

Si tienes algún problema al visualizar este correo [de Click aquí](#)

You're receiving this email because of your relationship with Asgar Corporation S de RL de CV. Please [confirm](#) your continued interest in receiving email from us.

You may [unsubscribe](#) if you no longer wish to receive our emails.



Número 1

noviembre / 2009

*Frase del mes*

"En el enfrentamiento entre el arroyo y la roca, el arroyo siempre gana, no por fuerza sino por persistencia" Budha

## Finanzas personales

Por: **Luis González**

: El tema de "Finanzas Personales" últimamente ha estado en boca de muchos. Encontramos talleres, exposiciones, revistas e incluso "asesores" en línea. ¿Pero realmente sabemos lo que es? El saber cómo administrar tu dinero, tus activos y pasivos, tus ingresos residuales, tu flujo de efectivo y tu entorno financiero no es fácil. Como sabemos, la base de la economía actual es "La Deuda". Es correcto, los gobiernos se "apalancan" con Países, los estados con la Federación, las empresas con los Bancos y las personas con diversos mecanismos de préstamo.



Nosotros como personas, somos constantemente "bombardeados" por publicidad, medios y nuestros mismos vecinos para adquirir mas y mas cosas. Esto es lo que llamamos "Consumismo". Pero, lo malo no es eso, lo malo es que consumimos con dinero que no es nuestro. Estamos acostumbrados a utilizar el dinero de los demás (bancos) para hacerlo.

Entonces, ¿cómo le hacemos para salir de todo esto?. ¿Realmente queremos salir?

El primer paso es saber qué queremos, cómo deseamos llevar nuestra vida. No importa si tengo 15 o 65 años. Nunca es tarde para comenzar a hacer que mi dinero trabaje para mí.

El primer paso es entender que nuestros ingresos, en la mayoría de los casos, están basados en las decisiones de otros. Cuanto me aumentan el sueldo, cuanta

### ARTICULOS

[· Finanzas personales](#)

[· Entrenamiento](#)

[· Ventas](#)

[· Emprendedores](#)

[· Desarrollo Organizacional](#)

[· Hábitos de éxito](#)

### Mas Información

[Suscripciones](#)

[Eventos](#)

[Tienda Virtual](#)

[Contáctanos](#)

### Material para compartir

### Vídeo de motivación

comisión me dan por venta, en cuanto logro vender mis productos, etc. Sin embargo mis egresos (gastos), únicamente son controlados por mí. Yo decido cuanto gasto. Cuando realmente entendamos ese concepto tan sencillo estaremos comenzando a fundamentar nuestras finanzas personales...

No te pierdas nuestro próximo pequeño artículo, estaremos comunicando conceptos sencillos y prácticos...

Contacta a nuestro Escritor: [luis@asgar.com.mx](mailto:luis@asgar.com.mx)

## Entrenamiento

### ¿ESCUCHAS TODO LO QUE OYES... Y ENTIENDES TODO LO QUE VES?

Por Paula Cañez

En una conversación cotidiana o de negocios pasan tres cosas: lo que decimos, lo que escuchamos y lo que vemos.

¿Cuál creen ustedes que sea más importante? Cualquiera que sea su respuesta les puedo decir que lo que observamos, es quizá a lo que le damos menos importancia. Pero pongámonos a pensar: qué pasa por sus mentes cuando observan a alguien que camina encorvado; cuando vemos a alguien con los brazos



cruzados; cuando vemos en algún restaurante a una pareja y sólo vemos que manotean y notamos enojo en sus rostros. Sin necesidad de escuchar absolutamente nada en ninguna de estas situaciones, sabemos exactamente lo que sucede, sabemos que el que camina encorvado quizá sea una persona insegura o triste, el de los brazos cruzados puede no estar interesado o rechazar lo que dice su interlocutor, y el caso de la pareja sin duda sabemos que sostienen una discusión acalorada.

Es evidente entonces que recibimos mas información de lo que observamos que el mensaje en sí, contamos además con otro factor, la gente no siempre dice la verdad, se dice que en una conversación de 10 minutos al menos mentimos 3 veces, a lo largo de nuestras publicaciones daremos algunos tips para que no te dejes engañar, para que detectes a ese cliente que te dice que "no tiene dinero", descubras si es esa una objeción real o su punto de dolor es otro, y entonces tendrás que trabajar más en descubrir que es lo que REALMENTE desea.

