

REVISTA

MH **empresa**

CRECIENDO A OTRO NIVEL

**5 TIPS PARA
CONVERTIRSE EN
UN LÍDER DE LA
ERA MODERNA**

**CONOCE LOS
MEJORES LUGARES
PARA IR DE PESCA
DEPORTIVA EN MÉXICO**

**CÓMO LA IA
ESTA CAMBIANDO
LA FORMA DE COMPRAR**

**ESTRATEGIAS
DE RETENCIÓN:
CÓMO MANTENER A
TU EQUIPO MOTIVADO**

INICIA CON EL PIE DERECHO ESTE 2024

Te compartimos algunas estrategias

\$50.00 MXN • \$2.64 USD



WWW.MHEMPRESA.COM.MX



ASEGURA A TUS COLABORADORES
DESDE **\$70 MENSUALES**



segupro.com.mx



SUVALET
SEGURO HAY LUGAR



SERVICIO DE VALET PARKING

¡GRACIAS POR DEJARNOS
SER PARTE DE SU ÉXITO!

BUSINESS PARTNERS

CABANNA

Cayenna
COCINA
DEL MUNDO


LOS ARCOS



 (667) 463 8141

  /SUVALET



Estimados lectores,

Bienvenidos a 2024, un año que promete ser de gran transformación y oportunidad en el mundo empresarial. En esta edición, destacamos la importancia de la innovación y la adaptabilidad, claves para navegar en el dinámico entorno de negocios actual.

Les presentamos historias de líderes empresariales que combinan éxito económico con impacto social, y exploramos estrategias emergentes en marketing digital y gestión de recursos humanos. Este año, también reforzamos nuestro compromiso con la responsabilidad social y la educación empresarial, buscando un mayor impacto en nuestra comunidad.

Agradecemos su constante apoyo y esperamos que esta edición les sea de gran valor en su camino hacia el éxito y la sostenibilidad en sus negocios.

Con esperanza y visión hacia adelante.

Atentamente,

Raúl Campos Espinoza

Director Revista MHempresa



DIRECTOR GENERAL REVISTA MHEMPRESA
Raúl Campos Espinoza

COLABORADORES

Raúl Campos Espinoza
DIRECTOR GENERAL

Andrea Bugarín Durán
DIRECTORA EDITORIAL

Pedro Benítez Montañez
EDITOR

Rosario López Torres
DISEÑADORA JUNIOR

Ameis Lectores A.C.
REDACTORES

CONTENIDO

ENERO -
FEBRERO 2024



28

NEGOCIOS

Inicia con el
pie derecho este 2024
te compartimos
algunas estrategias

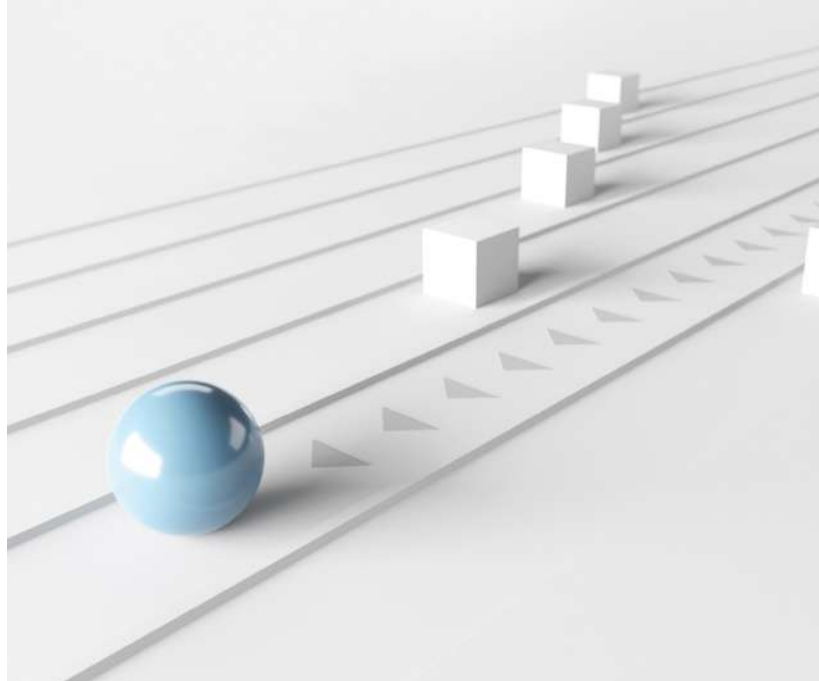
ESTILO DE VIDA

- 7 **Conoce los mejores lugares para ir de pesca deportiva en México**
- 15 **Viajes de negocios: Destinos top para empresarios en 2024**



NEGOCIOS

- 20 5 Tips para convertirse en un líder de la era moderna
- 28 Inicia con el pie derecho este 2024 te compartimos estrategias
- 33 El poder del Networking: Oportunidades de inversión
- 41 Atención al cliente, el arma que siempre te hará crecer



TECNOLOGÍA

- 49 Ciberseguridad 2024: Conoce lo más importante para proteger tu negocio
- 52 Adopción de tecnologías emergentes: ¿Qué esperar en 2024?

MARKETING

- 60 4 Tendencias de marketing digital para capturar audiencias este año
- 65 Cómo la IA esta cambiando la forma de comprar



RECURSOS HUMANOS

- 74 Estrategias de retención: Cómo mantener a tu equipo motivado

BLUE PENGUIN®

[LOGISTIC & WAREHOUSE]
Almacén Doméstico



9:00 a.m. a
6:00 p.m.



SEGURIDAD

- Sellos de Seguridad para tus cajas
- Contrato de Servicio de Almacenamiento
- Inventario de lo resguardado



Paquetería

y Carga

Rafael Landivar 7143 Col. Bachigualato 667 751 9501



Conoce los mejores lugares para ir de pesca deportiva en México

En un mundo donde la vida empresarial se mueve a ritmos frenéticos, la pesca deportiva emerge como una inversión invaluable en relajación y serenidad para líderes de negocios. México, con sus costas prístinas y biodiversidad marina, se perfila como el escenario ideal para directivos y empresarios que buscan desconectar de la rutina corporativa y reconectar con la naturaleza.

A través de la práctica de la pesca deportiva, altos ejecutivos descubren no solo la paciencia y la estrategia, sino también un espacio para

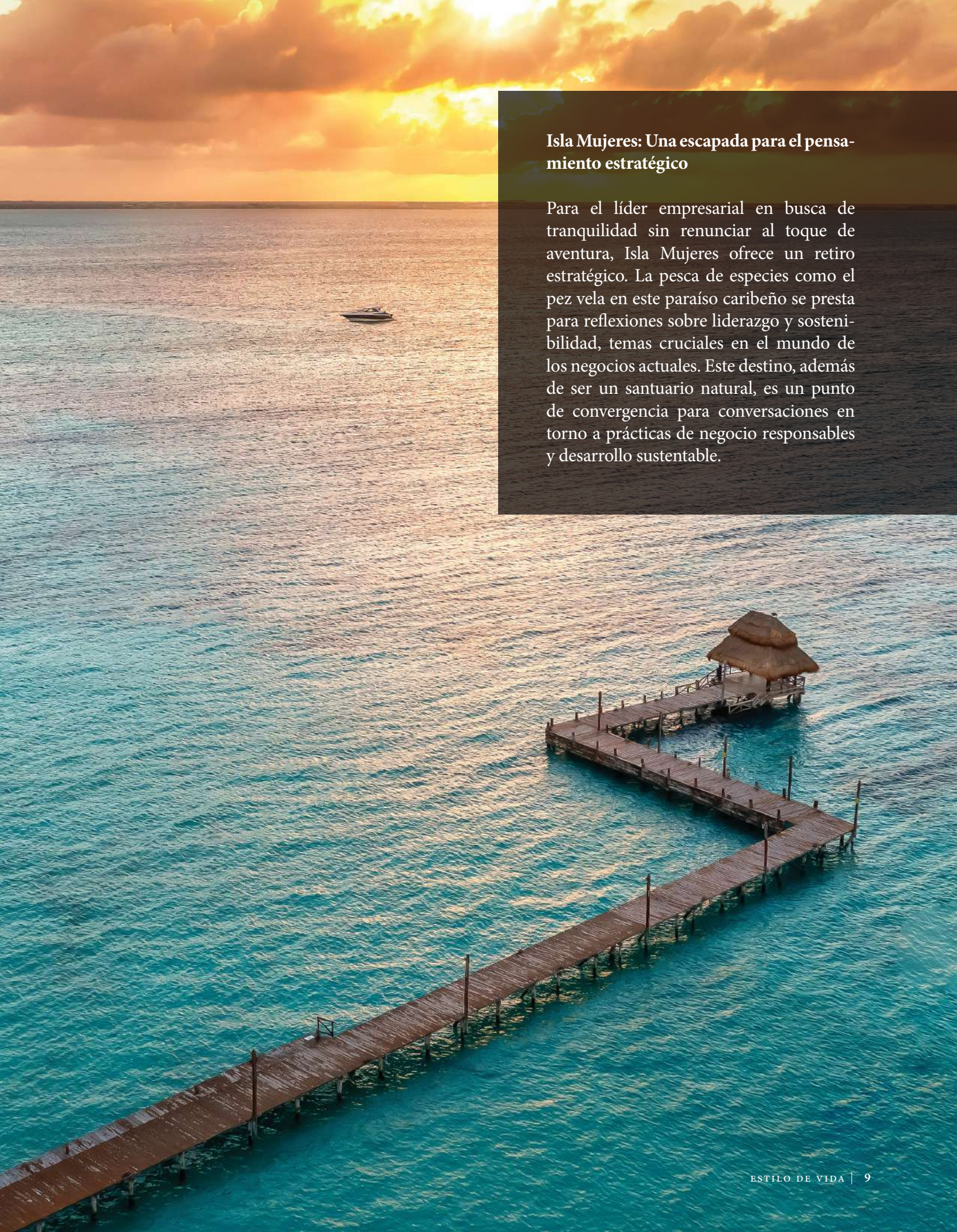
fomentar relaciones de negocios en un ambiente distendido y majestuoso.

