamos respuestas inmediatas, pero estas sólo aparecen cuando estamos conectados con nuestro SER interior.

Es en la investigación de tendencias filosóficas donde encontramos nuevos conceptos que revolucionan el pensamiento y abren espacio para que más personas mejoren sus vidas, a través de cambios de ideas preconcebidas sobre el mundo y de sí mismos. En tal sentido, le daremos una mirada fresca al ego que, deja de ser uno para multiplicarse por siete diferentes aspectos de la personalidad responsables de cada reacción emocional que tenemos durante el día a día.

Lejos de ser el enemigo, estos son los mejores instructores de vida que tenemos, nos guían al tiempo que nos protegen cuando se encuentras en armonía, también, en sus estados inarmónicos, nos muestran otra versión de nosotros que la mayoría de las veces nos negamos a mirar. Para cada quien la experiencia de vida es única e irrepetible, sin embargo, la base es la misma para todos. Hay lecciones por aprender y los maestros tienen la misma función: transformarnos para superar las adversidades.

Los egos tienen como finalidad ayudarnos a sobre vivir en este mundo, así el primero de los egos es el responsable de cuidar que nos mantengamos alimentados e hidratados. Se llama **YO QUIERO** y es el que nos hace llorar de chicos cuando tenemos hambre, muchas veces y por nuestros excesos, algunos adultos lloran por cosas que desean, llegando a representar escenas infantiles en forma de rabietas contra otros o en el

peor de los casos contra sí mismos.

Basados en la información de Centro de Estudios Kardem (C.E.K.), este ego nace con nosotros y se desarrolla a lo largo de la vida. Se altera por excesos o defectos en nutrientes provenientes de los cereales, en nuestra vida moderna las harinas procesadas contribuyen en los estados alterado del ego blanco, su color preponderante. La emoción negativa asociada a este ego es el Miedo, nos podemos dar una idea de cómo funciona.

YO DESEO es el nombre del segundo ego que se manifiesta a través del color verde y es el responsable de que queramos pertenecer a algún grupo, principalmente el familiar. En su estado armónico nos lleva a tener sensibilidad por el mundo que nos rodea, la vida y las artes, por otra parte, cuando se expresa de manera alterada, son las emociones de inseguridad e intolerancia las que aparecen, llevándonos a no desear compartir con tal o cual persona.

El ego YO NECESITO, se manifiesta de manera muy natural en tiempos acelerados y es esto lo que decimos cuando queremos ir más allá: Necesito un auto nuevo, necesito mudarme de casa, incluso, necesito una nueva pareja.

Partamos del principio de que nada necesitamos porque todo nos ha sido dado

Aun así este ego tiene su función y es la de protegernos. Si retrocedemos en la evolución del ser humano, encontraremos con que este ego en su estado armónico se manifestó en las necesidades de vestido, atendiendo a las inclemencias del entorno o satisfaciendo la necesidad de protección en algún refugio donde no fuéramos presa fácil de los depredadores del momento. Hoy en día sentimos que necesitamos más para estar seguros y protegidos en un mundo que pareciera devorarnos, pero

esto no es más que una ilusión creada en nuestra mente y potenciada por la vibración inarmónica de un ego que, al igual que los otros, se ve notablemente afectado por la alimentación, en este caso, exceso o carencia de leguminosas. Este ego expresa las emociones de Rabia y Rencor.

La mente es una poderosa herramienta capaz de hallar soluciones insospechadas hasta que la ponemos en acción y es esta precisamente la función del ego naranja, **YO RAZONO**, impulsar al intelecto para que nos ayude a solucionar cualquier situación conflictiva en nuestras vidas. ¿Te has encontrado buscándole la quinta pata al gato y consecuentemente inventando historias que, de tener la suficiente fuerza emocional, las transformas en realidades sin importar cuánto te esfuerces en decir que no es eso lo que quieres? Esto es el ego naranja en acción.

EL EGO ROJO, Yo Siento, es responsable de nuestras relaciones interpersonales. Su función, cuando está en armonía, es la de guiarnos e incentivarnos a la procreación, es el encargado de garantizar la continuidad de la especie. En estado inarmónico este ego se convierte en un verdadero tormento, pues termina creando historias eternas de amores y desamores llenos de sinsabores y en especial de tristezas.

La emoción de ansiedad y la eterna insatisfacción son consecuencias de la vibración alterada de este ego, estas emociones traen consigo situaciones que nos involucran en infidelidades, enamoramientos sin sentido, entre otras historias conocidas por todos. Se ve afectado por exceso o defecto en el consumo de carnes y derivados, también por hongos o brotes.

YO PIENSO expresado por el color azul, cuando vibra de manera armónica nos invita a tener éxito, a triunfar y adquirir cosas que nos son de utilidad, por el

otro lado en su cara inarmónica, genera estados de pereza y negligencia muy difíciles de salvar. Comienza a vibrar sin armonía por muchos factores, teniendo más relevancia, la alimentación, en este caso, exceso o carencia en la ingesta de frutas.

YO EJECUTO. Es el responsable de que actuemos para la consecución de nuestro objetivo, el espiritual, no el del trabajo, aunque en algo se relacionan. Nos lleva a esos primeros logros en los estudios o en negocios que iniciamos temprano en nuestras vidas.

Se altera por exceso o defecto de oleaginosas. En el estado armónico nos invita a dar y recibir protección e impulsa la autoconfianza, por el contrario, cuando se manifiesta de manera alterada, solemos aislarnos y sentirnos solitarios sin importar lo acompañado que estemos. Este ego también es el responsable por la manifestación de la espiritualidad en nuestras vidas, ayuda a potenciar la fe y al mismo tiempo la conexión con nuestro corazón.

Conocer cada ego y entender cómo se crean sus expresiones inarmónicas y de qué manera afectan constantemente nuestras vidas, nos invita a reflexionar sobre nuestro estilo de vida y mejorarlo para evitar eventos que, amén de fortalecernos en carácter nos enfrentan con sufrimiento en forma de emociones, algo que evitamos de cualquier manera. Identificarlos no es tarea sencilla, pero siempre puedes contar con el apoyo de un buen coach.

Twitter: @elmonjeurbano - @bilkocas
Instagram: @conexionpermanente
@bilkocas
Google+: Bilko Castro
Facebook: Bilko Castro
Blog: www.conexionpermanente.com



**...Siempre
estaremos
en tu camino!**



DMB Seguros
dmbsegurosrd@gmail.com

☎ 829-975-9075
829-763-9075



12 Lecciones que aprendí trabajando con millonarios

Por: Diana Zuluaga



Diana Zuluaga
Empresaria

Fundar una compañía en la industria del lujo alquilando aviones y jets privados para las personas más ricas del mundo es emocionante y demandante.

Como planificadora principal de viajes para mis clientes directos en nuestra compañía, JET D'OR, siempre debo estar preparada para tener conversaciones rápidas, y algunas veces incómodas. No es fácil decirle no a un millonario cuando te llama de Rusia a las 3 de la mañana.

Algo sorprendente que aprendí de esta industria es que, a pesar de su elevado costo de servicio, los clientes casi nunca requieren reuniones en persona. Nuestra compañía está basada en Nueva York y

utilizamos en su mayoría un aeropuerto privado, Teterboro. He tenido la fortuna de conocer a más de la mitad de mis clientes, pero nunca he conocido a mis 3 clientes más grandes. Hemos hablado cientos de veces por teléfono y correspondido por email y textos, pero nunca nos hemos visto cara a cara, usualmente por conflictos de agenda. Sin embargo, estos continúan reservando a través de nosotros viajes de cientos de miles de dólares. La confianza y lealtad que se puede lograr a este nivel de precios es increíble.

Algunos de nuestros clientes son las personas más ricas en sus países de origen. Se asume mucho acerca de la personalidad y forma de hacer negocios de este tipo de personas. Por eso, quiero compartir 12 lecciones que he aprendido trabajando con el 0.01% de las personas más ricas del mundo:

1. Son respetuosos de nuestro tiempo.



Siempre llegan a sus vuelos con suficiente tiempo de anticipación. No son "divas" y no hacen esperar a los pilotos.

2. Pagan rápido y completo. Redondean los números. Si el viaje cuesta \$9,800 dólares, pagan \$10,000. Son muy generosos con las propinas a los pilotos y azafatas.

3. Se toman el tiempo para enviar mensajes de agradecimiento, no importa lo ocupados que estén.



4. También se toman el tiempo de enviarnos comentarios y opiniones por lo bueno y lo malo que pueda pasar en el transcurso de un vuelo. Esta información es invaluable para nosotros.

5. Siempre nos desean el éxito. Nos recomiendan amigos, familiares y socios para que nuestro negocio crezca.

6. No se quejan de las cosas pequeñas. Siempre piensan en grande.



7. Para sus vuelos privados, requieren comidas sencillas. En muchas ocasiones, no quieren alcohol, dulces ni postres. Mucho menos langosta.

8. Saben mucho acerca de los aviones privados y hacen preguntas difíciles. La mayoría de ellos disfruta escoger su jet y planear sus viajes. Rara vez dejan que un asistente maneje el proceso de reserva. Nuestra discreción es crucial.

9. Los millonarios también se ponen ansiosos por impresionar a socios, clientes, suegros y familiares.

10. Desarrollan relaciones y valoran el tiempo invertido. Tratan a sus equipos de trabajo y asistentes como familia.

11. Pueden planear un viaje de 3 días a un destino sólo para combatir el jet lag y no afectar su horario de dormir. Dormir adecuadamente los mantiene productivos.

Me apasiona darle a mis clientes el mayor valor posible en cada vuelo. También me apasiona el éxito y construir libertad financiera. El privilegio de trabajar con las personas más ricas del mundo ha sido la mejor escuela para aprender a producir y mantener el éxito.

12. Si algo sale mal o la experiencia de vuelo no es excelente, puedes perderlos como clientes, pero jamás te humillarán.