Tampoco vamos a satanizar a TODOS los que mentimos, porque existen las famosas mentiras piadosas, de protección o de amabilidad, la típica "no, claro que no estás gorda", o cuando preguntan ¿Qué tal, cómo estás?, la respuesta en automático es "Muy bien, gracias" aunque no sea así, además a tu interlocutor no necesariamente le interesa saber, si se te hizo tarde, si discutiste con tu pareja o si tienes problemas financieros; éstos, son instrumentos de convivencia socialmente bien aceptados.

En las siguientes publicaciones hablaremos de cómo el sudor, el pulso, la respiración, el rostro, la postura y otros elementos nos ayudarán a advertir si somos víctima de alguna mentira o los pasos a seguir para no ser pillado en ésta:



## Humor Empresarial



Siempre doy 110% a mi trabajo,  
un 40% lunes,  
30% el martes,  
20% el miércoles,  
15 % el jueves  
y un 5% el viernes.

## Eventos del mes



## LINKS DE INTERES



¡juro que salí temprano, pero había taaanto tráfico! ¿Te creerán?

Contacta a nuestro Escritor: [paula@asgar.com](mailto:paula@asgar.com)

## Ventas

Por Joakim

### Todos Vendemos Algo:

Es una realidad que usted tiene que entender y aceptar. La habilidad de convencer es uno de los factores más importantes del éxito en todo trabajo y profesión. Por ello no es sorprendente que a los mejores vendedores les vaya bien en la vida.



Aquellos que tienen éxito es porque primero adquieren los conocimientos y luego los aplican.

### Usted no vende un producto, vende una idea.

El producto o servicio no es más que un medio para un fin. Usted no vende un crucero, sino el placer de abordar un barco, el confort, comodidad, sociabilidad y/o privacidad, vacaciones, disfrutar de unos hermosos días, comidas a nivel internacional, muy abundantes, no se repiten nunca. Y todas las ventajas que usted se puede imaginar que le reportará a quien compra el pasaje en el crucero.

En la medida que su mente se llene de ideas placenteras de lo que va a hacer como consecuencia de contratar ese viaje más rápidamente tomará la decisión de comprar. Otro ejemplo es que usted no vende un billete de lotería sino que vende la idea de ingresos rápidos y fáciles.

La tarea del vendedor es **estimular o crear el deseo** del cliente de alcanzar un objetivo específico, con la ayuda del producto que se está vendiendo. Esto quiere decir que el vendedor nunca debería tratar de vender el producto en sí al cliente.

Encontrar la "**emoción**" que activará y lo impulsará a tomar una acción. El vendedor tiene que aprender a descubrir que motiva a su comprador y utilizar el atractivo correcto en cada caso.

Contacta a nuestro Escritor [joakim@asgar.com.mx](mailto:joakim@asgar.com.mx)

## Emprendedor del año

Por: Blanca

Incontables veces hemos escuchado el término "Emprendedor", en la mesa de al lado en el café de siempre, durante la emisión de las noticias matutinas antes de salir a trabajar, y en



innumerable publicidad de universidades que ofrecen un excelente perfil de egresados, asegurando el cambio de mentalidad y de hábitos, proporcionado conocimientos que a su decir, forman una "Cultura Emprendedora".



Si bien es cierto que el contar con una formación académica enfocada a despertar ese espíritu innovador y creativo, de cierta manera otorga una ventaja intelectual, no siempre es seguro que ésta sea aplicada de forma práctica, ni garantice al 100% el éxito en los negocios.

Si tomamos como definición de "emprendedor" a aquella persona que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha (según Wikipedia) nos daremos cuenta, que el ser emprendedor implica mucho mas trabajo mental y de actitud del que creíamos.

Un buen ejemplo de actitud emprendedora es Javier De Lope, quien recién recibió el reconocimiento al "Emprendedor del año", tanto en México como en Estados Unidos.

Desde pequeño, contrajo como algunos lo llaman "el virus del comercio" recolectando botellas, periódicos viejos o varillas con el simple propósito de venderlos, sus propios padres al ver su gran entusiasmo por mantenerse activo lo dejaron seguir con su pequeño pero gran negocio mientras no bajara de 9.5 de promedio en la escuela.