El arte de la pesca exige cualidades que se alinean perfectamente con las habilidades directivas: liderazgo, toma de decisiones, y sobre todo, la capacidad de estar presente en el momento. Es por ello que cada vez más conferencias, retiros de liderazgo y encuentros empresariales se sitúan en destinos donde las aguas son tan claras como las oportunidades de fortalecer alianzas estratégicas.

Cabo San Lucas: La cumbre de la exclusividad

Cabo San Lucas se destaca como un punto de encuentro para la élite empresarial. Aquí, la pesca deportiva se convierte en un deporte de lujo, donde la competencia sana en busca del marlín azul o dorado se traduce en la oportunidad de forjar lazos corporativos. Los torneos internacionales que se llevan a cabo en estas aguas no son solo competencias, sino eventos de networking de alto nivel donde CEOs y altos ejecutivos comparten estrategias y experiencias al calor de la aventura marina.





Isla Mujeres: Una escapada para el pensamiento estratégico

Para el líder empresarial en busca de tranquilidad sin renunciar al toque de aventura, Isla Mujeres ofrece un retiro estratégico. La pesca de especies como el pez vela en este paraíso caribeño se presta para reflexiones sobre liderazgo y sostenibilidad, temas cruciales en el mundo de los negocios actuales. Este destino, además de ser un santuario natural, es un punto de convergencia para conversaciones en torno a prácticas de negocio responsables y desarrollo sustentable.



Hotel
friendly.fun! Vallarta

DIFFERENT EXPERIENCES

Disfruta el mejor invierno en Friendly

A PARTIR DE:

\$2,510.⁰⁰*

precio por persona por
noche en base doble

*Tarifa en ocupación doble, precio por persona por noche. Reservando del 01 al 31 de Enero del 2024. Viajando del 07 de Enero al 23 de Marzo del 2024. Consulta términos y condiciones. Aplica restricciones.



¡RESERVA AHORA!
(322) 197 4577
WhatsApp solo mensajes

HOTELFRIENDLYFUN.COM
Llámanos: (322) 2264 647, (322) 2264 600,
Escríbenos: reservas@friendlyvallarta.com



El invierno se vive mejor en Hoteles Mío

A PARTIR DE:

\$1,989.00

HASTA 12 MSI* + PAGO EN DESTINO

OBTÉN UN 10% DE DCTO.

RESERVANDO POR TELÉFONO (SOLO HOTEL)

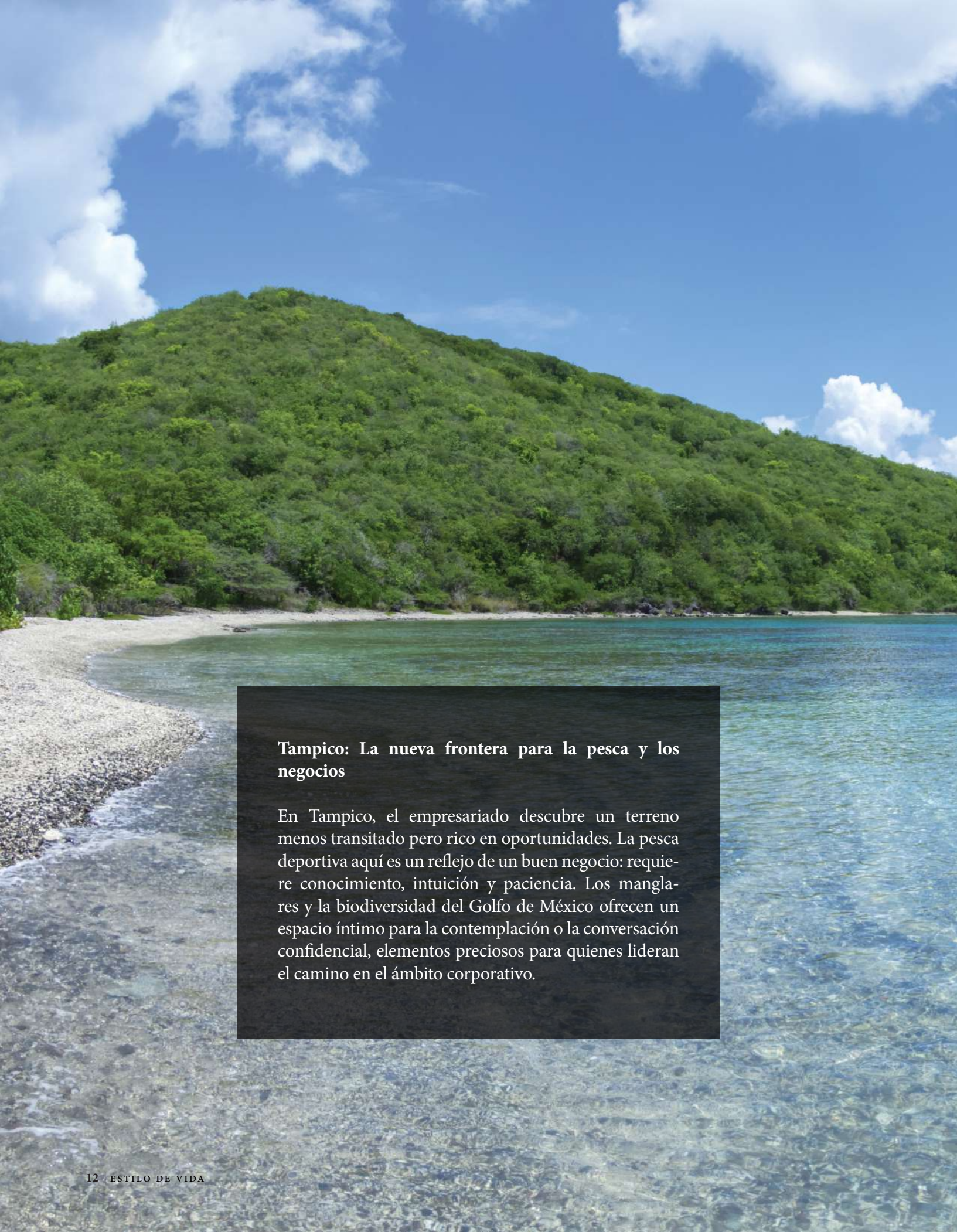
Vigencia reservando del 01 al 31 de Enero del 2024. Viajando del 07 de Enero al 23 de Marzo del 2024. *Aplica tarjetas participantes. * Meses Sin Intereses únicamente reservando avión + Hotel. Aplican restricciones consulta términos y condiciones.



¡RESERVA AHORA!
(322) 291 4529
WHATSAPP SOLO MENSAJES


HOTELMIOVALLARTA.COM.MX
Llámanos (322) 226 3923
reservas@hotelmiovallarta.com

mio.
Unique & Different
PUERTO VALLARTA



Tampico: La nueva frontera para la pesca y los negocios

En Tampico, el empresariado descubre un terreno menos transitado pero rico en oportunidades. La pesca deportiva aquí es un reflejo de un buen negocio: requiere conocimiento, intuición y paciencia. Los manglares y la biodiversidad del Golfo de México ofrecen un espacio íntimo para la contemplación o la conversación confidencial, elementos preciosos para quienes lideran el camino en el ámbito corporativo.

A person is silhouetted against a bright, hazy background of a forest at sunrise or sunset. The person is sitting on a grassy bank, holding a fishing rod that extends across the frame. The scene is misty and atmospheric, with the sun low on the horizon, creating a warm, golden glow. The trees in the background are partially obscured by the mist.

Navegando hacia el futuro: Sustentabilidad y liderazgo

Para el mundo empresarial moderno, la pesca deportiva en México no es solo un pasatiempo; es un microcosmos de la gestión empresarial sostenible. Las prácticas reguladas, la captura y suelta, y las temporadas de veda, son reflexiones de una visión de negocios que prioriza la sostenibilidad. Los empresarios y líderes que participan en esta actividad se vuelven embajadores de la ética ambiental y la responsabilidad social, valores que son cada vez más imprescindibles en el panorama de los negocios globales.