No estoy generalizando; sé que existen clientes difíciles en todos los niveles de ingreso. Este artículo se trata de compartir mi experiencia específica con la mayoría de mis clientes. Me ha impactado la sencillez, respeto, cumplimiento y lo "normal" que se comportan este tipo de personas, aún cuando tienen la capacidad financiera para alquilar un jet de \$80,000 dólares por un vuelo de 6 horas.



No cabe duda que de su riqueza mental y emocional, viene su riqueza material. Por eso, cuando tengo un mal día, cuando voy un poco tarde a una reunión, o cuando tengo ganas de quejarme por algo pequeño, me detengo y me digo a mi misma: "Esta actitud no te ayudará a volverte millonaria." Empiezo de nuevo y el día fluye un poco mejor.

Muchos jóvenes ingresan a las Instituciones de Estudios Superiores con expectativas e ilusiones sobre el porvenir que se están procurando al formarse con conocimientos y capacidades para ejercer cargos de importancia dentro de las empresas que conforman el mercado laboral



Lic. Yesenia Carolina Díaz
Licenciada en Contaduría

Empleado Auto-determinado al Éxito!

Por: Yesenia Carolina Díaz

Estos mercados laborales a su vez, están en la búsqueda de los mejores recursos en materia de capital humano, con el propósito de reclutar a los profesionales más aptos para el desempeño de cargos estratégicos, y en muchos casos, cuando se trata de grandes organizaciones, formar un talento para el desarrollo de su carrera dentro de las mismas.

Se trata pues, hablando en términos llanos de un sistema de oferta y demanda, en el cual los aspirantes de empleo ofertan sus servicios, y las empresas un paquete de beneficios –generalmente establecido en convenciones colectivas de trabajo- en contraprestación a sus empleados por el aporte que realizan a la organización con su trabajo, que contribuye de manera determinante al logro de sus objetivos.

En los trabajadores por su parte, existe un interés exacerbado al inicio de su carrera por aplicar sus conocimientos y adquirir la mayor experiencia que conduzca a afianzar

sus habilidades y capacidades como profesionales del área, y así escalar mejores posiciones dentro de la organización y en algunos casos fuera de esta.

Muchos son los factores que contribuyen al desarrollo profesional, a pasar de ser un profesional recién egresado sin experiencia a un talento competitivo en el área de trabajo en la que se desempeña, las empresas por si mismas constituyen un complemento indispensable en la formación profesional en sí, ya que, además de proporcionar experiencia, constantemente dotan a sus empleados de programas de capacitación para fortalecer sus competencias o focalizar sus funciones en las áreas en que demuestren mayor aptitud.

Esta formación debe ser vista por el trabajador como un beneficio, que agrega valor a su Currículo, resultando en un profesional competitivo, que conoce su valor y por ende puede explorar sus posibilidades de crecimiento dentro de la Organización e inclusive fuera de los límites que suponen

trabajar bajo relación de dependencia, lo que implica, obviamente, salir de su zona de confort, desafiándose a sí mismo, lo cual puede resultar tentador para las personas con orientación al logro y visión de largo plazo, que planifican su autodesarrollo y gerencian su vida en todos los aspectos.

Lo anterior no implica que sea imposible que se presenten situaciones imprevistas, como la pérdida involuntaria del empleo, pero se debe tener presente que este no es un acontecimiento improbable. Dependiendo de a quien le ocurra, puede ser visto como una oportunidad, más aun, cuando se considera que, en muchos casos cuando la causa de la terminación de la relación de trabajo no es imputable al trabajador, suele venir acompañada de una indemnización económica por parte de la empresa empleadora, escenario en el cual con la debida planificación se pueden realizar inversiones en un proyecto a futuro.

Adelante se presentan algunas recomendaciones que pueden aplicarse

SÓLO PARA LÍDERES

¡IMPÚLSATE!



POTENCIA TU MARCA Y ANUNCIA EN

REVISTA
FACTOR DE ÉXITO

REPÚBLICA DOMINICANA 

APARTA TU ESPACIO, NO TE QUEDES AFUERA
NO DEJES PASAR TU OPORTUNIDAD

WWW.REVISTAFACORDEEXITO.COM

UNA PRODUCCIÓN DE



FACTOR DE EXITO



Más información: Telf.: 829-340-5724 / factordeexitord@gmail.com / Tarifas especiales de introducción

para resguardarse como empleado y reducir las probabilidades de una eventual pérdida de empleo.

SIEMPRE REALICE SU TRABAJO DE LA MEJOR FORMA, en otras palabras SEA EL MEJOR!, sea cual sea su función, tenga en cuenta que todos las posiciones de trabajo son importantes e interdependientes, haga de la auto-evaluación una herramienta de provecho.

DISFRUTE SU TRABAJO, sea consciente de los aportes que con su esfuerzo realiza para contribuir al logro de objetivos y metas de la empresa, minimice el estrés planificando sus actividades y ejecutándolas en la medida de lo posible con anticipación, revise periódicamente sus procesos para eliminar el re-trabajo y tenga en cuenta el impacto que su rol tiene en el desempeño de los demás, valore y respete a sus compañeros, procure -contribuya de manera activa- para usted y los de su entorno a un clima de trabajo armonioso, practique la comunicación asertiva, la honestidad, la humildad y la gratitud.

GERENCIE SU TIEMPO, lleve agenda, bien sea manual o por medios electrónicos, dedique un tiempo al inicio del día o al final de su jornada para realizar una lista de sus tareas pendientes, priorizando aquellas de mayor importancia, diferenciando lo urgente de lo importante y concediendo espacios de tiempo para cada caso, identifique actividades que no agregan valor y elimínelas de su quehacer. Sea eficiente.

VALORE Y APROVECHE CADA ACTIVIDAD DE FORMACION QUE TENGA, bien sea provista por usted mismo, o por la organización para la cual trabaja, el conocimiento siempre traerá beneficios, por lo tanto, considere el esfuerzo que su empleador realiza en su formación, tenga en cuenta que está invirtiendo en usted como recurso, siendo el principal beneficiado.

MANEJE INDICADORES DE GESTION, en general las organizaciones establecen

metas y llevan indicadores para hacer seguimiento y medir la eficacia de la gestión de sus empleados; tanto si es el caso como si no, siempre será útil entender el análisis cuantitativo de su rendimiento, incluso, si es usted mismo quien lleva el control de su gestión, una forma positiva de hacer uso de esta herramienta consiste en compararse con el mejor de sus pares, e identificar las brechas entre su desempeño y el referencial observado.

PLANIFIQUE Y GERENCIE SUS ASCENSOS, desde el inicio en el ejercicio de un cargo, comience por identificar sus áreas de oportunidad, y trabaje en ellas para cerrar sus brechas, además visualice la posición inmediata superior, conozca cuál es el perfil y las competencias requeridas para dicho cargo y comience a trabajar en ellas, estableciendo un tiempo razonable de permanencia en el cargo que desempeña actualmente, esté listo para ser el próximo postulado al momento de una oportunidad de promoción!

MANTENGA ACTIVA SU OFERTA DE SERVICIOS EN LAS EMPRESAS DE SERVICIO DE EMPLEO "HEAD HUNTERS", así será convocado a entrevistas que le permitirán mantener en ejercicio sus habilidades para auto-mercadearse y conocer lo que demanda el entorno laboral, comparar las ofertas económicas que realizan las empresas reclutadoras con su paquete salarial, para establecer planes de acción en caso de ser necesario.

GARANTICE LA SATISFACCION DE LAS NECESIDADES BASICAS, no pierda de vista la premisa de que el empleo, en su expresión más esencial, es el medio para el sostén del individuo, siendo también uno de los caminos que conducen a su auto-realización, pero en primera instancia debe satisfacer las necesidades básicas, entendiéndose en el ámbito organizacional, que dichas necesidades comprenden bienes materiales como la vivienda, el(los) vehículos, Seguridad social, planes de salud, educación, diversión, etc.

CUIDE SU CALIDAD DE VIDA PERSONAL, sea garante de su salud física y psicológica, así como de su bienestar personal y familiar, establezca propósitos y revíselos regularmente, premie y celebre sus logros, procúrese actividades de esparcimiento, viaje tanto como pueda, evite las adicciones y hábitos poco saludables.

CULTIVE SU CULTURA FINANCIERA, Cuide sus finanzas, vigile de cerca su comportamiento de consumo, y capacidad de pago. Infórmese de los programas financieros de ahorro e inversión. Construya su plan de retiro, conozca y aproveche los beneficios de Seguridad Social que puede obtener por parte del Estado o Empresas del Sector Privado, tales como fondos de pensión u otros similares.

La puesta en práctica de los enunciados anteriores suele requerir de tenacidad y persistencia, sin duda, podrá sentirse más identificado con unos que con otros, sin embargo, algunos requieren en cierta medida de características conductuales que pueden adoptarse como hábitos, dependiendo de la voluntad del individuo, y de la vinculación de estos comportamientos y practicas con los intereses propios.

Finalmente, se puede decir que en todos los casos el objetivo superior del individuo debe ser el bienestar, y que las recomendaciones anterior es constituyen solo un camino para lograrlo.

yeseniacdiazl@gmail.com

El acelerado ritmo de la sociedad contemporánea no permite al individuo apreciar cómo influyen las emociones a diario en su cuerpo.

Las emociones son reacciones psicofisiológicas que representan modos de adaptación a ciertos estímulos del individuo cuando percibe un objeto, persona, lugar, suceso, o recuerdo importante

Los dientes como fusibles de la vida

Por: Patricia Borges Peña



Patricia Borges Peña
Odontóloga

Fisiológicamente, las emociones organizan rápidamente las respuestas de distintos sistemas biológicos, incluidos, entre otros, las expresiones faciales, los músculos, la voz, sistema endocrino, la actividad del Sistema Nervioso Autónomo, a fin de establecer un medio óptimo para el comportamiento más efectivo. El Dr. Ryke Geerd Hamer, reconocido y prestigioso médico alemán, vivió un fuerte trauma emocional luego de que su hijo fuera asesinado accidentalmente. A cuatro meses de su muerte, él desarrolla cáncer en los testículos y su esposa también un cáncer de mama que termina con su vida un tiempo después. Esto llevó al doctor Hamer a investigar la relación entre los conflictos emocionales y las enfermedades, desarrollando la Nueva Medicina Germánica.