A los 15 años de edad viaja a Los Ángeles con el fin de cursar el último año de preparatoria y perfeccionar su inglés, pero Javier de Lope incapaz de mantenerse inactivo decide trabajar en pequeños empleos desde ser cajero hasta pasear perros. Es justo en Los Ángeles, California donde surge su primer negocio, un buen día su profesor de tenis observa la playera de De Lope y le comenta sobre un pequeño distintivo que llevaba de una de las cadenas de bares más populares a nivel mundial que tenía justamente en su playera, Pins de Hard Rock Café México, el profesor le comentó que los coleccionaba pero que no había podido encontrar ninguno de México, entonces De Lope se ofreció a darle una veintena a cabo de una comisión. Y es aquí donde surge el primer negocio de De Lope, concebido en 1995, dedicado a la venta de productos coleccionables vía Internet.

Dos años después en 1998 gracias a las utilidades que comenzó a generar su primer negocio de pins por vía Internet, surge su segundo negocio potencial el "Centro de Verificación y Revisión de emisiones de contaminantes en vehículos", un año después surge la Comercializadora Lofran, se especializa en la venta internacional de portarretratos, lámparas, etc., y se expandió de tal modo que exporta a tiendas internacionales, además son elaboradas de madera y por personal discapacitado (sordomudos).

Y por último y no menos importante la "Publicidad Universitaria Lofran", que consiste en elaborar y distribuir agendas universitarias de manera gratuita, la cual se financia con la propia publicidad que se encuentra dentro de esta.

Es así que Javier De Lope se convierte en el emprendedor del año, encontrando oportunidades en momentos cotidianos de la vida del ser humano. Ve oportunidades donde tal vez muchos de nosotros no vemos, y esta es la diferencia. Lo que lo hace tan especial, su manera de "desglosar" cosas tan cotidianas y convertir una necesidad en un negocio. Y lo más importante los potencializa cree en ellos y los hecha a andar, Javier De Lope nos dice con sus

acciones, no importa la edad, el sexo, ni siquiera la educación, sino, las oportunidades y que tan listo estas para tomarlas en el momento correcto y adecuado.

Contacta a nuestro Escritor: [blanca@asgar.com.mx](mailto:blanca@asgar.com.mx)

## Desarrollo Organizacional

Por Jaime

### PRIMERA PARTE

Pues aquí tenemos a la parejita que se nos acaba de casar después de un año y medio de feliz noviazgo. Por alguna razón, esta primera etapa conyugal no está fluyendo tan suavemente como sucedió en la etapa de novios.



Para ella es claro que la rudeza en él se ha acentuado, especialmente cuando ella tiene necesidad de ser abrazada y sentir su ternura. Para él, por el otro lado, le está costando trabajo lograr que ella exprese sus sentimientos y tener un rato de calidad. Inclusive en momentos la siente como una "hoya Express" para externar lo que ella siente y piensa.

Pasan los días, semanas y meses y los dos polluelos guardan la esperanza que la situación mejorará con el tiempo. Todo lo contrario; se hace patente que cada uno de ellos es como es y que no habrá tal llegada de cambio de conductas. Los dos sienten que ya es algo personal y se preguntan por qué no lo notaron mientras tenían sus citas siendo novios.

En la oficina: Aquí está el brillante gerente de ventas recién promovido por los resultados en los últimos años. Por una de esas coincidencias de la vida, llega también al Departamento de Ventas como recién ingreso, esta persona externa para ser su jefe. Éste advenedizo trae un currículum sorprendente y todo mundo comenta en la oficina que viene para alcanzar la cuota de ventas que no se ha cumplido en los últimos dos semestres. Ya para la primera junta comercial, a los dos les queda claro que será complicado hacer "click" porque "sus formas de ser" son diametralmente distintas.

El Jefe tiene ciertos modales que al otro le parecen demasiado rudos y fuera de lugar. Los comentarios tan toscos del jefe fluyen por su boca como avalancha de rocas y lava, y tal pareciera que su capacidad de hablar es candidata para registrarse en el Libro de Record Guinness. Habla y habla y habla!