En definitiva, la pesca deportiva en México ofrece más que un escape para los altos ejecutivos; es una analogía viva del equilibrio entre trabajo y vida personal, entre crecimiento económico y conservación ambiental. Para el empresario moderno, cada lanzamiento al mar es una lección en liderazgo y cada captura, una metáfora de éxito en los negocios. Las aguas mexicanas esperan, ofreciendo un terreno fértil para el crecimiento personal y profesional de los líderes de hoy y del mañana.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



VIAJES DE NEGOCIOS:

Destinos TOP para empresarios en

2024



Los viajes de negocios son una faceta ineludible del mundo empresarial moderno. Lejos de ser meras excusiones funcionales, pueden transformarse en experiencias enriquecedoras y en oportunidades para expandir horizontes comerciales. México, con su vibrante economía y diversidad cultural, ha emergido como un destino prominente para empresarios de todo el mundo en 2024. Este artículo examina los destinos más destacados dentro de este país que combinan infraestructura de negocios de primer nivel con un atractivo turístico inigualable.

Centros de innovación y cultura: La Ciudad de México y Monterrey

La Ciudad de México, la metrópolis que nunca duerme, sigue siendo el epicentro de la actividad empresarial en el país. Con una mezcla única de historia y modernidad, la ciudad es hogar de numerosos eventos internacionales y sedes corporativas. Su oferta incluye centros de convenciones de clase mundial, alojamientos de lujo y una escena gastronómica que rivaliza con las mejores del mundo. En 2024, la CDMX seguirá redefiniendo la experiencia de negocios con espacios de co-working innovadores y un entorno digitalmente conectado, facilitando el networking a un nivel global.



Por su parte, Monterrey se ha posicionado como la ciudad de la eficiencia y la tecnología. Conocida como la “Sultana del Norte”, es el corazón industrial de México y un modelo de urbanización y negocios sostenibles. Su cercanía con Estados Unidos y el fuerte enlace con el sector de la tecnología la convierten en un destino de primera para empresarios interesados en la industria pesada, las telecomunicaciones y las startups tecnológicas. La ciudad es también sede de importantes ferias industriales y eventos de negocios, lo que garantiza su lugar en la lista de destinos imprescindibles para empresarios en 2024.



Puebla, con su impresionante arquitectura colonial y su relevancia en la industria automotriz y manufacturera, ofrece un contraste singular entre lo antiguo y lo nuevo. Situada entre la Ciudad de México y el puerto de Veracruz, es un punto neurálgico para el comercio y la logística en México. Sus centros de convenciones y la hospitalidad de sus habitantes hacen de Puebla un destino encantador y eficiente para reuniones y conferencias empresariales.

Tradición y negocios: Guadalajara y Puebla

Guadalajara, capital del estado de Jalisco, es reconocida no solo por su tequila y mariachi, sino también por ser un prominente centro de negocios en el sector de la alta tecnología, específicamente en software y electrónica. Con una sólida infraestructura de negocios y una fuerte cultura de innovación, esta ciudad es una plataforma ideal para empresarios que buscan integrar la riqueza cultural mexicana con oportunidades comerciales de vanguardia. Guadalajara también es conocida por su Feria Internacional del Libro, la segunda más grande del mundo, que atrae a profesionales de diversas industrias.



Turismo de lujo y negocios: Los Cabos y Cancún

Finalmente, para aquellos que buscan combinar negocios con placer, Los Cabos y Cancún son destinos que se destacan por su infraestructura turística de primera clase. Los Cabos es famoso por sus resorts de lujo, campos de golf de campeonato y oportunidades para la organización de eventos exclusivos en un entorno de singular belleza natural. Su creciente reputación como un lugar de encuentro para líderes empresariales y emprendedores lo convierte en un sitio de elección para retiros corporativos y cumbres de alto nivel.



Cancún, con su clima perfecto y sus impresionantes playas, es más que un paraíso tropical. La ciudad ha sabido capitalizar su atractivo natural para desarrollar una infraestructura hotelera y de negocios que satisface las necesidades del viajero de negocios más exigente. Además, su conectividad aérea internacional facilita el acceso desde prácticamente cualquier lugar del mundo, consolidando su posición como un hub global de negocios y descanso.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

ANÚNCIATE EN NUESTRA REVISTA



Al momento de anunciarte, incluimos publicidad
en nuestros medios digitales.

revistamhempresa.com.mx | contacto@revistamhempresa.com.mx

REVISTA **M**hempresa

5 tips

para convertirse en un

Lider

de la era moderna





La figura del líder ha sido, desde tiempos inmemoriales, piedra angular en el desarrollo de cualquier sociedad o estructura organizativa. Sin embargo, la era moderna ha transformado significativamente el paradigma del liderazgo, empujando a los líderes actuales a evolucionar con los cambios sociales, tecnológicos y económicos que caracterizan al siglo XXI.

La habilidad para adaptarse y guiar a otros en este contexto dinámico no solo es apreciada, sino que es exigida. A continuación, se presentan cinco estrategias fundamentales para aquellos que aspiran a ser líderes destacados en este nuevo panorama.



1.- Entendiendo la nueva dinámica del liderazgo

La primera etapa en la transición hacia un liderazgo moderno implica comprender la nueva dinámica del poder y la influencia. El modelo jerárquico tradicional, donde las órdenes fluyen de arriba hacia abajo, está siendo reemplazado por estructuras más horizontales y colaborativas. Los líderes contemporáneos deben ser capaces de fomentar un entorno donde la comunicación sea bidireccional y donde cada miembro del equipo se sienta valorado y escuchado.

2.- Adaptabilidad y aprendizaje continuo

En segundo lugar, la adaptabilidad es una competencia clave en la era de la información. Los líderes deben estar dispuestos a aprender constantemente y ajustar sus estrategias a medida que nuevas informaciones y tecnologías emergen. Esto no solo significa estar al día con las últimas tendencias, sino también estar preparados para liderar equipos a través de la incertidumbre y el cambio.



3.- Construyendo una cultura de innovación

El fomento de una cultura de innovación es esencial para cualquier líder moderno. Esto implica no solo abrazar nuevas ideas y enfoques, sino también crear un espacio seguro para que el error sea visto como una oportunidad de aprendizaje. Una cultura que premia la creatividad y la toma de riesgos calculados es una que se mantiene resiliente y competitiva en el mercado actual.

4.- Liderazgo ético y socialmente responsable

La responsabilidad social corporativa y la ética son más importantes que nunca. Los consumidores y empleados buscan cada vez más asociarse con marcas y líderes que demuestren un compromiso genuino con causas sociales y ambientales. Un líder moderno debe ser un ejemplo de integridad y tener en cuenta el impacto de sus decisiones en la sociedad y el medio ambiente.

5.- Comunicación efectiva en la era digital

Por último, pero no menos importante, la era moderna demanda una comunicación efectiva y auténtica. Los líderes deben dominar las herramientas digitales que permiten la interacción inmediata y efectiva con equipos, stakeholders y audiencias. Una comunicación clara y transparente ayuda a construir confianza y facilita la colaboración efectiva.

En conclusión, el liderazgo de la era moderna es un baile complejo que requiere sensibilidad, inteligencia y una disposición para evolucionar. Al adoptar estos cinco tips, los líderes actuales y emergentes pueden forjar un camino que no solo conduzca al éxito de sus organizaciones, sino que también contribuya al bienestar colectivo y al desarrollo sostenible. La tarea es ardua, pero para aquellos que están dispuestos a asumir el desafío, las recompensas son inmensurables y trascendentales.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



No necesitas un Título

Para ser un *líder*

En la mayoría de negocios, siempre hay oportunidades de liderar con el ejemplo, sin necesidad de un título. Aquí hay 7 características que puedes empezar a practicar hoy:

1.- Expresa tu opinión y aprende a escuchar

Es importante proponer ideas que muestren tu experiencia y además escuchar a otros para aprender de la suya.

2.- Involúcrate

La información es poder. Participa en actividades que te proporcionen conocimiento amplio de todas las áreas de tu industria y conviértete en un experto.

6.- Aprende de tus errores

Si estas al mando, genera confianza al tomar la responsabilidad ante los imprevistos y evita asignar la culpa a alguien más.

3.- Confía en ti mismo

Maneja los problemas y presiones del trabajo con autoestima y una actitud positiva.

4.- Guía con el ejemplo

Una actitud optimista con éticas de trabajo fuertes puede ayudarte a crear química con tu equipo y una sana cultura corporativa.

5.- Delega y empodera a las personas

Aprende a reconocer el talento y los intereses de quienes trabajan contigo y así encontrar los retos adecuados para cada quién.

7.- Acredita a quién lo merece

Asegúrate de acreditar a los miembros de tu equipo por el trabajo y de darles el reconocimiento que merecen.





Consultoría especializada con amplia experiencia en el manejo, negociación y reclamación de siniestros en todos los ramos.