En Venezuela, el Dr. José Luis Baudet, conocido médico cuántico con más de 30 años de experiencia investigando en el área, explica que existen circuitos eléctricos que nacen en el cerebro, pasan por los dientes, y llegan a distintos órganos del cuerpo. Él defiende la idea de que en un nivel subatómico, existen vínculos directos que conectan sectores del cerebro con ciertos órganos, pasando por unidades dentales específicas. De esta forma, se entienden a los dientes como fusibles de las sobrecargas energéticas generadas por los conflictos emocionales que vive el individuo.

Hoy en día, a todo esto se suma la biodescodificación, en función de la sanación del individuo. El español Enric Corbera dice que la biodescodificación es el arte de acompañar a la persona a encontrar la emoción asociativa al síntoma (enfermedad) para descodificarla y así favorecer la curación mediante la liberación de la emoción que hay en el inconsciente.

De igual forma, la psicogenealogía parte de la premisa de que determinados comportamientos inconscientes se transmiten de generación en generación e impiden al sujeto autorrealizarse, por lo que, para que un individuo tome consciencia de ello y se pueda desvincular de los mismos, es necesario que estudie su árbol genealógico.

Basado en esto, el Dr. Christian Beyer ha investigado en torno a la descodificación dental durante más de dos décadas y ha llegado a concluir cada diente recibe y envía información a nuestro sistema energético. Antes de que se llegue a la afección del órgano, el diente descarga la información que ha enviado nuestra psique para amortiguar esta masa conflictiva. Gracias a ello, el peso del impacto es menor en el órgano. Sin embargo, si el conflicto perdura en el tiempo, ambas partes se irán sobrecargando y deteriorando.

En este cuerpo de conocimiento, el maxilar y la mandíbula se dividen en dos cuadrantes cada uno, y cada cuadrante tiene su significado,

así como cada diente refleja algo específico por resolver.

El primer cuadrante representa al clan y a la figura del padre. Se encuentra visto de frente arriba a la izquierda.

El segundo cuadrante representa a la familia y a la figura materna. Se encuentra visto de frente arriba a la derecha.

El tercer cuadrante representa al hogar. Se encuentra visto de frente abajo a la derecha.

El cuarto cuadrante representa el trabajo. Se encuentra visto de frente abajo a la izquierda.

Día a día, en la consulta odontológica, se puede vislumbrar la sanación completa del individuo. Al llegar un diente con cualquier afección, llega también un conflicto emocional o transgeneracional por resolver. Amar, atender y sanar cada fusible dental es parte importante de la vida.

Nuestros dientes se construyen al mismo tiempo que nuestras vidas y guardan los procesos evolutivos, físicos, genealógicos y espirituales que esperan ser reconocidos.

patriciaborges9@gmail.com



Juventud vs. Experiencia.

¿Existe una Edad Adecuada para Innovar?

Por: Nelson Pérez



Contrariamente a lo que se tiende a pensar, las grandes innovaciones técnicas, así como los descubrimientos, no son nunca producto de una mente aislada, aunque tendamos a asociar siempre el nombre de un individuo a un invento o evento técnico en particular

La innovación es un acto colectivo. Aunque no involucre necesariamente a miembros de una sola colectividad. Efectivamente, las innovaciones o inventos involucran la participación de diversos individuos, no necesariamente en contacto entre sí, incluso ubicados en diferentes ámbitos temporales.

Todo invento se beneficia de intentos previos, en otras culturas, en otros tiempos: los pioneros de la aviación no surgen a finales del siglo XIX sino en el Renacimiento, con Leonardo da Vinci y muchos de sus contemporáneos.

La revolución industrial se preparó poco a poco, a lo largo de los siglos que precedieron su advenimiento, con la

acumulación paciente de precursores, es decir, de todo un aparejo técnico que muy prontamente el carbón pondría en marcha y que asegurarían el despegue de la economía inglesa a finales del siglo XVIII.

En el momento en que aparece la máquina de vapor, se detona, como por arte de magia, la revolución industrial, debido a la previa y paulatina acumulación de innovaciones técnicas aisladas y recursos que adquirirían sentido a partir de ese momento.

El hombre-innovador es un EMPRENDEDOR por naturaleza, hace siempre algo más de lo que cree estar haciendo. Cuando el cazador paleolítico aprende a controlar el fuego en campo abierto, su objetivo inmediato es, sin duda, calentarse y mantener a distancia

a los animales salvajes así como facilitar la digestión y asimilación del producto de la caza. Cuando el primer militar chino se apropia la pólvora, su objetivo, es conferir a sus tropas un medio para matar a más bárbaros de manera rápida y económica. Cuando el primer tejedor inglés sustituye la combustión de madera por la de carbón, su objetivo es abatimiento de costos.

Todos los ejemplos citados anteriormente, describen el espíritu EMPRENDEDOR de estas personas en su afán de crear diferencias vía sus productos y/o servicios. El reto hoy en día es aceptar la coexistencia simultánea de la globalización –unificadora– con sus múltiples beneficios, con la preservación –diversificadora– de culturas locales que en un futuro no muy lejano podrían contribuir a plantear las bases de un futuro incierto.

Pero la dura verdad sobre las ideas y la innovación llegó lo suficientemente pronto. Una tarde, siendo yo muy joven, estaba en una reunión de negocios y escuchaba atentamente ideas sobre estrategias sobre un nuevo proyecto. Estaba sorprendido por como algunas personas catalogaban de brillante a lo que yo creía era verdaderamente mediocre desde el punto de vista estratégico. Después, me di la vuelta a mi mentor y susurré con valentía: "No estoy impresionado por las ideas, ¿Por qué fueron escogidas?"

El rió y me dijo: "El 99% de las veces, no es la idea lo que importa. Es a quién se le ocurrió la idea."

Esa fue la primera vez que me di cuenta de que la calidad de una idea rara vez se basa únicamente en la idea misma. Si se hace burbujear a partir de "la persona adecuada", el concepto se considera que vale la pena. Invariablemente, la "persona correcta" encaja en un perfil estrechamente definido.

Hoy en día, es más que evidente quién sería la persona adecuada. Especialmente en Silicon Valley.

Recientemente, leí un post publicado por el respetado e influyente John Maeda (@johnmaeda). Desde el punto de vista del Sr. Maeda, la persona "adecuada" para innovar es sin lugar a dudas una persona joven. Los viejos gruñones adultos o bien no lo hacen o aplastan activamente los sueños juveniles. Están atrapados por años de experiencias frustrantes que gritar "no se puede hacer!"

**En mi forma de pensar,
no hay razón para limitar
la posibilidad de que
cualquiera pueda subirse
al tren de la innovación.**

Si bien hay mucho que admirar de artículo del Sr. Maeda, la actitud de la juventud actual puede estar haciendo más daño que bien. Este fenómeno puede estar poniendo freno a la innovación - en particular, al desalentar a un grupo importante de individuos con talento cuya única desventaja es su "edad" y que de otra manera pudiesen contribuir. Ciertamente, aquí en el área de la bahía el sesgo en contra de los trabajadores "mayores" - es decir, los 35 + - con el tiempo afecta incluso a los más feroces profesionales. El ex CEO de Autodesk y Yahoo, Carol Bartz, al hablar en un evento de espíritu empresarial, lamentó el hecho de que el sesgo de la edad de Silicon Valley "deja mucho la capacidad intelectual sobre la mesa."

Las estadísticas recientes de la firma de capital humano PayScale Inc. devela un estudio sobre la edad promedio en empresas de Silicon Valley:

- 33 en Adobe Systems Inc.
- 31 en Apple Inc.
- 32 en eBay Inc.
- 28 a Facebook Inc.
- 30 en Google Inc.
- 29 en LinkedIn Corp.
- 31 a Yahoo Inc.

En 2007, hablando en Stanford, Mark Zuckerberg, CEO de FaceBook proclamó "los jóvenes son más inteligentes." Paul

Graham, co-fundador de Y Combinator, le dijo al New York Times en 2013: "El punto de corte en la cabeza de los inversores es de 32. Después de 32 años, empiezan a ser un poco escépticos."

**¿Podemos darnos el
lujo de asumir que nuestros
mejores y más brillantes ideas
se generan y se ejecutan
principalmente en última
instancia por los más jóvenes?**

De acuerdo con investigadores de la Escuela de Negocios Haas de Berkeley, el emprendedor promedio tiene 38 años, tiene un título de maestría y 16 años de experiencia. Este punto de vista de la capacidad empresarial es apoyada por el Índice de Actividad de inicio de la Fundación Kauffman, muestra que más de la mitad de las nuevas empresas en 2014 fueron fundadas por los nuevos empresarios de edades comprendidas entre de 45-64.

Aún mejor, en términos de las tasas de supervivencia de negocios, las empresas fundadas por los trabajadores más experimentados tienden a tener más poder de permanencia. El 70% de las empresas iniciadas por personas de 50 o más años sobrevivió durante al menos cinco años, en comparación con sólo el 28% de las empresas iniciadas por los menores de 50.

En verdad, las mejores ideas - Innovaciones - provienen de todo el mundo. A menos que pongamos barreras artificiales para el descubrimiento y la innovación. Así como se hizo hace unas pocas generaciones cuando se dijo que las niñas no eran adecuadas para la ciencia y la tecnología. ¿Las buenas noticias? Las empresas están entendiendo que la diversidad y la inclusión genera muchos más dividendos. Porque para los verdaderos innovadores nunca se deja de aprender, nunca dejan de explorar y nunca se duermen en los laureles.



Miguel Ángel Herrera
Lic. en Ciencias Administrativas

3 Elementos claves para venderte

Miguel Angel Herrera

¿CÓMO TE OFERTAS AL MUNDO? Ya sea al momento de buscar un nuevo empleo, vender una propuesta de tu empresa, convencer a tu jefe de que eres el indicado para un ascenso, o lanzarte como emprendedor en tu país, he notado que siempre aparece la misma pregunta, ¿Cómo puedo ser más efectivo y atractivo para mi público objetivo?