Para el Jefe, por su lado, su subalterno tiene una clara falta de liderazgo sobre su gente, su equipo, y que ciertamente debería ser mucho más enérgico a la hora de llamarle la atención a alguno de los miembros del mismo. "Es muy suavemente", dice el Jefe. Los dos se preguntan entonces, profunda y sinceramente cuánto tiempo podrán sostener esta situación laboral, y este estado de malestar.

¿Suenan conocidos estos casos? ¿Los puedes identificar a tu alrededor o inclusive en tu propia vida? ¿Te ha sucedido que en la chamba de plano no hay modo de establecer esa "química" con algún compañero? ¿Qué nada más no hay manera de lograr ese nexo tan necesario para llegar realmente a ser un equipo?

¿Por qué será? ¿Por qué si estos cuatro individuos de los que acabamos de hablar, no tienen nada personal el uno contra el otro, pareciera que sus personalidades son incompatibles?

Desde 600 años antes que diera inicio la Era Cristiana, ya los filósofos griegos escribían acerca de cuatro distintas "tonalidades" posibles en el humano. Desde entonces se detectaron estos cuatro estilos en los que cada uno de nosotros podemos estar.

Estas cuatro formas no dependen de nosotros: no los podemos escoger, elegir no seleccionar a nuestra voluntad. No está dentro de nuestras posibilidades el decidir cambiarnos de cada uno y tampoco existe una escuela en la que nos puedan dar la receta para escogerlos.

Sin embargo es básico y extremadamente útil que ubiques en cuál de cada una de estas formas te encuentras, porque una vez que lo hayas hecho, podrás empezar a aprovechar concientemente tus fortalezas, y por el otro lado, entender y aceptar que lo que otros pudieran ver en ti como una debilidad o una actitud "negativa" y voluntaria, es sencillamente una característica producto de tu "molde".

Te podrás dar cuenta entonces claramente, que la aparente "incompatibilidad" o falta de química" no es tal, sino el reflejo de dos o más maneras en que los cuatro estilos se combinan y lo que ocurre cuando entran en contacto en cualquier ámbito de la vida: la chamba, la pareja, los amigos, vecinos, etc.

El estar concientes de esta diversidad de modos de ser y cómo pueden afectar o beneficiar tu entorno, es crucial para tener un desempeño más exitoso en la oficina, una vida más plena con tu pareja, un mucho mayor entendimiento de tus familiares que te rodean (ya sean hijos, padres, etc.), y también te será más factible "desenredar la madeja y maraña" de emociones que tan frecuentemente no nos permiten tener relaciones plenas.

Éstos afectan cada momento de tu vida, están presentes en cada conversación que sostienes y en todas las interacciones con tus compañeros de trabajo. Es el "testigo invisible" en tu alcoba, en el momento en el que hablas con tu pareja e inclusive afecta cada palabra que sale de tu boca. Es más, cada latido de tu corazón está impregnado de alguno o algunos de estos modelos.

¿Te gustaría conocer cuál es tu "molde", de los cuatro que existen? ¿Quisieras tener las herramientas para sacar el mayor partido de tus fortalezas que dicho estilo trae consigo? ¿Te encantaría saber por qué a veces parecería ser que no hay manera en que te puedas llevar bien con alguien? (especialmente si ese

"alguien" es pieza crucial en tu entorno y tu vida).

Si tu respuesta es "sí!", entonces te invito a que me acompañes a conocer el fascinante mundo de los TEMPERAMENTOS, y cómo éstos juegan su papel mudo pero muy activo en cada latido de tu corazón.

Continuará...

Contacta a nuestro Escritor [jaime@asgar.com.mx](mailto:jaime@asgar.com.mx)

## Hábitos de éxito

Por Paco

Con tan solo pulsar la palabra "hábitos" en Google encontraremos suficiente información para pasar el siguiente año leyendo acerca del tema, por lo que podría parecer inútil escribir un artículo más acerca de esta cuestión, sin embargo la experiencia nos dice que nuestro comportamiento se modifica en relación al tipo de información a la que nos exponemos y es por esto que me arriesgo a rizar el rizo y escribir de un tema que es fundamental para poder alcanzar cualquier meta que nos fijemos.