PROMESA DE SERVICIO

- Experiencia, conocimiento e infraestructura de un consultor especialista ante el mercado asegurador.
- Ahorro en costos.
- Mejora en los tiempos de respuesta.
- Mejor resultado económico.

GIROS QUE ATENDEMOS



Agrícola



Empresarial



Hotelero



Obra Civil

CONTACTO

M.C. Héctor Antonio Rubio Montoya

Ave. Siete Valles No. 5085 Local 101-A
Fraccionamiento Valle Alto C.P. 80050

Culiacán, Sinaloa.
Tel. (667) 721-58-48 Cel. (667) 316-00-09
Correo: hector.rubio@cprm.com.mx

Inicia con el
el pie derecho

este **2024**

Te compartimos algunas
estrategias





A medida que iniciamos este 2024, los líderes empresariales se encuentran en la encrucijada de un nuevo capítulo económico, cargado de posibilidades y retos. Este año se presenta como una oportunidad única para que las empresas revisen sus modelos de negocio, se adapten a las cambiantes demandas del mercado y adopten estrategias innovadoras que les permitan sobresalir. La clave del éxito radica en la habilidad para prever y actuar, estableciendo cimientos fuertes y estrategias de negocio resilientes que promuevan un crecimiento sostenible y adaptativo.

En este artículo, delineamos las tácticas y enfoques esenciales que las compañías deben considerar para asegurar un inicio firme y prometedor en el entorno competitivo de 2024.



Anticipación y adaptación al mercado

La anticipación a las tendencias del mercado es, y siempre ha sido, un factor crítico para el éxito empresarial. En 2024, esto significa tener una visión clara de las innovaciones tecnológicas emergentes, las fluctuaciones económicas y los cambios en los comportamientos del consumidor. La inteligencia de negocios y el análisis de datos juegan un papel central en este proceso, proporcionando insights accionables que permiten a las empresas no solo responder a las tendencias, sino también anticiparse a ellas, configurando productos y servicios que satisfagan las necesidades futuras de los clientes.

Innovación tecnológica y automatización

En el ámbito de la tecnología, la adopción de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático no es ya una opción, sino una necesidad. Estas tecnologías se han convertido en herramientas fundamentales para la optimización de operaciones, la personalización de la experiencia del cliente y la mejora de la toma de decisiones. Las empresas que integren inteligentemente estas herramientas en sus procesos estarán mejor equipadas para ofrecer soluciones innovadoras y mantener una ventaja competitiva en el mercado.



Sostenibilidad como eje empresarial

Otro aspecto crítico es la sostenibilidad. El enfoque hacia prácticas de negocio sostenibles no solo responde a una conciencia global sobre la responsabilidad medioambiental, sino que también se está convirtiendo en un imperativo económico. Los consumidores de 2024 son cada vez más conscientes del impacto ambiental de sus compras y están eligiendo empresas que demuestran un compromiso genuino con la sostenibilidad. Por lo tanto, las estrategias de negocio deben incluir políticas de sostenibilidad que abarquen desde la cadena de suministro hasta el producto final.

Flexibilidad y cultura de agilidad

La flexibilidad operativa es otro componente esencial para las empresas que buscan prosperar en 2024. La pandemia mundial nos enseñó que la capacidad de adaptarse rápidamente a las circunstancias cambiantes es crucial. Esto puede significar desde la implementación de modelos de trabajo híbridos hasta la capacidad de pivotar rápidamente en estrategias de producto en respuesta a las crisis o cambios en la demanda del mercado. Las empresas que fomenten una cultura de agilidad y aprendizaje continuo estarán mejor posicionadas para enfrentar los desafíos que les depare el futuro.

Construcción de relaciones duraderas con los clientes

Además, la construcción de relaciones sólidas con los clientes nunca ha sido tan importante como en esta era digital. En un mundo donde las interacciones personales son cada vez más escasas, las empresas deben encontrar formas de crear conexiones significativas con sus clientes. Esto puede lograrse a través de un servicio al cliente excepcional, programas de fidelización personalizados y una comunicación

efectiva que haga que los clientes se sientan valorados y entendidos.

En conclusión, las estrategias de negocio para 2024 deben ser multifacéticas y holísticas, abarcando tecnología, sostenibilidad, flexibilidad operativa y un fuerte enfoque en el cliente. Solo así las empresas podrán no solo comenzar el año con el pie derecho, sino también asegurar una trayectoria de crecimiento y éxito continuo en un entorno empresarial que se anticipa cada vez más complejo y competitivo.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



El poder del Networking: Oportunidades de inversión

En la era actual de la globalización y el emprendimiento, el concepto de networking ha trascendido las meras relaciones interpersonales para consolidarse como una de las herramientas más eficaces en la identificación y capitalización de oportunidades de inversión.

La habilidad para construir y mantener una red de contactos sólida y diversa es, sin lugar a dudas, una habilidad indispensable para los inversores modernos. Este artículo profundiza en cómo el networking efectivo abre puertas a oportunidades de inversión que, de otro



modo, podrían permanecer ocultas o inaccesibles.

El Arte de la Conexión Estratégica

El término “networking” evoca imágenes de eventos sociales, conferencias de negocios y encuentros informales, donde los intercambios de tarjetas de presentación son tan comunes como las conversaciones cargadas de potencial. No obstante, el verdadero poder del networking se manifiesta en la capacidad de establecer conexiones significativas que puedan ser el puente hacia el próximo gran emprendimiento o inversión. Es la calidad de estas relaciones, más que la cantidad, la que puede determinar el éxito de una estrategia de inversión. Los inversores que entienden y aplican esta premisa están mejor posicionados para descubrir y aprovechar las oportunidades que se alinean con sus objetivos y capacidades financieras.



Equipos Musicales y Electrónica



Audio, amplificadores y más...

- Percusiones
- Teclados y pianos
- Instrumentos musicales
- Mantenimiento y reparación de equipo
- Iluminación
- Instrumentos de viento
- Instrumentos de cuerda



✉ equiposmusicalesyelectronica@gmail.com



Aquiles Serdán #123,
Col. Miguel Alemán.80200 Culiacán, Sin.



Tel. (667) 712-97-01
Tel. (667) 715-18-66

EMINENCE
backSTAGE

KRIEG
TAMA

Soundcraft
HARMAN
Pearl

Pioneer Dj
MORNING

Fender
Jackson
guitars

YAMAHA
MACKIE
SOUND LIKE YOU HEAR IT

HOHNER
SHURE

Ibanez
Zildjian

La globalización de las redes de inversión

Además, la práctica del networking trasciende los límites geográficos. En un mundo cada vez más interconectado, la capacidad de interactuar con personas de diferentes culturas, industrias y antecedentes económicos es crucial. La diversidad en la red de un inversor no sólo incrementa la cantidad de oportunidades disponibles sino que también contribuye a una mayor comprensión de los riesgos y beneficios asociados a diversos mercados y sectores. Esta comprensión holística es invaluable cuando se toman decisiones de inversión informadas y estratégicas.

El poder del networking radica en su doble capacidad de generar información privilegiada y acceso directo a tendencias emergentes y nichos de mercado. En el ámbito de la inversión, donde la información es moneda corriente, tener un conocimiento actualizado y relevante puede ser la diferencia entre una inversión ordinaria y una extraordinaria. Los inversores con una red extensa y comprometida tienen la ventaja de recibir información de primera mano sobre desarrollos en distintos sectores, cambios regulatorios, o incluso sobre la evolución económica de regiones enteras, antes de que dicha información sea de dominio público o sea plenamente reconocida por el mercado.





Maximizando el capital a través de la colaboración

Los contactos de alta calidad también pueden funcionar como una especie de filtro o curaduría de oportunidades. En un mundo donde el volumen de opciones de inversión puede ser abrumador, el poder contar con recomendaciones y advertencias de colegas de confianza no tiene precio. Estos colegas pueden actuar como un consejo consultivo informal, ofreciendo perspectivas diferentes y experiencia en áreas específicas que el inversor podría no poseer personalmente.

Por otra parte, el networking es esencial para la búsqueda de capital. Ya sea para un emprendedor en busca de inversores ángeles o para un inversor institucional que busca socios para un fondo de inversión, las redes de contacto son a menudo la primera parada en la búsqueda de financiamiento. La capacidad de convocar a una reunión rápida o de recibir una recomendación de un contacto de confianza puede acelerar enormemente el proceso de recaudación de fondos.

En conclusión, en el mundo de las inversiones, el networking es mucho más que socializar; es una práctica estratégica y un activo empresarial. La creación y mantenimiento de una red de contactos relevante puede ofrecer un flujo constante de oportunidades, conocimientos y recursos.

Para el inversor contemporáneo, invertir en el desarrollo de su red de contactos es tan crítico como cualquier otra decisión de inversión financiera que pueda tomar. Aquellos que dominan el arte del networking no sólo se posicionan para capitalizar las oportunidades actuales sino que también se preparan para prever y moldear las futuras tendencias de inversión.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



¿Ya conoces la MEJOR GUARDERÍA de Mexicali?