Ya sea al momento de buscar un nuevo empleo, vender una propuesta de tu empresa, convencer a tu jefe de que eres el indicado para un ascenso, o lanzarte como emprendedor en tu país, he notado que siempre aparece la misma pregunta, ¿Cómo puedo ser más efectivo y atractivo para mi público objetivo?

Para mí, la clave para poder responder esta pregunta va atada a tres elementos relacionados con la escucha en diversos ámbitos, ya que en la medida que logro escuchar mejor como se mueve el mundo y como puedo encajar en él, podré hacer una oferta que resalte en el mercado y sea más acertada.

Para ilustrar mis reflexiones me serviré

de tres personajes del mundo del cine y las series, que pienso representan de una manera interesante lo que quiero mostrar.

Escucharte a ti mismo.

Jim Donovan (Tom Hanks) es el personaje principal en la película nominada al oscar, *Bridge of Spies* (Puente de Espías), y que está basada en hechos reales. Él es un prestigioso abogado de una firma estadounidense durante 1957, al cual le encomiendan una tarea bastante complicada, ser el defensor de un posible espía soviético arrestado ese año.

Jim a pesar de dudar un poco al principio, decide tomar el caso ya que considera que este hombre merece un juicio justo, aunque la opinión pública, el sistema de justicia e

incluso la propia familia de Donovan ya hayan prejuzgado que el posible espía es una seria amenaza para el país y merece todo el castigo de la ley. Lo interesante de este personaje, es que está claro en su aporte a la situación que se le presenta, ya que considera tomar el caso desde el honor, haciendo lo que evalúa justo de acuerdo a la constitución y sus propios valores morales, apoyándose en sus fortalezas como lo son su conocimientos de las leyes, la comunicación y la negociación, buscando aportar valor en una situación difícil para EEUU.

¿Cuáles son tus fortalezas?
¿Qué habilidades posees que te hacen único? ¿Qué valor puedes agregar a los demás?
¿Cómo quieres trascender con tu impacto? Estas son algunas preguntas que te permitirán ahondar en este elemento.

Esto, considero es el primer elemento importante a tener en consideración para poder formar una oferta poderosa, tener claro cual es tu aporte al campo donde te estés desempeñando, ya sea con tus productos, servicios, conocimientos y/o habilidades.

Escuchar a los otros

Francis Underwood (Kevin Spacey) es el implacable congresista que protagoniza la serie nominada a los premios Emmy, House of Cards (Casa de Cartas). A diferencia del honor que inspiraba a nuestro personaje anterior, Frank Underwood está orientado a conseguir mayor poder político en EEUU a costa de quien sea y como sea, moviendo hilos políticos, haciendo planes estratégicos y tácticos, buscando reforzar relaciones y hacer favores para luego cobrarlos. Pero para lograr esto Frank posee una cualidad que lo distingue como personaje y es el que me interesa resaltar: siempre está atento a lo que dicen los demás, escuchando no solo sus palabras sino las necesidades e intereses que motivan de fondo al resto de los actores de la escena política que conforma la serie. Es como si mantuviera



constantemente en su mente la pregunta ¿Qué le interesa profundamente a esta persona?

Y es aquí donde encontramos el segundo elemento clave: poder escuchar las necesidades, el estar atento a las inquietudes (incluso no declaradas) de mis clientes, compañeros y jefes, no solo cuando nos felicitan por lo que hemos hecho, sino también, manteniendo apertura a escuchar sus críticas y desacuerdos para luego adaptarnos. Así que para indagar en este elemento te invito a responder estas preguntas: ¿Qué les inquieta a las personas de tu entorno? ¿Conoces sus historias personales y que los ha motivado a lo largo de su vida? ¿Estás dispuesto a escuchar con apertura tanto los agradecimientos como las críticas a tu trabajo? ¿Puedes detectar las inquietudes no declaradas tras esos juicios? ¿Qué necesitan ellos para poder avanzar?

Escuchar el mercado

Michael Burry (Christian Bale) es un gerente de un fondo de inversión en la película también basada en hechos reales y nominada al oscar, The Big Short (La Gran Apuesta). Allí él es uno de los protagonistas clave, debido a que durante el año 2005 hace algo que el resto de los involucrados en el mercado de la bolsa de valores no hizo en su momento, se preguntó "¿hacia donde va el mercado inmobiliario que crece tanto? ¿y si es una burbuja?", pero no se detuvo en meras especulaciones, sino que investigó a fondo como se movía el mercado, anticipando lo que luego se convirtió en la mayor caída del mercado EEUU de la última década. Y es que el trabajo no fue sencillo para él, ya que incluso sus propios clientes en un principio no creyeron en su especulación

y fue tildado de loco, generando un serio problema con sus compañeros y jefes en el fondo de inversión.

Sin embargo, su capacidad para escuchar profundamente el mercado más allá de los que opinaban los demás, y anticipar lo que pudiera suceder fue lo que le permitió lograr el éxito a largo plazo en su empresa, y es justamente el tercer elemento que



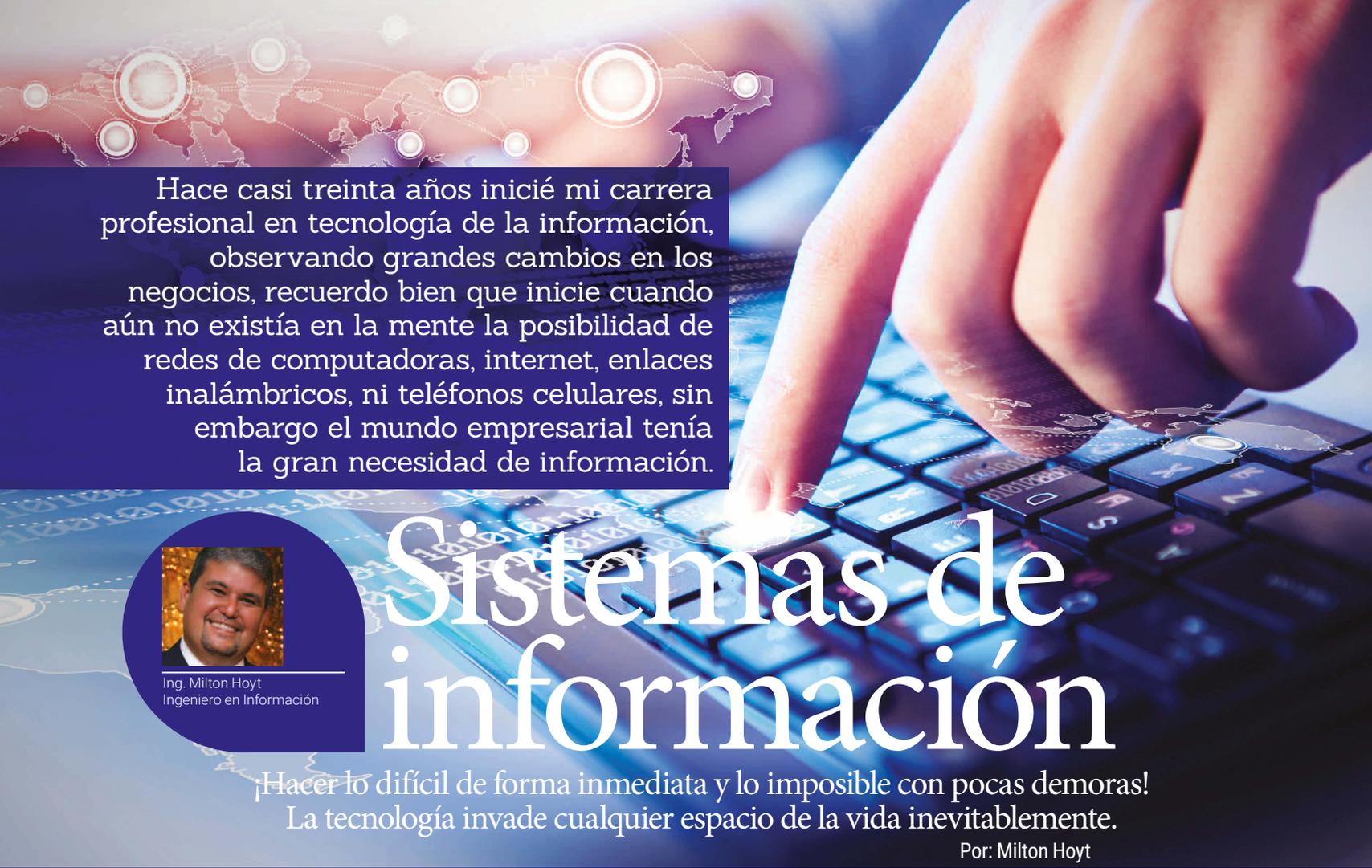
considero clave a analizar.

Por acá les dejo estas preguntas: ¿Conoces las tendencias del mercado donde te mueves? ¿Qué dicen tus competidores? ¿Qué evidencia puedes recabar acerca de las especulaciones a futuro? ¿Estás atento a las innovaciones que pudiesen impactar en tu mercado y tu profesión? ¿Innovaciones que los lleven a que crezca o por el contrario a que desaparezca en este mundo cambiante? Una vez analizados y entrelazados estos tres elementos, será más sencillo responder la pregunta del título de este artículo, y así poder convertirte a ti o tu empresa en una oferta poderosa, agregando otro eslabón a tu Factor de Éxito.

Si te ha gustado el artículo, puedes contactarme en mi correo electrónico/redes sociales:

Miguelangel.herrerab@gmail.com

Twitter: @Miguvelangel_HB



Hace casi treinta años inicié mi carrera profesional en tecnología de la información, observando grandes cambios en los negocios, recuerdo bien que inicie cuando aún no existía en la mente la posibilidad de redes de computadoras, internet, enlaces inalámbricos, ni teléfonos celulares, sin embargo el mundo empresarial tenía la gran necesidad de información.