En este artículo comenzaremos por entender que son exactamente los hábitos y de donde se originan; el ser humano aprende por lo que llamamos "modelaje" es decir repetimos los comportamientos, actitudes, poses y gestos de aquellos que causan un impacto en nuestra vida. De esta forma instalamos en nuestro subconsciente ideas que más tarde formaran parte de nuestra base de valores y creencias. Ahí es donde tienen su raíz nuestros hábitos.

De hecho puedo decir que un pensamiento repetido forja una creencia, que una creencia llevada a la acción repetida forma un hábito, que un conjunto de hábitos forma un carácter y solo el carácter adecuado lleva al éxito.

Es por esto que los hábitos son en enlace entre nuestros pensamientos y nuestros resultados, y si nuestros resultados no son los que esperamos debemos de cambiar nuestros hábitos desde el pensamiento que los origina.

Antes que nada tenemos que darnos cuenta que nuestra vida está llena de pequeños rituales inconscientes que son los que nos llevan a hacer cierto tipo de cosas sin que las pensemos en absoluto, desde prender un cigarrillo hasta tomar una ruta determinada de regreso a casa. Este comportamiento automatizado está dirigido completamente por los hábitos que hemos adquirido con el tiempo. Los cuales pueden ser constructivos o destructivos,

Casi todos los hábitos destructivos están basados en conseguir un placer inmediato sin medir las consecuencias futuras y un hábito constructivo casi siempre representa un esfuerzo que causa el enfrentamiento a un miedo o produce dolor pero que en un futuro representara una fuente de crecimiento poder o abundancia.

Alguna vez un maestro me dijo que es imposible deshacerse de un hábito, lo más que se puede hacer es sustituirlo por otro. La idea es que logremos identificar

nuestros hábitos destructivos y sustituirlos por constructivos. Para este fin usaremos a un personaje largamente olvidado al buen Espiridion Gonzalez el cual será nuestro conejillo de indias en las siguientes entregas para explicar gráficamente los hábitos que debemos de concientizar y sustituir y los hábitos que podemos integrar para ser exitosos.

Contacta a nuestro Escritor [paco@asgar.com.mx](mailto:paco@asgar.com.mx)



## Cuento

### El cuervo y el conejo.

Un cuervo estaba sentado en un árbol, sin hacer nada todo el día. Un pequeño conejo se dio cuenta de esto y le pregunto:

¿Puedo sentarme como tú y pasarme todo el día sin hacer nada?

El cuervo respondió: ¡Claro! ¿Por que no?

El conejo se sentó en el suelo, y descanso.

Repentinamente, apareció un lobo salto encima del conejo y se lo comió.

**Moraleja: Para estar sentado sin hacer nada, debes estar muy, muy alto**

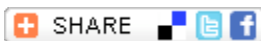


## El libro del mes

### LAS SIETE CLAVES DEL ÉXITO DE DISNEY

Walt Disney, el genial creador de personajes como Mickey, el pato Donald o Bambi, puede ser hoy visto como un gran visionario emprendedor y consultor de negocios, por extraño que parezca, el hombre creador del "ratón Miguelito", ofrece, en 7 prácticas, lo que sería preciso implementar dentro de un comercio, cualquiera que éste sea, para potenciar el beneficio en su negocio, empresa u organización. Podría poner fin a la frustración que siente al tratar de construir su negocio.

El libro "Las 7 Claves del Éxito de Disney A través de la narración de una visita a Orlando Florida, en las tierras de Walt Disney World, cinco empresarios de distintos giros comerciales, entran en un mundo de fantasía, sin esperar que precisamente ahí dentro, obtuvieran los mayores conocimientos prácticos necesarios y altamente efectivos sobre la creación y desarrollo de todo negocio, sin importar cual éste sea.



[Reenvía a un amigo](#)

✉ **SafeUnsubscribe®**

Este mensaje de correo electrónico fue enviado a paula@asgar.com.mx, por

[paula@asgar.com.mx](mailto:paula@asgar.com.mx)

[Actualizar perfil/Dirección de correo electrónico](#) | Eliminación instantánea con

[SafeUnsubscribe™](#) | [Política de privacidad.](#)

Email Marketing by



Asgar Corporation S de RL de CV | Clemencia Borja Taboada No. 346 suite 7 | Juriquilla, Qro | 76230 | Mexico