Donde los niños se sienten como en casa



Conócenos

El Jardín de los Sueños es una guardería participativa del IMSS. Brindamos servicio gratuito para mamás y papás trabajadores con Seguro Social para niños de 43 días de nacidos hasta los 4 años de edad.



Atención 5 estrellas ★★★★★

Aquí los niños obtienen un sin fin de beneficios todos los días como:

- Estimulación temprana a partir de 43 días de nacidos.
- Alimentación sana, variada y suficiente de acuerdo a su edad
- Menús elaborados por nutriólogos.
- Apoyo en el proceso para dejar el pañalito a partir de 1 año y 7 meses.
- Primero de preescolar totalmente gratuito a partir de los 2 años y 7 meses.
- Asisten los días y horarios que lo requieras de lunes a viernes.
- Enfermera de planta para brindarles una atención primaria ante cualquier incidente.

La guardería MEJOR calificada

Gracias a las excelentes evaluaciones que hemos tenido, logramos la calificación PLATINO otorgada por el IMSS.

Puedes encontrarnos en:
Calz. Gómez Morin No. 2146, Fracc. Rancho La Bodega, Mexicali, B.C. México CP 21379
Más información: jardindelossuenos@jdlm.mx (686) 5237400



**Quítale ceros a
tu recibo de luz
¡Fácil y rápido!**



Instalación ✓

Mantenimiento ✓

Monitoreo ✓



667-405-5409



Brasiles # 3818, Col. Progreso,
CP 80197. Culiacán , Sinaloa.



proyectos@dasolare.com.mx



(667) 744-6876
(667) 717-5451



Atención al

cliente,

el arma que siempre te hará

crecer

La atención al cliente se ha consolidado como un factor crítico y distintivo para el crecimiento y sostenibilidad de las empresas. No se trata solo de un departamento más dentro de la estructura corporativa, sino de una filosofía de trabajo y un conjunto de estrategias encaminadas a garantizar la satisfacción y fidelización del cliente.

Este artículo desgana la relevancia de la atención al cliente como herramienta indispensable para el crecimiento empresarial, destacando las mejores prácticas y cómo su correcta implementación puede ser un diferenciador en el mercado actual.

El pilar de la satisfacción del cliente

La atención al cliente no es un concepto estacionario; es dinámico y evoluciona con las necesidades y expectativas del consumidor. En el núcleo de un servicio de atención al cliente exitoso se encuentra la capacidad de una organización para conectar con sus clientes de manera efectiva y eficiente. Esto implica escuchar activamente, responder con empatía y resolver problemas de manera rápida y satisfactoria. La satisfacción del cliente no solo contribuye a la retención de los mismos sino que también fomenta un boca a boca positivo, generando así nuevos negocios y fortaleciendo la imagen de la marca.





Estrategias proactivas para el servicio al cliente

La proactividad es la clave para anticiparse a los problemas y necesidades del cliente. Una empresa que aplica estrategias proactivas en su servicio al cliente es capaz de identificar y resolver problemas antes de que estos se conviertan en quejas. Implementar sistemas de seguimiento, encuestas de satisfacción y tener una presencia activa en redes sociales son ejemplos claros de cómo las empresas pueden mantenerse un paso adelante en la satisfacción del cliente. Además, la formación continua de los empleados en el servicio al cliente asegura que la compañía pueda mantenerse al día con las últimas tendencias y técnicas de comunicación efectiva.

La tecnología como aliado

La tecnología ha revolucionado la manera en que las empresas interactúan con sus clientes. Herramientas como los chatbots, las plataformas de gestión de relaciones con clientes (CRM) y el análisis de datos, ofrecen oportunidades sin precedentes para personalizar la atención y entender mejor las preferencias y comportamientos de los consumidores. La adopción de estas tecnologías, sin embargo, debe ser estratégica y enfocarse en complementar y mejorar la experiencia del cliente, en lugar de reemplazar el toque humano que muchas veces es crucial en la resolución de conflictos o preocupaciones más complejas.

La cultura interna refleja el servicio externo

La calidad del servicio al cliente es un reflejo directo de la cultura interna de una organización. Un ambiente de trabajo que promueve la valoración y el respeto mutuo tenderá a proyectar estos mismos valores en el trato con los clientes. Es imperativo que las empresas cultiven una cultura organizacional que no solo valore la atención al cliente, sino que también la ponga en práctica a cada nivel. Esto involucra desde la alta dirección hasta el personal de primera línea, todos deben estar comprometidos con los principios de un servicio excepcional.



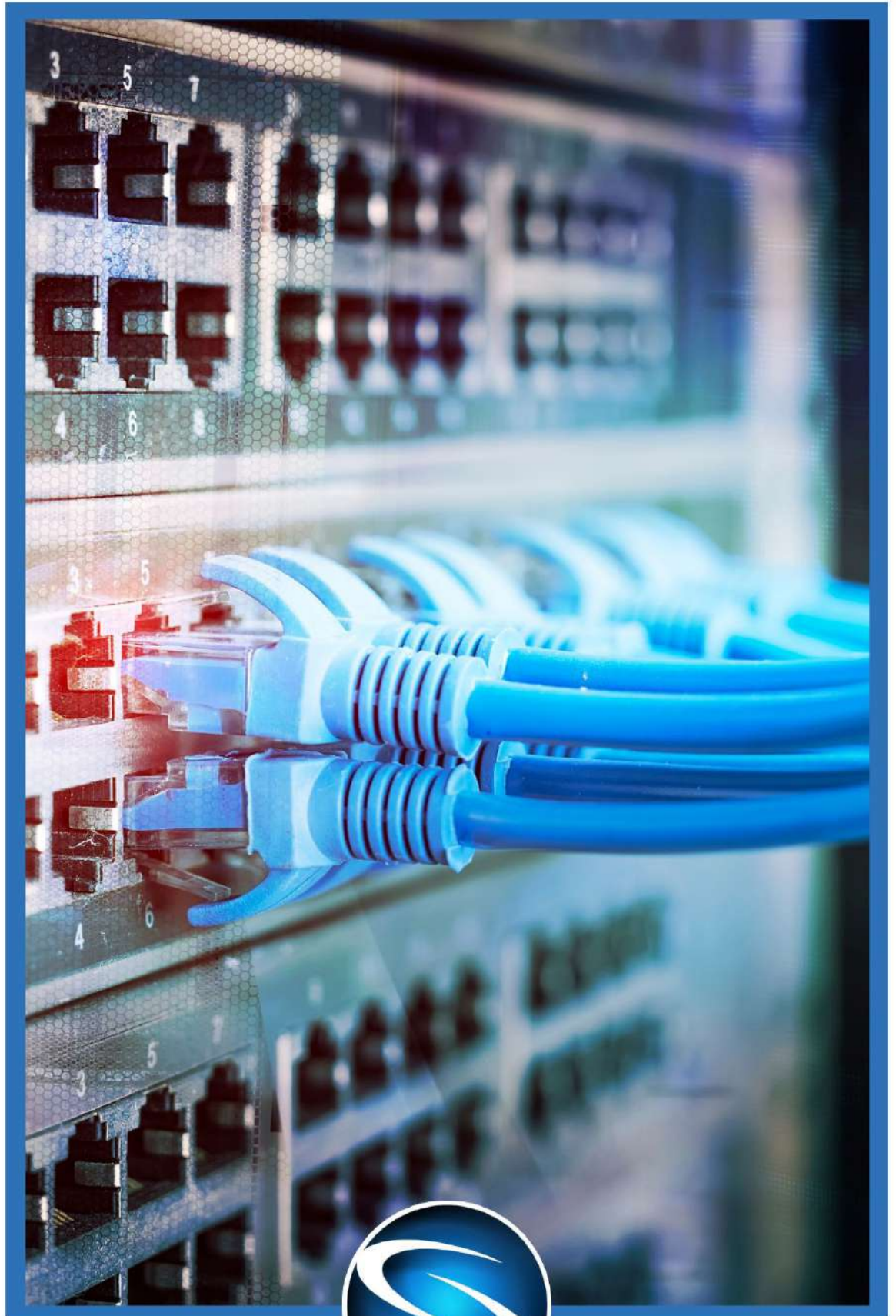



La atención al cliente no es simplemente un departamento más dentro de la empresa; es la esencia de la marca y un componente integral de su estrategia de crecimiento. Las empresas que entienden y ponen en práctica un servicio al cliente excepcional están destinadas a sobresalir y mantenerse a la vanguardia de la competencia. Con una estrategia centrada en la satisfacción del cliente, tecnología avanzada y una cultura corporativa sólida, cualquier organización puede convertir la atención al cliente en una poderosa herramienta de crecimiento sostenido.


(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

SISTEMAS Y ENLACES

REDES CONVERGENTES



 (667) 7604951

 info@sistemasyenlaces.com.mx

 www.sistemasyenlaces.com.mx

 [sistemasyenlaces](https://www.facebook.com/sistemasyenlaces)



Palma Real 4972
Las Palmas CP. 80159,
Culiacan, Sinaloa

SISTEMAS Y ENLACES

REDES CONVERGENTES

CULTURA SYE

En Sistemas y Enlaces buscamos la excelencia hasta convertirla en un modo de vida, transformándola en nuestra Cultura. La Cultura SYE nos impulsa a buscar la calidad hasta el grado de perseguir la belleza estética de nuestros trabajos.