Ing. Milton Hoyt
Ingeniero en Información

Sistemas de información

Hacer lo difícil de forma inmediata y lo imposible con pocas demoras!
La tecnología invade cualquier espacio de la vida inevitablemente.

Por: Milton Hoyt

En 1987 inicié con mi primer trabajo formal, no había aun terminado mi carrera universitaria, era una compañía de agroquímicos posicionada como segunda en el mercado nacional, a pesar de ser un grupo grande como Shell y Bayer llamada Plantagro, S.A., el proyecto para el cual fui contratado era desarrollar un sistema para el control de todas las operaciones de 14 sucursales a nivel nacional, el cual hasta el momento era procesado centralmente, cada sucursal procesaba manualmente las facturas y demás transacciones y luego eran enviadas por valija a las oficinas principales para el procesamiento en los diversos módulos del sistema central y solo se tenía información de lo sucedido con suerte a una semana de antigüedad, era el momento de la explosión de los micro computadores y el reto era desarrollar un sistema de información que manejara facturación, inventarios, cuentas por cobrar y bancos, esto debería ser enviado

al menos cada dos días a la oficina central para poder tener una visión más cercana del desempeño del negocio.

Logramos el objetivo, en menos de seis meses teníamos un sistema desarrollado en microcomputadores, con la capacidad de cada día poder enviar un pequeño archivo de texto vía modem a través de las líneas telefónicas con los movimientos completos de la sucursal y poder consolidar esta información en los sistemas centrales y la gerencia poder establecer estrategias de compras, marketing, logística de inventarios, nuevos lanzamientos, estadísticas y control financiero auditable, etc. Además de tener una fotografía exacta de cómo estaba el negocio con horas de diferencia.

Todo esto con una insipiente red a través de una infraestructura telefónica y una constante supervisión de todo el departamento de tecnología apuntando

a mejorar continuamente el manejo, recepción, consolidación, procesamiento en los sistemas centrales y validación de toda la información.

Paralelamente dentro de la misma compañía se debía informar a los grupos globales la información de cierre de cada mes a través de TELEX, para lo cual se consiguió una interface que permitiera conectar los PC de las asistentes de cada departamento para que pudieran construir más fácilmente los textos a ser transmitidos a las compañías matrices a través del famoso TELEX, esto hasta la llegada del FAX, una nueva revolución en el campo de transmisión de información, mejorando la frecuencia y presentación de la información a la gerencia tanto nacional como internacional, además de establecer un nuevo canal de comunicación con nuestros clientes y proveedores.

Luego por 1990 comienza en Venezuela la introducción de telefonía celular, lo cual era otra gran revolución en el campo de las comunicaciones, para el momento solo en las películas se veían teléfonos dentro de los automóviles, personas con teléfonos portátiles y la posibilidad de ubicar rápidamente a cualquier ejecutivo para tomar una decisión importante en menor tiempo.

En apenas unos años ya estamos en otra era tecnológica y teníamos el poder en los microcomputadores que solo se veía en equipos de mediano tamaño como en los antiguos IBM S/3X.

Casi inmediatamente inicia Internet, la que me atrevería a decir la gran revolución tecnológica, teniendo ahora una plataforma de comunicación e interrelación mundial, con tendencias para el momento insospechadas, conexión a la red a través de teléfonos para la mayoría y algunas corporaciones a través de enlaces dedicados costosos, ahora podemos tener una nueva herramienta como el correo electrónico, que hace aún más dinámica la necesidad de información para los negocios, acelerando y acercando las grandes corporaciones a sus clientes directos. La tecnología toca directamente nuestras casas, ya se escuchaba decir que para los años 2000 el que no tenga un PC conectado a internet en su casa podría ser considerado indigente.

El correo electrónico permite comunicarte de manera formal e informal con cualquier persona en el mundo casi de manera instantánea, exigiendo a los líderes y conductores de las organizaciones a tomar decisiones más rápido, teniendo que basarse en documentos que de manera conjunta viajaban junto con el correo. Esto cambia igualmente nuestra manera de vivir, ya comenzamos a tener una relación humana nueva, un nuevo medio de comunicación realmente revolucionario, se hace accesible

a todos sin importar edad, religión, sexo.. Algo para todos.

Internet introduce nuevas formas de hacer negocios, se comienza a hablar de E-commerce, empresas, bancos, tiendas y casi cualquier negocio a tener contacto y presencia en la red, todo esto acompañado de tecnología, equipos servidores, equipos de comunicaciones, cableados con propiedades de transmisión de datos que permitieran más velocidad.

El año 2000 se acerca, con el gran misterio de Y2K, desde que estábamos en la universidad se hablaba que para ese momento se iban a presentar grandes conflictos en sistemas antiguos que sólo manejan 2 dígitos para el campo de año en las fechas, debido a los diversos cálculos que los sistemas deben hacer en diferentes actividades automáticas como cálculo de vencimientos, intereses, contabilizaciones, etc. esto hace que desde 1998, iniciamos un proyecto de revisión de cada componente, cada sistema, cada equipo y documentar las vulnerabilidades que pudieran existir y afectar al normal desempeño del negocio.

En 1999 era el año de remediar, asegurar la operatividad, esto involucro cambios importantes en sistemas, equipos, inversión en nueva tecnologías y solo queda la espera del día, 31/12/1999. 11:59. El mundo pendiente de lo que sucedería en Australia como el primer país en recibir el nuevo milenio, los Grupos Globales como Shell empresa donde yo trabajaba monitoreando los eventos y dificultades que se pudieran presentar aprovechando la diferencia horaria y poder tomar acción con alguna anticipación.

Finalmente, ya estamos en el nuevo milenio, en Shell no hubo interrupciones que perjudicaran ambientes de negocio y se reconoce el esfuerzo realizado por

toda la organización y en especial a los departamentos de tecnología por el trabajo que garantizara la continuidad de todas las operaciones sin afectación al cliente final, proveedores y relacionados.

Ya en el nuevo milenio, lo único constante es el cambio, nuevos retos, la globalización ya es una realidad, Shell ya no opera como compañía independiente en Venezuela sino forma parte de cluster de compañías, primero como países Andinos y luego como toda Sur América, comienzan proyectos globales de implementación de sistemas como el nuevo SAP Global, proyectos de reingeniería para alinear los procesos actuales a procesos globales de hacer negocios de forma standard, nuevas oportunidades en medio de países con dificultades operativas propias de los momentos.

Todos los departamentos comienzan a trabajar en equipos globales, tanto los equipos de ventas, como la cadena de suministros, departamentos de soporte como finanzas, legal, recursos humanos, servicios generales y tecnología revisan procesos y optimizan sus funciones, nuevos conceptos como outsourcing se hacen más útiles en el sentido de poder entregar a empresas aliadas servicios y funciones que no fueran directas del negocio o requirieran del conocimiento o experiencia particulares en determinadas áreas.

Con los proyectos de reingeniería de negocios acercamos los departamentos de tecnología a las diversas unidades de la compañía, teniendo que interactuar de forma constante y permanente en la búsqueda de oportunidades de mejora para atender los cambios que exigen ahora las nuevas formas de hacer negocio.

Los viajes internacionales se hacen necesarios y frecuentes, estamos una semana en un país y probablemente la otra en otro, vivimos trabajando en diversos ambientes de negocio, diversos equipos de personas, vivimos en constante movimiento, exponemos a nuestras familias

a constantes ausencias por trabajo, sin embargo intentamos por todos los medios tecnológicos de estas junto a ellos en la medida de lo posible, aun no salvamos las distancias físicas y los husos horarios, sin embargo tenemos video conferencias, mensajes de texto y llamadas para intentar tener presencia en cada uno de nuestro hogares.

Estamos enfocados en un equipo de tecnología global dedicado a entregar soluciones, hacer lo difícil de forma inmediata y lo imposible con pocas demoras, cada vez la velocidad se hace necesaria en todos los mercados, solo las empresas que se adapten a los cambios y puedan colocar su oferta en el mercado en el mejor tiempo serán las exitosas, estamos en los momentos JUSTO A TIEMPO.

Internet se hace mas popular, con esto se hace necesario blindar los elementos de seguridad que permitieran a esta nueva masa de usuarios hacer transacciones de compra, venta y transacciones bancarias, aparecen los bandidos informáticos identificados como hackers, comenzamos en lucha de colocar barreras que blinden la información junto al reto de romperlas.

Virus, ataques, invasión de la privacidad son ahora las nuevas preocupaciones de todo el mundo, grandes corporaciones invierten millones de dólares en mantener, monitorear y resguardar la información, personas, gobiernos y secretos industriales se ven amenazados constantemente.

Paralelamente la innovación continua, ahora con dispositivos móviles con un poder insospechado, tenemos en la palma de la mano acceso a cualquier información que existe, tenemos lo bueno, lo malo y lo feo, todo al alcance de cualquiera, los negocios continúan con su necesidad de información rápida, estamos inmersos en la gran red de todos con todos, ahora tenemos dispositivos capaces de acceder y almacenar información casi sin límites, tenemos nuevos elementos como la llamada "NUBE" donde podemos almacenar información, documentos, videos, música, nuestros hijos manejan los nuevos medios de comunicación con habilidades casi innatas, el hombre ha evolucionado en los últimos treinta años más que en siglos anteriores, la tecnología invade cualquier espacio de la vida inevitablemente, somos parte de ella y todos nos movemos a su ritmo.

LOS negocios deben continuar innovando para poder satisfacer la insaciable solicitud del mundo, los proyectos continúan y la tecnología continúa evolucionando, somos parte de ella y yo desde mi experiencia no puedo predecir donde parará.

Nuevos medios de comunicación, redes sociales compiten con los tradicionales medios de comunicación y nuestro día a día hace que podamos estar enterados de lo que pasa en cualquier punto de la geografía mundial. Hoy tenemos profesionales

exitosos, cada vez más preparados, especialistas en diversas áreas de la tecnología y comunicaciones con el deber de mantener, innovar e implementar nuevas soluciones que marquen el camino al futuro no escrito.