EL MEJOR ASESORAMIENTO EN COMUNICACIONES PARA TU EMPRESA.



No vendemos cajas, vendemos soluciones y contamos con el respaldo de las mejores marcas





Ciberseguridad 2024:

Conoce lo más importante para proteger tu *negocio*

En la vanguardia del entorno empresarial moderno se encuentra un componente crucial pero intangible: la información. A medida que la digitalización se consolida como la columna vertebral de las empresas contemporáneas, la ciberseguridad emerge como un campo de batalla vital en el que los negocios deben perseverar para salvaguardar sus activos más valiosos.

El 2024 no es una excepción; es un período donde la innovación tecnológica avanza a un ritmo sin precedentes y, con ella, la sofisticación de las amenazas cibernéticas. Este artículo se adentra en las estrategias clave y las soluciones más recientes que toda empresa debe incorporar para protegerse en el siempre cambiante panorama de la ciberseguridad.

El nuevo horizonte de amenazas digitales

El progreso tecnológico lleva consigo un doble filo: las herramientas y plataformas que impulsan la productividad empresarial también abren nuevas avenidas para los ataques cibernéticos. Los delincuentes informáticos continúan evolucionando, utilizando inteligencia artificial y aprendizaje automático para perpetrar ataques más rápidos y dañinos.

En este escenario dinámico, las estrategias de defensa estáticas quedan obsoletas rápidamente. La adaptación y la previsión son ahora las piedras angulares de una ciberseguridad robusta. Los expertos subrayan la necesidad de desarrollar sistemas que no solo respondan a los incidentes, sino que también los anticipen y los mitiguen de manera proactiva.

Defensa en profundidad: Más que un firewall

Históricamente, la seguridad de la información se ha centrado en la fortificación del perímetro de la red. Sin embargo, la noción de un 'perímetro' en la era del cloud computing y la movilidad es, en el mejor de los casos, nebulosa. En 2024, la defensa en profundidad se ha convertido en un paradigma esencial.

Esto implica la implementación de múltiples capas de seguridad que operan conjuntamente para proteger los datos en todos los niveles. Desde la autenticación de usuarios hasta la encriptación de datos, pasando por el monitoreo de la red en tiempo real, cada capa sirve como un dique frente a la oleada de posibles brechas.

Cultura de seguridad y educación continua

Una estrategia de ciberseguridad integral va más allá de la tecnología; engloba la cultura de la organización en su conjunto. El eslabón más débil de la seguridad es a menudo el factor humano. Los errores inadvertidos, como el click en un enlace malicioso o el uso de contraseñas débiles, pueden derribar incluso las barreras de seguridad más sofisticadas. Por ello, la capacitación continua del personal en buenas prácticas de ciberseguridad es imperativa. Los programas de concientización deben ser personalizados y recurrentes para mantener al personal alerta frente a las amenazas que evolucionan diariamente.



Alianzas estratégicas para un escudo cibernético

En la economía interconectada de 2024, ninguna empresa es una isla. La colaboración entre organizaciones, y con el sector público, amplifica la capacidad de todos para enfrentar las amenazas cibernéticas. Las alianzas estratégicas permiten compartir inteligencia sobre amenazas, tácticas de defensa y prácticas de recuperación tras incidentes. La solidaridad en ciberseguridad no solo fortalece a las partes individuales, sino también al tejido empresarial en su conjunto, creando un escudo más resiliente contra los ataques.

La inversión en ciberseguridad es inaplazable

La ciberseguridad en 2024 no es un lujo, sino una necesidad ineludible. La inversión en sistemas de seguridad, capacitación y colaboración no solo protege contra las pérdidas financieras y de reputación, sino que también ofrece una ventaja competitiva. Las empresas que demuestran una ciberseguridad sólida ganan la confianza de los clientes y se colocan en una posición de liderazgo en el mercado. En un mundo donde la información es oro, protegerla es proteger el futuro del negocio.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Adopción de **TECNOLOGÍAS EMERGENTES:**

¿Qué esperar en 2024?



Ya inmersos en 2024, el escenario tecnológico ha alcanzado hitos que antes parecían reservados para la ciencia ficción. Las tecnologías emergentes están siendo integradas en la vida cotidiana y el tejido industrial a una escala significativa.

En este presente de constante innovación, donde cada día es testigo de la aparición de una nueva herramienta o sistema, las expectativas continúan elevándose. El propósito de este análisis es desentrañar las tendencias actuales que están modelando el futuro inmediato y cómo estas influyen en diferentes aspectos de nuestra existencia.





Colegio Imperial A.C.

“EDUCACIÓN INTEGRAL”

30 Años

de experiencia
educativa

Primaria y Secundaria

Inglés

Robótica

Computación

Grupos chicos

E. Física y Artística

Horario Extendido

Atención personalizada

Inscripciones *ABIERTAS*



(667) 752-05-52



Río Culiacán 114

Ote. Colonia Guadalupe



Colimac.ac@gmail.com



(667) 477-38-57



La adopción tecnológica se ha convertido en una pieza clave para el desarrollo económico y la solución de desafíos sociales. Los avances en áreas como la inteligencia artificial, la robótica, la biotecnología y las energías renovables son evidentes y están remodelando industrias enteras. Estamos en un punto crítico en el que las decisiones sobre la incorporación de tecnología emergente pueden definir el liderazgo y la competitividad a nivel global.

Inteligencia en cada esquina

La inteligencia artificial no es solo un concepto revolucionario, sino una realidad palpable que permea múltiples aspectos de nuestra vida diaria. Los sistemas impulsados por IA han evolucionado para gestionar

no solo tareas repetitivas sino también para aportar a la toma de decisiones complejas. Los avances significativos en aprendizaje automático y procesamiento de lenguaje natural han llevado a una automatización inteligente sin precedentes, la cual es ahora más intuitiva y accesible para todo tipo de usuarios.

Además, la democratización de la IA ha permitido que su alcance se extienda más allá de las grandes corporaciones. Las pequeñas empresas y los emprendedores ahora cuentan con herramientas antes inaccesibles, lo que plantea importantes consideraciones sobre la gobernanza y ética de la IA. El marco normativo y el debate ético continúan evolucionando para garantizar un desarrollo y uso responsable de la inteligencia artificial.

Interconectividad sin precedentes: El avance del IoT

Con el comienzo de este año, el Internet de las Cosas (IoT) ha cumplido muchas de las promesas de interconectividad que se anticiparon en décadas pasadas. Ahora, la integración de IoT en nuestro entorno es una realidad que ofrece una interacción sin fisuras entre el mundo digital y el físico. La madurez de esta tecnología ha permitido implementar aplicaciones más complejas, abriendo camino a una gestión más eficiente de los recursos y una optimización de procesos en sectores como la salud, la industria y la vida urbana.

La salud, por ejemplo, se ha transformado con el IoT a través de sistemas de monitoreo en tiempo real que mejoran la gestión de enfermedades crónicas y agilizan las respuestas a emergencias. Las cadenas de suministro y la fabricación se han vuelto más inteligentes y sostenibles, evidenciando cómo la adopción estratégica del IoT puede resultar en una mejora significativa de la productividad y la sostenibilidad.





Reflexiones sobre el impacto social y ético

Con el avance de estas tecnologías, surge la necesidad imperativa de abordar cuestiones éticas, de privacidad y de seguridad. La protección de los datos y la prevención de su uso indebido es una prioridad. Además, enfrentamos el riesgo de una brecha digital ampliada si no se promueven políticas que aseguren un acceso equitativo a estas tecnologías.

La responsabilidad de dirigir estos desarrollos emergentes hacia un futuro inclusivo y beneficioso para todos es un desafío que recae en creadores, reguladores y usuarios. La colaboración entre estos grupos es vital para asegurar que mientras navegamos por este presente tecnológico, lo hagamos con una visión clara hacia un futuro que sea sostenible, seguro y equitativo para todas las comunidades alrededor del mundo.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

comidago

¿Tienes un negocio de comida?

Urban food, Foodtruck, Dark Kitchen, Taquerías,
Cocina económica, heladerías, cafeterías, torterías,
Ensaladas, Raspados o Snacks

Recibe pedidos de tus clientes

10 veces más rápido



Comedor



Domicilio



Drive thru



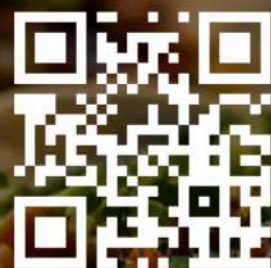
Para llevar



Apps

Gestiona las ventas de todas tus sucursales

desde **\$350**
por sucursal



667 2680 409



comidago.mx

comidago.mx



OFRECEMOS LOS SERVICIOS DE

- Desayunos
- Comidas corridas
- Antojitos mexicanos
- Eventos
- Taquizas
- Comedores industriales
- Desayunos ejecutivos
- Coffee break
- Banquetes



VISÍTANOS EN NUESTRAS UBICACIONES

Matriz Plaza Obregón Local G7
Sucursal Plaza Sendero Local Snack D
Sucursal Quintana Roo esquina con Bavispe

Cd. Obregón, Sonora, Teléfono: 644 169 3236

4

Tendencias *de marketing digital* para capturar audiencias * *este año* *

Las estrategias de marketing deben evolucionar a la par para capturar la volátil atención de las audiencias modernas. Con el advenimiento del 2024, las tendencias emergentes en marketing digital se presentan no solo como predicciones sino como realidades palpables que las marcas deben adoptar para mantenerse en la cresta de la ola.

Este artículo examina cuatro tendencias innovadoras que están redefiniendo el arte de conectar con consumidores cada vez más exigentes y tecnológicamente hábiles.

1.- La personalización en su apogeo

La era del marketing genérico ha quedado atrás. La personalización es la nueva moneda de oro en la economía de la atención. La personalización extrema, impulsada por el análisis de datos avanzado y la inteligencia artificial, permite a las marcas crear experiencias únicas para cada consumidor. Hablamos de campañas que no solo reconocen al usuario por su nombre, sino que anticipan sus necesidades, recuerdan sus preferencias pasadas y adaptan los mensajes en tiempo real para



resonar con las emociones y motivaciones individuales.

2.- Interactividad y experiencias inmersivas

La interactividad transforma espectadores pasivos en participantes activos. Las marcas que integran experiencias interactivas a través de tecnologías como la realidad aumentada (RA), la realidad virtual (VR) y las interfaces de voz están marcando la pauta. Este 2024, veremos cómo las campañas de marketing se enriquecen con experiencias inmersivas

que trascienden las pantallas, permitiendo a los consumidores no solo ver productos sino experimentarlos en contextos que antes eran inimaginables.

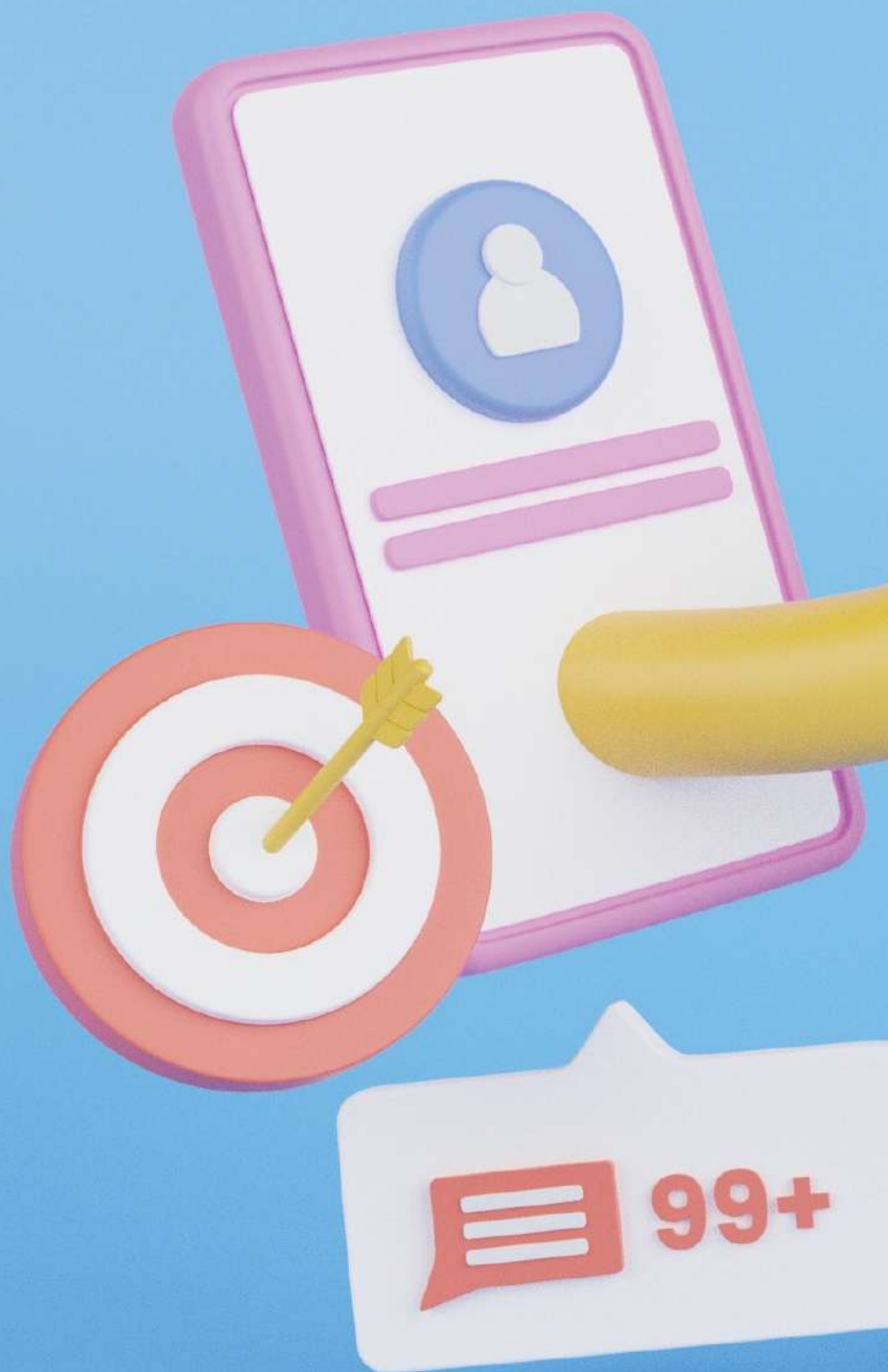
3.- Sostenibilidad: Un calor añadido

La conciencia ambiental ya no es opcional. Los consumidores de 2024 buscan marcas con valores alineados con los suyos, y la sostenibilidad se ha convertido en un factor crítico de decisión de compra. El marketing digital no es ajeno a esta tendencia, y las cam-

pañas que destacan prácticas sostenibles, responsabilidad social corporativa y autenticidad ecológica ganan terreno rápidamente. La comunicación de estas iniciativas debe ser clara, transparente y, sobre todo, verificable.

4.- Omnipresencia de la Inteligencia Artificial

La inteligencia artificial (IA) sigue siendo un pilar central en la evolución del marketing digital. En 2024, su papel es aún más decisivo, con sistemas que aprenden y se adaptan a los patrones de comportamiento del consumidor en tiempo real. La IA no solo mejora la precisión del targeting y la personalización sino que también optimiza las inversiones publicitarias y mejora la eficiencia operativa. Las herramientas basadas en IA están redefiniendo desde el servicio al cliente hasta la creación de contenido, asegurando que las campañas sean tanto dinámicas como relevantes.







En conclusión, las tendencias de marketing digital de 2024 se centran en la creación de conexiones auténticas y significativas con los consumidores. La personalización, la interactividad, la sostenibilidad y la inteligencia artificial son los ejes sobre los que gira esta nueva realidad. Las marcas que logren integrar estas tendencias en sus estrategias de marketing no solo capturarán la atención de sus audiencias sino que ganarán su lealtad y respeto en un mercado cada vez más saturado y competitivo.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)

Cómo la IA esta cambiando la forma de *comprar*



En la última década, el comercio electrónico ha revolucionado la manera en que los consumidores interactúan con productos y servicios. Ahora, la inteligencia artificial (IA) emerge como la fuerza motriz detrás de una nueva transformación que está cambiando no solo cómo compramos en línea, sino también cómo los vendedores se acercan a nosotros, los consumidores. Las plataformas de venta se están convirtiendo en entidades inteligentes capaces de prever, personalizar y mejorar la experiencia de compra de manera inaudita.

La incorporación de la IA en las tiendas en línea se manifiesta en varios aspectos, desde la logística hasta la personalización del cliente y el servicio posventa. Esta integración ha resultado en un aumento exponencial de la eficiencia, la velocidad y la satisfacción del cliente, modelando un futuro donde las compras en línea no solo son una transacción sino una experiencia completa y adaptada a cada usuario.



Celso's
 aire en línea

YORK
VRF

60289012

ALFA ROMEO
 1.8T 16V
 16V 1600
 16V 1600

ALFA ROMEO
 1.8T 16V
 16V 1600
 16V 1600

CAUTION
 Do not touch the product. The product may be damaged and deformed.

CAUTION
 Do not touch the product. The product may be damaged and deformed.

CAUTION
 Do not touch the product. The product may be damaged and deformed.

CAUTION
 Do not touch the product. The product may be damaged and deformed.



DE LA MANO CONTIGO EN TUS
PROYECTOS DE AIRE ACONDICIONADO.
¡CONTÁCTANOS!