Los profesionales como yo nos dedicamos a conducir y gerenciar estos equipos de profesionales sirviendo de intérpretes entre la necesidad del negocio para el cual trabajamos y los equipos técnicos especialistas que deben desarrollar soluciones.

Estoy feliz de haber escogido esta profesión, exigente, dinámica, cambiante y retadora, estoy feliz de que mi hijo haya continuado por ese campo y está a punto de graduarse como ingeniero en redes y comunicaciones y muy pronto formara parte de los equipos que construirán y conducirán las nuevas herramientas que todos días aparecerán.

Alguna vez escuché que cuando uno realiza una actividad que le satisface y esta se disfruta plenamente, pues ya no se debe llamar trabajo. Me permiten hacer lo que me gusta y además me pagan.

milton.hoyt@gmail.com



Un líder tiene como objetivo que sus acciones sean influencia sobre la otra persona, haciendo que esta las incorpore a su vida para su propio beneficio.

Sirve, dirige y comunica; entonces ya eres un líder!

Hablar de liderazgo es hablar de influencia. Sin embargo, muchas personas ven la influencia como un medio, cuando en realidad es un fin.

Por: Miguel Agüero



Ing. Miguel Agüero
Ingeniero en Información

El tema de la influencia en el liderazgo siempre me ha generado posiciones encontradas. Principalmente, porque hay un fuerte uso de la influencia como un medio para hacer que tus seguidores logren los objetivos, lo que hace que termine convirtiéndose en manipulación. Sin embargo, es a través de la influencia, que se mide si un liderazgo es verdaderamente efectivo o no.

¿Quiere decir que para ser líder, tienes que manipular? Eso es lo que muchas veces se piensa, pero en realidad no es así.

El verdadero liderazgo se fundamenta en el servicio. Un líder se gana el respeto de sus seguidores en la medida que está al servicio de ellos. Cuando una persona ve en otra un espíritu de servicio, una buena actitud permanente, un deseo de ayudar y unas metas claras por las que está trabajando, inevitablemente, se siente atraída. En ese mismo espíritu de servicio el líder busca siempre que puede, transferir parte de sus propias características a la otra persona. ¿No has notado que cuando hay un líder, sus seguidores imitan incluso sus gestos y hasta su forma de hablar? Esto se debe

a que en la relación líder-seguidor se han podido transferir muchas características del líder, inclusive la forma de hablar y de expresarse. ¿Quiere decir esto que el liderazgo implica imitación? Sí y no. Imitación en el sentido de que hay elementos del líder que efectivamente pudieron ser transferidas al seguidor, pero eso no significa que el seguidor deba mimetizar a su líder.

Desde la perspectiva del líder, la influencia no ocurre como un acto inconsciente. Como líder, debes tener como objetivo, transferir parte de tu personalidad y forma de pensar a tus seguidores, sin que esto cause un conflicto con la de ellos. Esa transferencia es efectiva, en la medida que tú mismo desarrollas ciertos hábitos en tu vida, como por ejemplo:

- **SERVIR.** Mucha gente cree que el liderazgo se trata de mandar, cuando el liderazgo se trata de servir. Esto significa, que como líder, tú estás a la disposición de tu gente a apoyarlos, a guiarlo y a orientarlos cuando ellos lo necesitan.

- **DIRIGIR.** La mayoría de las personas tienen una gran dificultad para establecer objetivos y dirigirse hacia ellos. Un buen líder, tiene la capacidad primero de identificar sus propios objetivos y trabajar por ellos, así

como ayudar a sus seguidores a identificar los suyos y dirigirlos hacia ellos también.

- **COMUNICAR.** Un elemento clave en el liderazgo, es la comunicación. Comunicar no significa decir todo a tus seguidores, significa saber cómo decírselo. Muchas veces, hay información que debes comunicar, pero la forma y el tiempo determinan una reacción u otra.

Personalmente he descubierto que la influencia es una actividad que es efectiva cuando tu liderazgo ocurre persona a persona. En la medida que pasas más tiempo con la otra persona, esta persona está más expuesta a ti y por lo tanto, esa influencia es mucho más efectiva.

Recuerda, el liderazgo se trata de servir, y el servicio implica tiempo y trabajo. Si deseas ser líder de un grupo de personas, debes comenzar por evaluar tu capacidad de servicio y la disposición personal que tengas para servir a otros.

<http://www.miguelaguero.com>

<http://www.twitter.com/miguelaguero>

<http://www.facebook.com/miguelaguero>



Felicidad y participación ciudadana

Por: Yván Serra



Dr. Yván Serra Díaz
Politólogo

Muchos de mis lectores seguramente habrán pasado su vista por algún manual de autoayuda. Todos ellos insisten en una sola cosa, la felicidad es una decisión individual.

Me acuerdo de la historia de Pepe (http://www.grijalvo.com/Salud_medicina_Sinuhe/a_historia_de_Pepe.htm) que me llegó de la mano de algún amigo de internet, plasmado en un slide show de Power Point con música de violines de cortina musical y bellas imágenes de paisajes y estrellas. La historia ciertamente conmueve, trata de una persona que decide ser feliz a toda costa, y gracias a su actitud puede salvar su vida luego que fuera víctima de un ataque de bala en un intento de robo.

En estas líneas pretendo demostrar que las cosas no son tan sencillas. Que la actitud importa, pero no es suficiente. Resiliencia no es felicidad, aunque reconozco que más posibilidades de ser feliz lo tiene un resiliente que quien no lo sea.

Parece evidente que la felicidad es producto de nuestras decisiones. Escojo lo que infiero aumentará mi bienestar, o por lo menos me hará menos infeliz. Estas decisiones pueden responder a una racionalidad instrumental, entendido como que escogemos los medios que nos conducirán al fin buscado; o pueden responder a unos valores, es decir la decisión depende de lo que creo que es bueno, independientemente si el resultado me favorezca o me perjudique.

Asumo un punto de vista aristotélico para profundizar un poco en el asunto de la felicidad. Para el pensador griego, existe un telos y un ethos. El telos está vinculado al fin de cada entidad. Todos existimos para algo, y la razón de existencia o telos del ser humano es ser feliz. Pero la felicidad tiene que estar vinculada a un ethos entendida a un proceder. En este

sentido el hombre es feliz porque vive bien, pero además porque obra bien.

Aristóteles escribió Ética a Nicómaco, en la cual trataba sobre todo del bien vivir y del bien obrar. Quería dar las claves de la felicidad. Pero la búsqueda del bienestar sabía bien el pensador griego no podía confinarse al círculo de lo meramente individual. El filósofo griego concibe al humano como un ser social y por tanto el individuo no es un ser aislado, se encuentra dentro de una comunidad y la buena vida se encuentra vinculada estrechamente al destino de la polis. Por ello escribió otro tratado que fuera traducido como La Política, y que versaba de la manera como debería conducirse las sociedades para el logro de la felicidad humana.

Toda persona que haya vivido en una situación de guerra, o que haya padecido de erróneas decisiones económicas tomadas por sus gobernantes, sabe como el entorno afecta los estados de ánimo. Hoy Venezuela vive una crisis económica de enorme dimensiones. El carácter del venezolano se ve afectado por las colas para adquirir alimento, o cualquier producto de uso cotidiano. Es difícil pensar en la felicidad de una madre, cuando no puede conseguir en el mercado la medicina que curará a su hijo enfermo. Las escenas de los desplazados por la guerra de Siria muestran crudas imágenes de personas atravesando fronteras por mar en balsas improvisadas o por tierra atravesando a pie centenas de kilómetros. Hace algunos años eran los balseros cubanos, quienes exponían su vida para llegar a la costa de los Estados Unidos. Gracias a sus gobiernos, hay gente que cree que la felicidad está en otra parte.

Las decisiones sobre lo colectivo la toman las autoridades. En dictadura o cualquier régimen autoritario esas decisiones la toma un pequeño grupo en nombre de los demás, independientemente de su voluntad. En democracia sin embargo, es la gente quien escoge a los

que tomaran esas decisiones e incluso, forman parte de muchas de ellas. Si los gobernantes lo hace bien, son premiados con el voto, si lo hacen mal, son castigados votando por sus adversarios. El juicio que se hace sobre la calidad de sus gobiernos, con toda seguridad estará basada en como sus decisiones y acciones afectan su felicidad.

En colectivos mayores, es más

El vivir en sociedad implica desacuerdos. En pequeños grupos, el dialogo y la negociación puede resolver los conflictos.



complicado el uso de estos mecanismos. De no lograr acuerdos sociales, un grupo hegemónico puede ocuparse de tomar las decisiones por nosotros. Pero este grupo no sabe lo que nosotros queremos para ser felices. Por tanto es un riesgo muy grande dejar que este tome las decisiones por nosotros. Bentham, el filósofo escocés creador del utilitarismo, y que preconizaba la mayor felicidad para el mayor número argumentaba, a nuestro juicio con mucha razón, que los gobernantes utilizarían el poder para su bienestar y no la del pueblo.

De allí que el pensador escocés formara parte del pensamiento radical inglés el siglo XIX que buscaba una mayor democratización de la sociedad con el voto mayoritario. Para él era obvio la vinculación entre democracia y felicidad, también que acordara con Montesquieu que al poder había que limitarlo, el mayor número tenía un claro sentido democrático, partía bajo el razonable supuesto, que nadie mejor que uno sabe lo que le conviene.

Los tiempos actuales requieren mayor compromiso, que la simple escogencia de un buen gobernante. La tecnología de los medios de comunicación, permite que nuestros pensamientos corran libremente por las redes, que expongamos nuestras opiniones a través de twitter, facebook, o youtube y desde un plano de igualdad. La participación ciudadana no requiere la presencia de las personas en el ágora, como en la antigua Grecia. Estas posibilidades de comunicación generan grupos de intereses espontáneos que presionan las decisiones gubernamentales. Los autoritarismos optan por esconderse en regímenes híbridos, que con cara de democracia, esconden intenciones hegemónicas.