(667) 992 0111



Celsius Aire en Línea



www.celsius.com.mx



Personalización potenciada por la IA

Una de las contribuciones más significativas de la IA al e-commerce es la personalización del viaje de compra. La IA analiza grandes volúmenes de datos de comportamiento de los usuarios para ofrecer recomendaciones de productos sorprendentemente precisas. Este análisis detallado permite a los sistemas de recomendación predecir no solo lo que el consumidor quiere o necesita, sino también cuándo y cómo le gustaría que se le presentaran estas opciones.

El poder de la personalización se extiende más allá de las sugerencias de productos. La experiencia de búsqueda también se ha vuelto más inteligente. Los motores de búsqueda con IA aprenden constantemente de las interacciones de los usuarios para entre-

gar resultados más relevantes y eficientes. Esto significa que cuando un usuario busca un producto, la IA trabaja para comprender la intención detrás de la búsqueda y no solo la palabra clave, lo que resulta en una experiencia de usuario más rica y centrada.

Optimización logística y atención al cliente mejorada

El impacto de la IA también se extiende a la optimización logística. Los algoritmos de IA son capaces de prever tendencias y demandas de productos, optimizar las rutas de envío y gestionar inventarios de forma autónoma. Este nivel de eficiencia no solo reduce costos sino que también acelera los tiempos de entrega, un factor clave en la satisfacción del cliente en línea.

La atención al cliente, otro pilar fundamental del comercio electrónico, se ha visto igualmente transformada. Los chatbots impulsados por IA, capaces de procesar y responder a preguntas en tiempo real, ofrecen una experiencia de servicio al cliente sin precedentes. Algunos de estos sistemas son incluso capaces de empatizar con los clientes, reconociendo emociones y modulando sus respuestas para ofrecer un soporte más humano y efectivo.

Seguridad avanzada y prevención de fraudes

La seguridad en las transacciones en línea es un aspecto crítico que preocupa tanto a vendedores como a consumidores. La inteligencia artificial ha traído consigo herramientas avanzadas para combatir el fraude

y mejorar la seguridad de las compras en línea. Utilizando algoritmos de aprendizaje automático, los sistemas de IA pueden detectar patrones de comportamiento anómalos que pueden indicar actividad fraudulenta. Estos sistemas están diseñados para aprender y adaptarse constantemente, mejorando su precisión con cada transacción.

La IA también fortalece la autenticación de los usuarios. Con técnicas como el reconocimiento biométrico, que incluye huellas dactilares y reconocimiento facial, la IA proporciona una capa adicional de seguridad que es única para cada usuario. Esto no solo minimiza el riesgo de robos de identidad y transacciones no autorizadas, sino que también ofrece una experiencia de usuario fluida y segura.





Además, la IA tiene el potencial de mejorar la transparencia y la trazabilidad de las transacciones. Blockchain, por ejemplo, combinado con la inteligencia artificial, puede ofrecer un registro detallado e inalterable de las transacciones que incrementa la confianza en el ecosistema del comercio electrónico. Con estas capacidades, la IA no solo está cambiando la forma en que compramos en línea, sino también cómo confiamos en la seguridad de nuestras transacciones digitales.

Una transformación continua

La introducción de la inteligencia artificial en el comercio electrónico ha iniciado una era de innovación sin precedentes y ha creado un entorno de compra en línea más seguro y confiable. La capacidad de la IA para personalizar la experiencia de compra, optimizar la logística, proporcionar atención al cliente excepcional y, lo que es más importante, reforzar la seguridad y prevenir el fraude, está sentando las bases para un futu-

ro de confianza y transparencia en el e-commerce.

Con cada algoritmo mejorado y cada sistema que aprende de interacciones pasadas, la IA está estableciendo nuevos estándares de lo que significa realizar transacciones en línea. No solo estamos presenciando una mejora en la eficiencia y satisfacción del cliente, sino también en la robustez de los mecanismos de seguridad que protegen tanto al consumidor como al negocio.

A medida que la tecnología evoluciona, podemos esperar una integración aún más profunda de herramientas de IA, que continuará revolucionando la experiencia de comprar en línea, asegurando que cada interacción sea tan personalizada y segura como sea posible. El futuro del e-commerce promete ser una sinergia entre conveniencia, eficiencia, seguridad y satisfacción del consumidor, todo bajo el amplio y siempre vigilante paraguas de la inteligencia artificial.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



**¡QUE ESTE AÑO VENIDERO
TE TRAIGA VIAJES SEGUROS, MOTORES EFICIENTES
Y GRANDES MOMENTOS AL VOLANTE!**



**SIGAMOS SIEMPRE
HACIA ADELANTE**

CONTACTO:

☎ (667) 716 4808

☎ (667) 751 1060

 **Valvoline**TM

EL ACEITE ORIGINAL

LA PRIMERA MARCA DE ACEITE DE MOTOR DE E.E.U.U.

@Valvoline valvoline.com



onitor

by adsum

¿Tienes una o varias de estas plataformas?



FROTCOM
INTELLIGENT FLEETS

webfleet



onitor es el complemento **perfecto**



Las mejores prácticas para
tu centro de **monitoreo**




667 168 9966

Optimiza, Protege y Personaliza

los protocolos (workflow) de atención y reacción mejorando la forma en la que monitoreas tu flota vehicular.

monitor.adsum.com.mx



Estrategias de retención: Cómo mantener a tu equipo *motivado*

La gestión de equipos en el ámbito laboral contemporáneo exige un enfoque dinámico y adaptativo, especialmente cuando se trata de retener talento. En un mercado laboral caracterizado por su volatilidad y competencia, la retención de empleados se ha convertido en una prioridad estratégica para las organizaciones que desean mantener su ventaja competitiva.

La motivación de los empleados es un componente esencial en esta ecuación, actuando como el cemento que mantiene unida la integridad estructural de una empresa. Este artículo profundiza en las estrategias de retención, proporcionando una guía esencial para líderes y gerentes que buscan cultivar un entorno laboral estimulante y comprometido.



La conexión emocional: Más allá del salario

El salario ya no es el único factor determinante en la decisión de un empleado de permanecer en una empresa. Los trabajadores modernos buscan una conexión emocional con su lugar de trabajo, una que les brinde sentido y satisfacción. Los líderes exitosos

son aquellos que entienden las ambiciones personales de sus empleados y trabajan para alinearlas con las metas de la organización. La creación de una cultura corporativa que celebre el reconocimiento, la inclusión y el desarrollo personal, puede establecer una fuerte conexión emocional que trasciende la mera compensación económica.

Desarrollo profesional y oportunidades de crecimiento

Una trayectoria profesional estancada es a menudo citada como una razón principal para que los empleados busquen oportunidades fuera de su empresa actual. La inversión en el desarrollo profesional no solo es una herramienta para la retención, sino también un multiplicador de la eficiencia y la innovación dentro de la organización. Ofrecer oportunidades de aprendizaje y promoción, así como desafíos interesantes y

una clara trayectoria de crecimiento, puede incrementar significativamente la motivación y la lealtad del empleado.

El equilibrio vida-trabajo: Un imperativo de la era moderna

En la búsqueda de una mayor calidad de vida, los empleados valoran cada vez más el equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Las organizaciones que promueven un ambiente de trabajo flexible, considerando las necesidades individuales y fomentando un entorno laboral saludable, tienden a registrar



menores tasas de rotación. Medidas como el trabajo remoto, horarios flexibles y políticas de tiempo libre no solo apoyan el bienestar de los empleados, sino que también refuerzan su compromiso y productividad.

La retención de empleados es una tarea multifacética que requiere un abordaje holístico. Al centrarse en el bienestar integral de los trabajadores y reconocer su valor más allá de las cifras de productividad, las empresas pueden cultivar una fuerza laboral motivada y comprometida.

Las estrategias exitosas de retención deben incorporar un enfoque empático que considere las necesidades y aspiraciones de los empleados, al mismo tiempo que refuerza los objetivos y valores de la empresa. En última instancia, las organizaciones que priorizan la motivación y satisfacción de su equipo no solo retienen talento, sino que también fomentan un ambiente propicio para la innovación y el éxito a largo plazo.

(POR AMEIS LECTORES, A.C.)



PROTEGE TUS MUROS DE HONGOS Y MUSGO

CON:



SIKA ZERO SALITRE

Impermeabilizante para paredes con humedad ascendente, endurecedor superficial, tratamiento para salitre, hongos y musgo.

Sika

1

Impide el paso de la humedad en paredes interiores y exteriores.

2

Previene la formación de salitre, hongos y musgo.

3

Fácil, limpio y rápido de aplicar directamente con brocha o rodillo.

4


Acabado transparente después del secado.

5

Mejora el aspecto de las paredes.

DE VENTA EN

Pymasa
Pintura del profesional

 pinturaspymasa.com.mx

 667-489-3362



ASTER

ESTUDIO CREATIVO



Creamos
Soluciones
de **publicidad únicas**
para cada marca

Transformamos
tus ideas
en **ventas**

 **ASTER**
ESTUDIO CREATIVO

asters.com.mx

asters.com.mx
hola@asters.com.mx