Cuando hay hegemonía, la felicidad se encuentra escindida. Las malas decisiones de los gobernantes, afectan necesariamente la felicidad de sus ciudadanos sin que existan posibilidades de intervenir.

La democracia y la participación ciudadana en los asuntos públicos aumenta nuestra capacidad para que todos decidamos lo que nos conviene, y de rectificar si nos equivocamos.

Por tanto cada vez que nos planteemos el tema de lo que debemos hacer para ser felices, tenemos que abordarlo desde dos planos, desde la perspectiva personal, entendiendo lo que el individuo hace para estar mejor en lo físico, el espiritual, en lo emocional y económico, y desde la perspectiva colectiva pensando que tan democrática es la sociedad donde vive, y como se está contribuyendo para mejorar la toma de decisiones que afectan a todos.

<http://periscopio2.wordpress.com>
yvanserra@gmail.com
twitter: @yvanserra



La decisión de ser feliz

Por: Sara Martell



Sara Martell
Mercadóloga - Productora
Coach Motivacional

Desde que el mundo es mundo ha estado movido por buscar la felicidad, he escuchado cantidades de teorías al respecto pero ninguna me satisfizo.

Un porcentaje alto de la humanidad piensa con certeza que no existe la felicidad plena sino momentos de felicidad, otro porcentaje confunde el confort material con la felicidad, otro tanto se la atribuye a la realización a nivel académico y profesional y otro porcentaje no menos importante le atribuye la felicidad al obtener una estabilidad familiar entendiéndose papá, mamá e hijos. Lo que nos da como resultado que un porcentaje alto de la humanidad cree fehacientemente que la felicidad depende de factores externos, bien sean materiales, personales o intelectuales.

En los últimos tiempos he concluido que la felicidad no es algo que depende de estos factores anteriormente expuestos, depende de uno mismo, de:
LA DECISIÓN DE SER FELIZ.

Cuando realizamos un balance en nuestras vidas, nos percatamos que esos momentos de felicidad que se presentan son propiciados porque en ese momento decidimos ser felices, ya que nuestro cerebro, alma y

corazón se conjugaron en sincronía para ser felices.

Usted debe haber leído por allí que las personas que son tristes, negativas y mal humoradas nada les sale bien, según ellos tienen mala suerte y no se admiten que debido a su actitud y manera de proceder no pueden propiciar cosas buenas a su vida. Por el contrario aquellas personas que son joviales, alegres y positivas todo se les da bien, de una forma clara, fluida y por supuesto esto también se debe a su actitud y manera de proceder. Si propicias cosas buenas cosas buenas obtendrás.

Ahora bien como llegar a esta decisión de vida ¿es un mito o una realidad? Les puedo decir que es una realidad, en mi vida muchas cosas han cambiado desde el momento en que tome esta decisión, que cómo lo hice, pues bien seguí los siguientes pasos que voy a compartir con ustedes.

Realiza un balance en tu vida: analiza con claridad todos los aspectos de tu vida, que tienes en ese saco que has estado acumulando durante todos estos años, yo lo llamo venta de garaje, sacamos todo lo que no nos es útil, lo que está dañado y digo dañado porque no sirve o porque está roto y lo intentamos reparar con una pega súper fuerte pero no podemos evitar ver la grieta, por lo tanto debemos botarlo, ya no es lo mismo. Debemos convertirnos en minimalistas de nuestras vidas, quedarnos solo con lo que verdaderamente necesitamos y nos hace bien o crecer.

Sánate a través del perdón: no sólo perdones a aquellas personas o instituciones que tú consideras que en un momento dado te hicieron daño, sino perdónate a ti por alguna mala decisión o por un proceder que no te trajo lo que esperabas. El perdón es parte de uno, ya tú perdonándote cualquier error según tu criterio, estas abierto a entender y

a perdonar a otra persona, el tener el espíritu y la mente libre de rencores te hace el andar más liviano, no sumes a ti cuentas que otros deben pagar, pon tu balance en cero pero con convicción sin dejar restos por allí.

Resetéate el chip de la memoria: algunos le dicen memoria selectiva, es que dejemos en nuestra memoria solo los recuerdos de los eventos, hechos y situaciones que nos han hecho crecer y felices, nada peor que regodearnos con malos recuerdos, ¿para qué?

desarrolles a plenitud, no solo para trabajar en ti sino para que compartas esas habilidades con todos aquellos que te rodeen, influyendo en ellos positivamente.

La fidelidad empieza hacia ti: se fiel a tus principios y convicciones, no cambies por agradarle más a otro créeme la primera persona en rechazarte por esto eres tú mismo, uno puede transformarse para mejorar y pulirse pero tu esencia será la misma siempre y si la traicionas nunca podrás alcanzar reconocerte.



Construye tu futuro sin perderte el hoy: vivimos preocupados por el futuro y en eso se nos olvida que tenemos un hoy que vivir, que tenemos un cielo que ver y disfrutar por las mañanas, que debemos darnos a nosotros mismos un buenos días, que tenemos que hacer nuestras responsabilidades con la mayor calidad que nunca hayamos tenido, si usa esa frase tan trillada pero tan cierta **VIVE EL HOY COMO SI NO HUBIESE UN MAÑANA.**

Reconócete como único e irrepitible: somos tan únicos que ni las huellas dactilares de nuestras manos se parecen una a otra, eres irrepitible tus dones son para que te

Sigue estos pasos convencido de que decidiste ser feliz, porque sabes algo que he descubierto recientemente en mi vida, la felicidad no es un momento, mucho menos depende de algo material, o de otra persona, la felicidad está dentro de ti y por supuesto depende que TÚ DECIDAS SER FELIZ

En el momento que decides esto, tu vida cambia, empiezan a pasarte cosas maravillosas, tu reflejas esa felicidad en tu rostro, en tu trabajo, en tu vida, con tus amigos, compañeros de trabajo, con tu familia. La luz brilla por todos lados y cosas maravillosas e increíbles comienzan a pasar para quedarse en tu vida. Toma la decisión y sé feliz.



cibao

Más fresco imposible!

Pollo Cibao transforma su base y estructura para mantenerse como líder del mercado.

La empresa **Corporación Avícola del Caribe**, mejor conocida como “**Pollo Cibao**” está cambiando; y su principal propósito es brindar al pueblo dominicano la **proteína animal más económica y de mayor calidad de la región.**

Pollo Cibao produce proteína animal para el mercado Nacional, su proceso está integrado por toda una cadena de valor que contempla operaciones como planta de alimento, operaciones genéticas como abuelas y reproductoras pesadas, pollo de engorde y pollo procesado.

Adicionalmente la empresa cuenta con toda una red distribución para poder abastecer y llegar a todos los rincones del país. Sus accionistas, apostando por el éxito y solidez de la empresa han destacado sus planes, en transformación e innovación tecnológica, para hacer sus operaciones más eficientes.

Desde el año 2014, inició inversiones a nivel de planteles de pollo de engorde, trayendo la tecnología de ambiente controlado, que permite producir un producto con los más altos estándares de calidad, para así poder brindar seguridad alimenticia a todo el país. Estos proyectos se enmarcan dentro de la estrategia de convertir todas las granjas de producción de pollos de engorde de ambiente tradicional, hacia plantas de producción en ambiente controlado.

Entre sus valores se encuentra “La Constancia el cual nos define la perseverancia en la búsqueda de nuevos retos y en el cumplimiento de los objetivos propuestos, La Responsabilidad sinónimo de honrar siempre los compromisos asumidos con nuestros empleados, clientes y comunidad nacional, El Equilibrio y Transparencia para promovernos el trato justo entre los colaboradores y un comportamiento integro en el trabajo y, la Lealtad que es entregarnos y recibirnos lo mejor de uno mismo” son las razones que reafirman el compromiso de seguir trabajando en pro del bienestar y garantía de suministro del país, promoviendo la marca y brindando al pueblo dominicano seguridad alimenticia.

Después de haber tenido la oportunidad de explorar más de 26 países hoy simplemente me siento ciudadano del mundo, he comprendido que a lo largo del tiempo lo que hemos hecho es buscar formas de organizarnos más estructuradas, las tribus las convertimos en comunidades, en pueblos, en ciudades, en países; y esto se traduce en un simple hecho: el ser humano tiene la necesidad gregaria de vivir en grupos.

El camino inevitable del éxito...

Por: Víctor Ángel karo



Víctor Ángel Karo
Consultor personal y organizacional



Las fronteras solo existen en nuestras mentes y en nuestra necesidad de controlarlo todo, más en esencia todos somos lo mismo, con diferentes rituales y dándole diferentes nombres a las cosas, pero en el fondo somos lo mismo, seres que nacen, se multiplican y mueren, así de simple y en ese camino que recorremos durante el paso por la vida nos aferramos a nuestras creencias y convicciones para existir acorde a ellas.

Como ciudadano del mundo comparto mis vivencias y muestro mi perspectiva, para que todo aquel que se sienta identificado pueda simplificar su vida, logrando profundizar en sí mismo para vivir en abundancia, prosperidad, plenitud y recorriendo la vida como lo que es: el camino inevitable del éxito.

TU SER, tu esencia!

Intuitivamente la mayoría de las personas creemos que si "tenemos"

algo o a alguien, podremos "hacer" algo para finalmente "SER" lo que soñamos. Cuántas veces hemos escuchado a otros o a nosotros mismos diciendo lo siguiente:

- Cuando tenga reconocimiento, seré el director de la empresa.
- Cuando tenga tiempo, seré libre.
- Cuando tenga dinero, seré millonario.

Cuando pensamos de esa manera, convenciéndonos a nosotros mismos que la primera barrera a la cual nos enfrentamos es la falta de algo (tiempo, dinero, condición física, posición, etc.), posicionamos el principio universal del logro de la manera incorrecta. El "TENER" no "PRODUCE" el "SER", sino todo lo contrario.

Debemos comenzar por el SER, luego el HACER y más tarde TENDREMOS. Si tú quieres llegar a alcanzar una posición de gerencia en tu lugar de trabajo, debes primero trabajar en tu ser: ¿Cómo piensa un gerente? ¿Qué libros puedo leer que

me ayudarán a pensar así? ¿Cómo se viste? ¿Cómo actúa? ¿A qué hora llega a la oficina?

Si quieres llegar a ser un gran vendedor y superar tus metas, puedes preguntarte cosas como ¿Cuáles son las características de un gran vendedor? ¿Cómo trata a la gente? ¿Cómo me puedo convertir en una persona atractiva para los demás? ¿Cómo hablar correctamente? Todas estas son preguntas enfocadas en el SER.

El SER es el paso más importante y hay que dedicar un buen tiempo en entender que tipo de líder, gerente, padre o madre, esposo, hermano, etc. tenemos que convertirnos si aspiramos cumplir nuestras metas en esa área.

La diferencia entre las personas que alcanzan el éxito (en cualquier área) y logran mantenerlo, son las personas que



trabajaron desde el SER. Es por ello que los grandes líderes son grandes lectores, siempre están buscando aprender, crecer y cambiar.

De ahora en adelante, cuando pienses en tus sueños y metas, pregúntate: ¿En quién me tengo que convertir para lograr esto o aquello? Tómame un tiempo en enfocarte en el SER.

HACER, recorriendo el camino del éxito...

Cualquier cosa que valga la pena en la vida, hay que pagar un precio para obtenerla. Independientemente de cómo definas el éxito (dinero, ser un buen padre y esposo, llegar al tope en tu organización, una relación fructífera con Dios) vas a tener que comprometerte con acciones específicas de manera constante y por un largo período de tiempo.

¿Por qué sólo el 5%-10% de las personas son exitosas? Una de las razones es porque sólo el 5%-10% están dispuestos a pagar el precio. Es la gota cayendo sobre la roca por años lo que logra partirla en dos.

NO hay atajos, no hay camino fácil. El camino es de perseverancia y compromiso.

Por supuesto que puedes aprender a ser más eficiente, aprender de los errores, aprovechar las oportunidades que la vida te presente... pero a la final, vas a pagar el precio.

Pregúntate ¿Qué actividades diarias, semanales o mensuales tengo que comprometerme para alcanzar mis metas? Si eres un vendedor: ¿Cuántas llamadas a potenciales clientes tengo que hacer al día?, o un padre ¿Cuánto tiempo de calidad (sin teléfono celular, sin distracciones) a la semana voy a invertir en mis hijos?, o un deportista, esposo, hermano, gerente, etc. Después de definir cuáles son las actividades que tienes que hacer de manera constante y por un largo período de tiempo, comienza.

El camino estará lleno de barreras, obstáculos y momentos de desmotivación. En ese momento recuerda que hay otros que también estamos ahí. Sigue adelante.

TENER, el éxito a plenitud!

Luego que te has convertido en el SER que estás destinado a ser, has trabajado y luchado por lograr tus sueños, entonces podrás disfrutar del TENER plenamente.

Yo he luchado en muchas oportunidades con el concepto de TENER, ¿Es bueno tener éxito o dinero? ¿Cuánto dinero es suficiente o cuanto es lo máximo para considerarse "bueno"? Y muchas otras preguntas similares.

Lo que he aprendido a través de los años gracias a la constancia, a personas que se han cruzado en mi camino para ayudarme a crecer y cambiar es lo siguiente: si te enfocaste en el SER, y luego te dedicas como nadie en el HACER, el TENER será una consecuencia que llegará a ti llena de bendición para ti, tus seres queridos y tu sociedad.

¿En qué persona tienes que convertirte HOY para comenzar tu jornada a luchar por tus sueños? ¿Qué compromisos tienes que hacer de manera consistente para alcanzarlos? ¿Cuándo comienzas?

El día es HOY!

vak@victorangelkaro.com
Facebook. Victor Angel Karo
Twitter: @victorangelkaro
www.victorangelkaro.com





La otra microfinanza

No ha tenido la propaganda del micro crédito tradicional, pero en pocos años ha superado los 10 millones de clientes y en Latinoamérica, solo en la Red Promotora de Grupos de Ahorro (Red GALAC) se cuenta con 250.000 asociados.

Por: Salomón Raydan



Lic. Salomón Raydan
Licenciado en filosofía

Una silenciosa, pero fuerte tendencia comienza a recorrer las comunidades pobres del mundo. Es un movimiento que no nació de grandes académicos o políticos, sino desde el corazón de la cultura popular.

Es una nueva forma de llevar servicios financieros a los pobres, pero no a través de la micro finanza tradicional, sino más bien mediante la transformación de mecanismos financieros informales, utilizadas por las comunidades pobres en todo el mundo. Nosotros la llamamos "La Otra Microfinanza", mientras que algunos la llaman "La Revolución del ahorro"

Una gran revelación de este movimiento es que el ahorro es una necesidad imperiosa en los sectores populares. No quiere decir que el crédito no sea importante, pero sin duda en ahorro es la verdadera necesidad. Nosotros entendimos esto ya hace más de 20 años, cuando el micro crédito era el gran

boom en el sector social. Nos dimos cuenta ya en esa época, que contrario a lo que se pensaba, muchas personas consideradas pobres podían contar con excedentes temporales que necesitaban ser captados. Parecía tan absurdo el planteamiento entonces, que un amigo asesor de FAO me llegó a decir en tono de burla, que ese postulado equivalía a decir que "los pobres no eran pobres".

Pero ahora sabemos que teníamos razón y que en vez de centrar nuestros esfuerzos en el micro crédito, debíamos dedicar recursos para establecer mecanismos que pudieran captar el ahorro de los más pobres.

Esto se justifica por varias razones, pero

a nuestro juicio la más importante tiene que ver con la formación de capitales que permitan estabilizar los ingresos de la gente y formar lo que llamamos "amortiguadores contra la pobreza".

Por eso digo que "el micro crédito fue un error histórico". Si los miles de millones de dólares invertidos para apoyar y desarrollar esa industria, la hubiésemos utilizado para impulsar mecanismos que facilitarían

La pobreza no sólo la define la falta de ingresos, sino la inestabilidad de los mismos. Los pobres necesitan instrumentos adecuados para formar capitales que permitan enfrentar esa irregularidad.

Aun en alta pobreza, los flujos de dinero permiten tener excedentes temporales, que no son captados por la falta de instrumentos adecuados de ahorro.



el ahorro de las familias, seguramente tendríamos resultados mucho más alentadores

Ahora bien, ¿por qué resulta tan difícil capturar los ahorros de los más pobres? Existen muchas razones, algunas de tipo cultural y educativo, pero otras tienen que ver

con la necesidad de establecer mecanismos seguros y rentables de captación.

En el ya famoso libro "El portafolio de los pobres", se analiza profundamente el comportamiento financiero de poblaciones muy pobres. Allí se concluye que el gran volumen de transacciones financieras, ocurren a través de mecanismos informales. La informalidad financiera es la gran reina de las finanzas.

Los pobres ahorran a través de diversos mecanismos informales. Casi siempre estos mecanismos han sido desdeñados, sin embargo, nosotros hemos planteado que en vez de criminalizarlos, deberíamos estudiarlos y mejorarlos.

Fue en esta búsqueda como encontramos la existencia de mecanismos informales, particularmente destinados a capturar ese ahorro y que quizás pudiéramos mejorar. Estudiamos la manera en que la gente pobre ahorra y nos dimos cuenta que la necesidad era tan grande, que eran capaces de utilizar mecanismos altamente inseguros y mal diseñados con el fin de ahorrar.

Uno de los mecanismos más utilizados, tenía carácter universal. Fue fascinante descubrir que prácticamente en todo el planeta, la gente utilizaba un mecanismo asociativo muy similar para fomentar y capturar ahorro en los sectores populares.

En toda América Latina hemos escuchado hablar de estos mecanismos. En Argentina lo llaman "Vaquita", en Bolivia "pasanaku", en Brasil "consorcio", o "pandé", en Colombia, "Natilleras", en Guatemala "Chuchubal", en Perú "Junta o pandas", en el Caribe "San, Susu", en México "tandas". Académicamente se conocen como "asociaciones Rotativas de Créditos y Ahorro" (ARCAS).

Hay muchas variaciones de este mecanismo, pero normalmente hacen referencia a un grupo de personas que se reúnen para colocar una cantidad fija de dinero, que se van repartiendo por turnos.



Un mes le toca a uno, el otro mes a otro y así sucesivamente, hasta que cada uno recibe el monto que se acumula cada mes.

Este es el origen de lo que llamamos Bankomunales. Se trata de un modelo de ahorro y crédito, basado en la transformación y mejora de antiguísimas prácticas comunitarias asociativas, que estimula la captación de ahorros, pero que brindan mayor seguridad y eficiencia al modelo tradicional, agregando además valor educativo y organizacional. Son pequeños Instituciones financieras de carácter local o grupal, propiedad de los miembros de la comunidad y que solo utilizan como fondos de crédito, los que ellos mismos aportan como ahorros o inversión.

Este innovador modelo lo hemos probado en más de 20 países en 4 continentes y actualmente, gracias a un acuerdo con la Corporación Andina de Fomento, lo estamos replicando en 6 países de América Latina

Naturalmente como emprendedor social, estoy altamente satisfecho al ver que, lo que 20 años atrás lucía como una idea loca y sujeto de burlas, se está convirtiendo en una tendencia global. Resulta increíble que un modelo nacido en un pequeño pueblo de Macanao en la Isla de Margarita en Venezuela, es parte fundamental de este movimiento, llamado a revolucionar la manera en que la sociedad ha planteado llevar servicios financieros a los más pobres.

@salomonr



**NUESTRO ORGULLO
VUELA MÁS ALTO.**

 @pawadominicana  @pawadominicana  @pawadr

WWW.PAWADOMINICANA.COM

CADA DÍA NACE UN NUEVO RETO

En la **Corporación Avícola de Caribe** hacemos
de cada reto nuestro propósito de vida.



@pollocibao
www.pollocibao.com

 cibao

Más fresco imposible!